

Pfandfinanz Holding AG

Lagebericht für das Geschäftsjahr 2008

I. Geschäftsverlauf, wesentliche Vorfälle und Entwicklungen

Die Pfandfinanz Holding AG hatte sich zum Ziel gesetzt, das Jahrhunderte alte Geschäft mit Pfandkrediten durch den Einsatz moderner betriebswirtschaftlicher Methoden und einem entsprechenden Marketingauftritt neu und zeitgemäß zu positionieren. Dazu gehörte eine Fokussierung auf die Dienstleistung und Verbesserung des Pfandleihimages. Generell sind Pfandleihbetriebe in weiten Teilen der Bevölkerung nicht immer ausschließlich positiv besetzt. Die Pfandfinanz positioniert sich als moderner innovativer Dienstleister und Problemlöser der Kunden. Ein Kernproblem der Kunden war und ist die Mobilitätseinschränkung beim Pfandkredit.

Durch den Erwerb aller Geschäftsanteile der Car2Cash AG bereits im Jahr 2007 konnte die Pfandfinanz Holding AG mit dem erworbenen Tochterunternehmen den Anforderung des Marktes gerecht werden und alternativ zum Pfandkredit ein „Sale & Rent Back“ Modell anbieten. Dies ermöglicht dem Kunden, sein Fahrzeug weiter zu nutzen.

Die Car2Cash AG ist als ein 100%iges Tochterunternehmen der Hauptumsatzträger der Gesellschaft. Daher wird im Folgenden hierauf Bezug genommen.

1. Geschäftsverlauf (Umsatz- und Auftragsentwicklung)

Im März 2007 wurden, wie bereits berichtet, 100 % der Anteile der Car2Cash AG von der Pfandfinanz Holding AG erworben. Die Car2Cash AG betreibt ein neues Geschäftsmodell, das eine positive Ergänzung und ein weiteres Alleinstellungsmerkmal für das Gesamtunternehmen darstellt.

In 2008 haben sich die Umsätze der Car2Cash AG gegenüber dem Geschäftsjahr 2007 fast verdoppelt, was die erfolgreiche Integration der Gesellschaft in die Pfandfinanz Holding AG dokumentiert. Das klassische Pfandleihgeschäft der Pfandfinanz Holding AG ist durch das Angebot der Car2Cash zurück gegangen und verlagert sich stetig in Richtung Car2Cash AG, da sich viele Kunden für die sog. „Weiterfahrer“-Option entschieden haben. Daher wird im Folgenden auch auf die Car2Cash AG mit eingegangen, da zwischenzeitlich in dieser Gesellschaft die meisten Geschäfte abgewickelt werden.

2. Personal

Mittels moderner Kommunikationstechnologie und „Outsourcing“ war es im Geschäftsjahr 2008 möglich, das gesamte operative Geschäft der Pfandfinanz Holding AG nur durch den Vorstand der Gesellschaft und konsequentes „Outsourcen“ abzuwickeln. Dasselbe gilt für die 100 % Tochter Car2Cash AG. Weitere fest angestellte Mitarbeiter beschäftigten beide Gesellschaften in 2008 nicht. Die Skalierung in anderen Städten erfolgt, gesteuert aus der Zentrale in Unterföhring, mittels Kooperationspartnern.

II. Lagedarstellung

1. Vermögens- und Finanzlage

Der konsolidierte Wertansatz der Betriebs- und Geschäftsausstattung der Gesellschaft betrug zum 31.12.2008 EUR 14.655,00 und dokumentiert das Ziel der Gesellschaft, durch einen möglichst schlanken Verwaltungsbau die Kosten niedrig zu halten.

Das gezeichnete Kapital war zum Stichtag vollständig geleistet und betrug EUR 1.500.000,00. Insbesondere aufgrund des im Rahmen der Kapitalerhöhungen vereinnahmten Agios bestand stichtagsbezogen noch eine Kapitalrücklage von EUR 204.160,50

Die Gesellschaft verfügt konsolidiert zum 31.12.2008 über EUR 171.471,67 liquide Mittel (VJ EUR 539.957,27).

Gemäß den Kapitalerhöhungsbeschlüssen von Ende 2008 und Anfang 2009 wurde die diesbezügliche Kapitalerhöhung der Gesellschaft von EUR 1.500.000,00 um EUR 750.000,00 auf EUR 2.250.000,00 zwischenzeitlich durchgeführt.

Die Rückstellungen ergaben sich insbesondere aus der Rückstellung zur Erstellung und Prüfung des Jahresabschlusses.

2. Ertragslage

Die Umsatzerlöse beider Gesellschaften betragen kumuliert EUR 680.016,02 (Pfandfinanz EUR TEUR 85, Car2Cash TEUR 595). Hintergrund ist das Greifen der in 2007 gestarteten Werbemaßnahmen wie z.B. geänderter Marktauftritt, die Integration von Kooperationspartnern in weiteren deutschen Grosstädten und aktives Verkaufen der Produkte durch die Vorstandsmitglieder..

Bei der Pfandfinanz verringerten sich die verschiedenen betrieblichen Kosten von TEUR 242 auf TEUR 157. Bei der Car2Cash AG betragen die verschiedenen betrieblichen Kosten TEUR 474. Kumuliert betragen die verschiedenen betrieblichen Kosten TEUR 631 (VJ TEUR 371).

Das Ergebnis der Pfandfinanz Holding AG betrug zum 31.12.2008 EUR 10.109,46.

Der Jahresfehlbetrag beider Gesellschaften betrug kumuliert zum 31.12.2008 EUR -192.411,84 (VJ EUR -100.801,66).

Aus dem Jahr 2007 war gegen die Car2Cash AG noch eine (Unterlassungs-)klage, hinsichtlich einer schon seit längerer Zeit nicht mehr abgeschlossenen Vertragsart, anhängig. Diesbezüglich ist die Car2Cash AG letztinstanzlich unterlegen. Das Urteil hat keine Auswirkung auf das aktuelle Geschäftsmodell der Gesellschaften

III. Erfolgsfaktoren, Strategie, voraussichtliche Entwicklung

1. Erfolgsfaktoren

Als zentrale Punkte für den nachhaltigen Erfolg des Unternehmens haben Vorstand und Aufsichtsrat in enger Abstimmung folgende Punkte definiert:

- Niedrige Kostenstruktur durch den Einsatz moderner Kommunikationstechnologie, Lean Management und Konzentration auf das Kerngeschäft
- Die Positionierung der Pfandfinanz Holding AG als transparentes deutsches börsennotiertes Unternehmen im Bereich Pfandleihe sowie verwandter innovativer und kundenfreundlicher Lösungen. Dabei hebt sich die Gesellschaft deutlich von den klassischen Pfandleihbetrieben ab
- Ausbau des Dienstleistungscharakters

Diese bereits in 2006 begonnene Strategie wurde auch in 2008 weiter verfolgt und hat sich als erfolgreich bewiesen. Proof of concept!

Die Kommunikationsstrategie des Unternehmens: „Bargeld in 20 Minuten“ wurde erfolgreich umgesetzt und ist von den Kunden sehr gut angenommen und akzeptiert worden.

Die Suchmaschinenoptimierung und die Bewerbung der Zielgruppe mittels “Google Adwords“ wurde weiter verbessert. Im Marketingmix spielt das Internet die zentrale Rolle.

Im Ergebnis ist festzuhalten, dass das Unternehmen im Ranking bei den Suchmaschinen für die für das Angebot relevanten Suchbegriffe in der Region München, weiterhin fast ausschließlich im ersten Drittel der kostenfreien Treffer zu finden ist. So wird heute bereits ein großer Teil des Geschäftes via Web generiert. Diese Tatsache gewährleistet den effektiven Einsatz des relativ niedrigen Marketingbudgets.

Mit ihrem weit gefächerten Angebot, der an Kundenbedürfnissen orientierten Strategie und dem professionellen Auftritt hat die Gesellschaft eine zeitgemäße Positionierung in Deutschland. Mit einem weiteren Umsatzwachstum ist daher zu rechnen. Die Angebote der Pfandfinanz Holding AG nehmen Kunden in Anspruch, die wahrscheinlich nie ein klassisches Pfandleihunternehmen aufgesucht hätten.

2. Langfristige Strategie – Wachstum mit innovativem Geschäftsmodell – Bundesweiter Ausbau

Strategie war es von Anbeginn an, den Kunden innovative Möglichkeiten zur Schaffung von schneller Liquidität anbieten zu können. In Zusammenarbeit mit der Car2Cash AG kann das Unternehmen in diesem Bereich sehr innovative und einzigartige Lösungen anbieten. Diese nimmt die Zielgruppe sehr gut an.

Der in 2008 weiter forcierte bundesweite Ausbau des Geschäftsmodells bedingte eine weitere Steigerung der Anfragen aus der gesamten Bundesrepublik. Daher wurde ab Anfang 2008 mit dem geplanten Kooperationsmodell im Raum Düsseldorf begonnen. Im Laufe des Jahres kam noch der Standort Hamburg hinzu. Die überregionalen Anfragen werden in München gebündelt, bearbeitet und dann von den regionalen Kooperationspartnern bedient. So wurden in 2008 bereits rund 20 % der Neuverträge in Düsseldorf bzw. Hamburg abgeschlossen. Tendenz steigend.

IV.. Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2009

Die wirtschaftliche Situation begünstigt die Nachfrage nach den Dienstleistungen der Gesellschaft. Die Banken werden bei unserer Zielgruppe Zusehens restriktiver bei der „zur Verfügung Stellung“ von Mitteln. Aufsichtsrat und Vorstand gehen von einem weiteren Wachstum und einer positiven Geschäftsentwicklung aus.

1. Geschäftsentwicklung Pfandleihgeschäft/Weitervermietung

Die rasche Steigerung an Interessenten und Inpfandnahmen von Fahrzeugen sowie Car2Cash Verträgen setzte sich mit Beginn des neuen Geschäftsjahres ab 1. Januar 2009 weiter positiv und steigend fort. So können wir aufgrund der heutigen Zahlen bereits heute davon ausgehen, dass das Volumen in 2009 erhöht sein wird.

2. Überregionale Expansion

Für den nachhaltigen Erfolg des Geschäftsmodelles ist die rasche bundesweite Präsenz in den Ballungsräumen erforderlich.

Das Expansionskonzept über Kooperationspartner ist sehr gut angelaufen. Zum Zeitpunkt der Erstellung dieses Lageberichtes zeichnet sich ab, dass in 2009 voraussichtlich mehr als die Hälfte alle Neuverträge über die Kooperationspartner abgewickelt werden.

Es ist geplant, auch in 2009 weitere neue Kooperationspartner zu akquirieren.

4. Relaunch Web Auftritt

Zur Bewerbung und Abwicklung des Expansionskonzeptes war der Relaunch und eine Veränderung des Internetauftrittes erforderlich.

Der Webauftritt sollte konzeptionell an die neuen bundesweiten Anforderungen angepasst werden. Hierzu gehörte eine effiziente Suchmaschinen Optimierung (SEO) und Erhöhung des Suchmaschinenmarketings (SEM), um die bundesweiten Suchanfragen gezielt auf unserer Website zu kanalisieren.

Der Launch wurde erfolgreich umgesetzt und läuft seit für Mai/Juni 2008. Es finden stetig Optimierungen statt.

V. Risiken

Aufgrund der Steigerung der Anzahl der Kunden steigt automatisch auch das potentielle Betrugs-, Unterschlagungs- oder Fehlbewertungs- bzw. Verwertungsrisiko. Ferner kann das Fahrzeug auch einen nicht versicherbaren technischen Defekt haben.

Diese Risiken können selbst bei sorgsamster Abwicklung und insbesondere auch aufgrund des steigenden Geschäftsverlaufes, niemals völlig ausgeschlossen werden. So wurden diesbezüglich in 2008 einige Fahrzeuge zum Ablauf der Mietzeit vom Mieter nicht zurück gebracht. Fast alle Fahrzeuge konnten aber sukzessive immer wieder gefunden und erfolgreich verwertet werden.

Ferner ist zu bemerken, dass die Verwertung von Fahrzeugen schwieriger wird und länger dauert. Gerade bei Fahrzeugen aus der oberen Preisklasse ist signifikant ein schneller Wertverfall zu beobachten. Der Vorstand berücksichtigt diese Punkte und fokussiert sich

verstärkt auf den Ankauf von Mittelklasse KFZ. Sog. „Klumpenrisiken“ (teure, hochwertige Fahrzeuge mit hohem Verwertungsrisiko) werden zu Lasten des Wachstums vermieden.

VI. Ausblick Geschäftsjahr 2009

Die strategische Ausrichtung der Pfandfinanz erlaubt uns, zuversichtlich in das Jahr 2009 zu blicken. Es zahlt sich aus, dass die Gesellschaft Ihr Geschäftsmodell durch den Erwerb der Anteile der Car2Cash erweitert hat. Für das restliche Geschäftsjahr 2009 erwarten wir eine weitere Steigerung des Umsatzes um ca. 30%, der hauptsächlich durch die Car2Cash getragen wird.

Unterföhring, 22. September 2009

Marco Thurow
Vorstand
Pfandfinanz Holding AG
München-Unterföhring,