



GESAMT-NEUGESCHÄFT DER GEFA-GRUPPE

2,444 Mio €

NEUGESCHÄFT KREDIT

1,203 Mio €

LEASING- UND MIETKAUFNEUGESCHÄFT

1,241 Mio €

VOLUMEN DER VERWALTETEN FORDERUNGEN

6,2 Mrd €

ENGAGIERTE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

698

2016 haben wir unsere Unternehmens- und Markenstruktur vereinfacht und unser digitales Angebot weiter ausgebaut. Mit einer starken Marke, soliden Produkten auf der Basis unserer jahrzehntelangen Objekt- und Branchenerfahrung und innovativen Online-Services sind wir nun optimal aufgestellt, um auch künftig gemeinsam mit unseren Kunden echte Werte zu schaffen.

KONZERNSTRUKTUR

SOCIETE GENERALE KERNGESCHÄFTSBEREICHE

INTERNATIONAL BANKING AND FINANCIAL SERVICES (IBFS)

FRENCH NETWORKS GLOBAL BANKING AND INVESTOR SOLUTIONS (GBIS)

Societe Generale Equipment Finance (SGEF) Societe Generale Equipment Finance Germany GEFA BANK GmbH

Geschäftsfelder der GEFA BANK GmbH

- Investitionsfinanzierung/Leasing
- Absatzfinanzierung/Vertriebsleasing
- Einkaufsfinanzierung
- Versicherungen
- Financial Services
 (ServiceCard, Tankkarte)
- Einlagengeschäft für Geschäftsund Privatkunden
- Leasing- und Absatzfinanzierungslösungen für internationale Hersteller und Händler (Vendoren)
- Truck und Trailer Miete
- Truck und Trailer Verwertung

Marken











ENTWICKLUNG AUF EINEN BLICK

DIE GEFA IM ÜBERBLICK

in Mio € GEFA-Gruppe (SGEF Deutschland)	2016	2015	2014	2013	2012
Neugeschäft SGEF Deutschland	2.444	2.402	2.387	2.190	2.293
davon GEFA Joint Ventures und SGEF KG	36	106	101	109	105
davon Neugeschäft GEFA BANK GmbH	2.408	2.296	2.286	2.081	2.188
Neugeschäft SGEF Deutschland im Einzelnen:	2.444	2.402	2.387	2.190	2.293
Kredit	1.203	1.241	1.427	1.374	1.381
Leasing/Mietkauf	1.241	1.161	960	816	913
GEFA BANK GmbH (GEFA)					
Aufgrund eines Gewinnabführungs- vertrags abgeführte Gewinne	105,2	102,3	81,7	83,3	79,2
Managed Assets	6.231	6.115	5.933	5.843	5.773
Bilanzsumme	6.519	7.248	7.039	7.085	7.283
Eigenmittel	673	815	815	815	815
Anzahl der Mitarbeiter	698	708	713	687	742
Cost-Income-Ratio (CIR) Basel III in % / CIR Basel II in % (bis 2013)	61	68	60	63	68
PEMA-Gruppe	2016	2015	2014	2013	2012
Durchschnittlicher vermieteter Fahrzeugbestand	15.147	15.662	15.921	15.947	15.465
Anzahl der Mitarbeiter	482	522	541	572	590

INHALT

- 3 VORWORT
- 4 WIR SCHAFFEN ECHTE WERTE ...
- 6 GEFA ONLINE MIT STARKEN PARTNERN ENTWICKELT, FÜR STARKE UNTERNEHMEN GEMACHT.
- 12 BE ONE (NUMMER) EINS SEIN

BERICHT DER
GESCHÄFTSFÜHRUNG
ZUR ENTWICKLUNG
DER GEFA BANK

14 BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

- 16 Das Unternehmen Verschmelzung und Umfirmierung in GEFA BANK GmbH
- 17 Entwicklung der Kennzahlen
- 19 Vertriebsstruktur
- 19 Geschäftsbereich Transport
- 20 Kompetenzcenter Transport
- 23 PEMA
- 26 TRUCKPORT
- 27 Geschäftsbereich Industriegüter
- 28 Kompetenzcenter Industriegüter
- 28 Kompetenzcenter International Vendor Management
- 29 Kompetenzcenter Bau
- 30 Geschäftsbereich High-Tech
- 30 Kompetenzcenter IT
- 31 Kompetenzcenter Medizintechnik
- 31 Kompetenzcenter Versicherungen
- 32 Kompetenzcenter Financial Services
- 33 Kompetenzcenter Einkaufs- und Mietparkfinanzierung
- 34 Einlagengeschäft
- 36 Organisatorische Maßnahmen
- 37 Informationstechnologie
- 38 Risikomanagement
- 39 Compliance
- 39 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 41 Ausblick
- **42 SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE 2016**

AUSZUG AUS DEM LAGEBERICHT UND ABSCHLUSS DER GEFA BANK

- 45 AUSZUG AUS DEM LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016
- 48 BILANZ
- 50 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

54 SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE NETZWERK

- 54 EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE IN DEUTSCHLAND
- 55 EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE INTERNATIONAL
- 56 IMPRESSUM



VORWORT

MIT WERTEN MEHRWERT SCHAFFEN

Unsere Werte als Partner des deutschen Mittelstands sind seit Jahrzehnten das Fundament des gemeinsamen Erfolgs. In einer Zeit dynamischer Veränderungen sind sie unverzichtbare Richtmarken. Sie bestimmen unser Denken und Handeln, prägen unsere Unternehmenskultur und verleihen die nötige Klarsicht, um langfristig tragfähige und nachhaltige Entscheidungen treffen zu können.

Gemeinsam mit unserer Muttergesellschaft, der Societe Generale, bekennen wir uns zu Verantwortung, Teamgeist, Engagement und Innovation.

Im Zentrum unserer Arbeit stehen unsere Kunden. Mit ihnen verbinden uns nicht nur Verträge, sondern gemeinsame Grundüberzeugungen. Auf dieser soliden Basis schaffen wir Mehrwert für sie – und mit ihnen durch unternehmerisches Handeln Werte für Deutschland und Europa.

2016 haben wir unsere Unternehmens- und Markenstruktur gestrafft und vereinfacht. Im Mai fusionierten die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH und die GEFA-Leasing GmbH zur GEFA BANK GmbH. Damit bieten wir im deutschen Markt die gesamte Produkt- und Servicepalette für Privat- und Geschäftskunden nun unter der einheitlichen Marke GEFA BANK an.

Für internationale Hersteller und Händler bleiben wir als Teil des Netzwerks der Gruppe Societe Generale Equipment Finance ein bewährter Partner für Leasing und Absatzfinanzierung in über 40 Ländern. Um unsere Zukunftsfähigkeit weiter zu stärken, haben wir im Berichtsjahr die Zusammenarbeit sowohl mit unserer Muttergesellschaft als auch mit dem Global Solution Center der Societe Generale in Bangalore (Indien) intensiviert. So konnten wir Synergien heben und unser digitales Serviceangebot ausbauen.

Mit "GEFA online" bieten wir unseren Kunden seit Anfang 2017 die Möglichkeit, an jedem Ort und zu jeder Zeit unsere Leistungen in Anspruch zu nehmen. Mittelständische Unternehmer können jetzt online kalkulieren, papierlos leasen und finanzieren und ihre Verträge mit der GEFA BANK stets im Blick behalten. Damit ist ein weiterer Schritt hin zur digitalen Transformation der GEFA BANK getan.

Im ereignisreichen Jahr 2016 erreichten wir mit 2.444 Mio € ein sehr solides Neugeschäftsergebnis.

Für 2017 rechnen wir trotz Unsicherheiten in der Europäischen Union und jenseits des Atlantiks mit einem moderaten Wachstum.

Durch die Verbindung von bewährten Leasingund Finanzierungslösungen mit jahrzehntelanger Branchen- und Objekterfahrung und innovativen digitalen Services schaffen wir gemeinsam mit unseren Kunden auch in Zukunft echte Werte.

Jochen Jehmlich

Sprecher der GEFA-Geschäftsführung

sole or lin

WIR SCHAFFEN ECHTE WERTE ...

... MIT VERANTWORTUNG.

UNSERE KUNDEN SCHÄTZEN EINEN PARTNER, DER IHRE WERTE TEILT.

Die Bereitschaft und die Fähigkeit zu ständiger Erneuerung sind für uns der Schlüssel zu langfristigem Erfolg. Daher entwickeln wir uns und unser Produkt- und Serviceangebot kontinuierlich weiter. Zugleich sind wir uns unserer Verantwortung als langjähriger Partner des deutschen Mittelstands bewusst. Unser festes gemeinsames Wertefundament ist und bleibt deshalb die Basis für unsere Arbeit.

... MIT ENGAGEMENT.

UNSERE KUNDEN SUCHEN PASSGENAUE, EFFIZIENTE UND SCHNELLE LÖSUNGEN.

Als langjähriger Partner des Mittelstands kennen und verstehen wir die Bedürfnisse unserer Kunden und unterstützen sie engagiert bei der Erreichung ihrer Ziele: mit höchster Beratungs- und Servicequalität, praxisgerechten, individuell zugeschnittenen Angeboten und einer schnellen, effizienten Abwicklung. So erleichtern wir ihre Arbeit, schaffen Flexibilität, langfristige Planungssicherheit und Freiräume.



... MIT INNOVATIONEN.

UNSERE KUNDEN WÜNSCHEN SICH SCHON HEUTE DIE SERVICES VON MORGEN.

Weil wir gemeinsam mit unseren Kunden den Schritt in eine erfolgreiche Zukunft gehen wollen, bieten wir ihnen bereits heute die Services von morgen an. Ob sie ihre Finanzierungsanfragen selbst online kalkulieren möchten, den Überblick über Verträge und Objekte behalten oder Leasing-, Finanzierungs- und Serviceanträge papierlos online autorisieren wollen: Unsere innovativen digitalen Angebote sind für sie da.

... MIT TEAMGEIST.

GEMEINSAM MIT UNSEREN KUNDEN ENTSTEHT DAS NEUE.

Kundennähe und Zusammenarbeit stehen im Mittelpunkt unseres gesamten Denkens und Handelns. Deshalb entwickeln wir unsere Innovationen gemeinsam mit und für unsere Kunden. Damit wir höchste Servicequalität und maximalen Kundennutzen erreichen, nehmen wir ihre Wünsche und Anregungen auf. So entwickeln wir uns gemeinsam mit ihnen und schaffen zusammen auch in Zukunft echte Werte.





GEFA ONLINE

MIT STARKEN PARTNERN ENTWICKELT, FÜR STARKE UNTERNEHMEN GEMACHT.

Um in Zeiten des digitalen Wandels echte Werte für unsere Kunden zu schaffen und sie in ihrem beruflichen Alltag optimal zu unterstützen, entwickelt die GEFA BANK ihr Serviceangebot kontinuierlich weiter. Mit unserem neuen Web-Portal GEFA online haben wir einen weiteren Schritt unserer digitalen Transformation erfolgreich abgeschlossen: Unsere Services und Leistungen sind nun auch online zugänglich – zu jeder Zeit, an jedem Ort.

Die Idee von GEFA online war es, ein Tool zu entwickeln, das nicht nur innovative Funktionen bietet, sondern unsere Kunden bestmöglich bei der Erreichung ihrer Ziele unterstützt.

Bereits in der Entwicklungsphase haben wir deshalb ausgewählten Kunden einen Zugang zu GEFA online zur Verfügung gestellt, mit dem Ziel, ihre Bedürfnisse kennen und verstehen zu lernen und ihr direktes Feedback in die laufende Entwicklung einfließen zu lassen. Ein wichtiger Partner in dieser Phase war die STL Logistik AG. Der internationale Experte für Spezialtransporte ist seit mehr als 20 Jahren GEFA-Kunde. In einem Interview haben wir mit Jörg Reichmann und Morten Svendsen über ihre Erfahrungen mit GEFA online und über die Zukunftsperspektiven der STL Logistik AG gesprochen.

Ein Interview mit GEFA-online-Pilotkunden:

JÖRG REICHMANN GRÜNDER & VORSTAND STL LOGISTIK AG

MORTEN SVENDSEN VORSTANDSVORSITZENDER STL LOGISTIK AG



Über die STL Logistik AG

Angefangen hat STL als "One-Man-Show": In einem kleinen Büro mit Telefon, Fax und Kopierer gründete Jörg Reichmann im Jahre 1994 die STL Logistik AG. Heute gehört das Unternehmen mit etwa 150 Mitarbeitern und über 100 Nutzfahrzeugen zu den führenden Anbietern im Bereich Speziallogistik in Europa. Mit einem hochmodernen eigenen Fuhrpark und großzügigen Lager- und Umschlagflächen bietet die STL Logistik AG zeitgemäße Komplettdienstleistungen rund um schwere oder sperrige Güter. Die speziell in Zusammenarbeit mit namhaften Fahrzeugherstellern entwickelten Hydraulikschräglader bilden dabei das Herzstück der STL und sorgen für ein einzigartiges Geschäftsmodell: europaweite und verkehrsträgerübergreifende Transporte von großvolumigen Industriegütern.

Wie wichtig ist das Thema Finanzierung für die STL Logistik AG?

Reichmann: Wie auch im PKW-Bereich gibt es bei Nutzfahrzeugen eine ständige Entwicklung. Neue Technologien, Innovationen und Fortschritt ersetzen Altbewährtes. Um unseren Kunden stets den optimalen Service bieten zu können, müssen wir immer mit der Zeit gehen. Je nach Einsatzgebiet tauschen wir unsere Zugmaschinen in unserem Fuhrpark daher alle drei bis vier Jahre aus. Dadurch haben wir einen kontinuierlichen Bedarf an Neufahrzeug-Finanzierungen, die unsere Kollegen in der Buchhaltung abwickeln und verwalten müssen.

Svendsen: Dass wir als Kunde schon frühzeitig in die Entwicklung von GEFA online eingebunden wurden, gab uns die Möglichkeit, unsere Wünsche und



Anforderungen an das Tool mitzuteilen. Insbesondere Herr Mendack, unser Bereichsleiter Finanzbuchhaltung & Rechnungswesen, der gemeinsam mit seinen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern mit GEFA online arbeitet, konnte seine Vorschläge und Ideen in die Entwicklung einbringen.

Wofür nutzen Sie GEFA online hauptsächlich?

R: Für Herrn Mendack und sein Team bedeutet GEFA online eine enorme Arbeitserleichterung. Da wir sehr viele Verträge mit der GEFA haben, nutzen wir das Tool insbesondere, um den Überblick zu behalten. Mit GEFA online sind alle Vertragsdetails gebündelt in einem Portal und mit wenigen Klicks jederzeit einsehbar.

S: Vor allem in Planungsphasen ist es für uns von großem Vorteil, Finanzierungen für neue Investitionen

schnell und einfach online zu kalkulieren. GEFA online bietet uns aber auch das Beste aus zwei Welten: digitale Flexibilität und die gewohnt kompetente Beratung unseres Kundenbetreuers Herrn Hebel. Diese Kombination macht die GEFA BANK zu einem idealen Finanzierungspartner für uns.

Vermissen Sie noch Funktionen? Welche Funktionen sind für Sie besonders wichtig?

S: Für uns sind alle wesentlichen Funktionalitäten in GEFA online enthalten. Wie Herr Mendack berichtete, nutzt er zum Beispiel sehr intensiv die Exportfunktion, um Daten herunterzuladen und auszuwerten. Dadurch können wir die Buchhaltung insgesamt effizienter gestalten. Zudem planen wir, künftig alle Bestandsservices zu laufenden Finanzierungen über GEFA online anzufordern.

Wo geht's in Zukunft hin für STL? Was sind die nächsten Entwicklungsschritte?

S: Spezialtransporte von Waren mit überdimensionalen Größen innerhalb Europas sind unser Leistungsschwerpunkt, damit sind wir groß geworden. In den letzten Jahren haben wir uns immer mehr zum Full-Service-Anbieter entwickelt. Wir bieten Lagerung, Verpackung, Kommissionierung sowie die Distribution und Manipulation von Schwergütern, aber auch die Organisation und Koordination von Transporten auf dem Luft- oder Seeweg – alles aus einer Hand. Diese Produktpalette werden wir kontinuierlich erweitern, um – neben den Spezialtransporten – auch zum Experten für moderne Komplettlösungen rund um Transport und Logistik zu werden.

R: Wir wollen den Kunden mit unseren Dienstleistungen einen echten Mehrwert bieten: für jedes Transportproblem die passende Lösung. Dabei hilft uns unsere langjährige Erfahrung in der Abwicklung komplexer Projekte und sämtlicher Anforderungen entlang der Logistikkette. Wenn uns der Kunde anruft, weiß er, dass wir den Transport von A bis Z selbst ausführen und unabhängig arbeiten.

Autonomes Fahren ist ein aktuelles Thema und könnte schon bald Realität werden. Wie sieht für Sie die Transportbranche der Zukunft aus?

R: Das Thema "autonomes Fahren" liegt für mich gerade in unserem Segment noch in der ferneren Zukunft. Für mich wäre es viel wichtiger, die Straßenverkehrsordnung in Deutschland zu revolutionieren und Veränderungen herbeizuführen. So sind beispielsweise auf den Straßen in Deutschland



Mehr zu GEFA online unter: www.gefa-bank.de/gefaonline
Mehr zur STL Logistik AG erfahren Sie unter: www.stl-logistik-ag.de

ausschließlich LKW mit einer Länge von maximal 18,75 Metern und einem Maximalgewicht von 40 Tonnen zugelassen. Wir haben heute Fahrzeuge, die mehr könnten, werden aber durch solche Regelungen stark eingeschränkt. Hier besteht also deutlicher Handlungsbedarf.

S: Auch ich glaube, dass wir noch weit davon entfernt sind, Fahrer flächendeckend durch automatisierte Systeme zu ersetzen. Allerdings gibt es innerhalb der Entwicklung von autonomen Fahrzeugen vielversprechende und sinnvolle Technologien. Beispielsweise Abstandshalter, Spurwechselhelfer und automatische Notbremssysteme, die aus meiner Sicht so schnell wie möglich auf breiter Basis eingeführt werden sollten, da sie für mehr Sicherheit für die Fahrer und andere Verkehrsteilnehmer sorgen.

Wie wird sich die Transportbranche entwickeln und welche Chancen sehen Sie für die STL Logistik AG?

R: Die bereits begonnene Marktkonsolidierung wird sich fortsetzen. Davon werden hauptsächlich Unternehmen im Bereich des Massen- oder Standardtransports betroffen sein. Dies ist nicht zuletzt bedingt durch den zunehmenden Wettbewerb und ausländische Anbieter, die in den Markt drängen und für enormen Kostendruck sorgen. Für die STL Logistik AG sehe ich gute Chancen, da wir Experten für Spezialtransporte sind und unseren Kunden Top-Service und eine nahezu einzigartige Expertise bieten. Dafür wird es immer einen Markt geben. Wir sind daher sehr zuversichtlich, uns auch künftig erfolgreich weiterzuentwickeln – unsere besten Jahre liegen noch vor uns.





BE ONE

(NUMMER) EINS SEIN

Unsere Kunden wollen nicht nur erfolgreich sein, sie streben täglich nach Perfektion: Für ihr Unternehmen wollen sie das beste Produkt, den besten Service und dadurch nachhaltige Erträge. Um ihre Ziele zu erreichen, brauchen sie einen Partner, der diesen Ehrgeiz versteht – weil er ihn ebenfalls besitzt.

Gerade in einer immer stärker vernetzten Welt gilt dies sowohl lokal als auch global.

Im Rahmen der Initiative "Be one" hat die Gruppe Societe Generale Equipment Finance sich zum Ziel gesetzt, mit ihrer weltweit präsenten Marke die Nummer eins für ihre Unternehmenskunden in allen Märkten zu werden: durch herausragende Servicequalität, innovative Lösungen, Engagement, Verantwortung, ein breites und alle Bedürfnisse abdeckendes Produktportfolio und engagierte internationale Teams. Um die Anforderungen ihrer Kunden aus der Realwirtschaft dabei bestmöglich zu erfüllen, ist es unerlässlich, ein einheitlich hohes Serviceniveau in allen Ländern zu erreichen.

Unter der Marke Societe Generale Equipment Finance (SGEF) bieten wir internationalen Herstellern und Händlern (Vendoren) Zugang zu Leasing- und Absatzfinanzierungslösungen in über 40 Ländern. Als Teil des weltweiten Netzwerks der Gruppe Societe Generale Equipment Finance sind wir damit ein wichtiger Baustein der globalen SGEF-Marken und arbeiten gemeinsam mit unseren internationalen Kollegen kontinuierlich an der Erreichung unseres Ziels.

Auch im deutschen Markt sehen wir uns der Initiative "Be one" verpflichtet. Wir wollen mit unseren bewährten Leasing- und Finanzierungslösungen, attraktiven Anlageprodukten und innovativen digitalen Services unsere führende Marktposition festigen. Nicht zuletzt deshalb haben wir 2016 unsere Unternehmens- und Markenstruktur vereinfacht und damit Komplexität reduziert. Am 23. Mai 2016 wurden die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH und die GEFA-Leasing GmbH zur GEFA BANK GmbH. Die GEFA BANK bietet nun ihre gesamte Produkt- und Servicepalette für Privat- und Geschäftskunden im deutschen Markt unter einer Marke an. Mit "GEFA BANK" und der Unterzeile "Societe Generale Group" in unserem Logo führen wir die lange Erfolgsgeschichte der GEFA fort und unterstreichen zugleich unsere Zugehörigkeit zu unserer starken Muttergesellschaft, der Societe Generale.

Es ist unser erklärtes Ziel, auch in der digitalen Zeit die Nummer eins für unsere Geschäfts- und Privat-kunden zu sein. Dieses ambitionierte Ziel können wir nur erreichen, wenn wir die Entwicklung zeitgemäßer Produkte konsequent vorantreiben und Vorreiter bei der Implementierung innovativer Online-Services für unsere Kunden sind. So schaffen wir gemeinsam mit unseren Kunden auch in Zukunft echte Werte.

UNSERE KUNDEN SIND KAPITÄNE DER LANDSTRASSE.

UND WIR FINANZIEREN IHNEN GANZE FLOTTEN.



GEFA BANK - WIR SCHAFFEN ECHTE WERTE.

WIR BEWEGEN DEN MITTELSTAND. MIT PRAXISGERECHTEN UND MASSGESCHNEIDERTEN FINANZIERUNGSLÖSUNGEN FÜR DIE FUHRPARKS VON OMNIBUSBETRIEBEN UND GRÖSSTMÖGLICHER FLEXIBILITÄT HINSICHTLICH DER RATEN UND LAUFZEITEN. KALKULIEREN SIE EINFACH UND UNVERBINDLICH IHRE ANFRAGE ONLINE ODER RUFEN SIE UNS AN: 0202 3820.

WWW.GEFA-BANK.DE



BERICHTDER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Die deutsche Wirtschaft zeigte sich 2016 mit einem moderaten und stetigen Wachstum in guter Verfassung. Das reale (preisbereinigte) Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm um 1,9 % und damit etwas stärker zu als im Vorjahr (+1,7 %).

Im europäischen Vergleich lag Deutschland beim Wirtschaftswachstum 2016 wie schon im Jahr zuvor im Mittelfeld.

Wachstumsträger war 2016 ausschließlich die inländische Nachfrage. Die privaten Konsumausgaben als "Schwergewicht" im BIP stiegen, begünstigt von einer positiven Einkommens- und Beschäftigungsentwicklung, wie im Vorjahr um preisbereinigt 2,0%. Die staatlichen Konsumausgaben nahmen um 4,0% zu, verglichen mit 2,7% im Jahr 2015. Einen stärkeren Zuwachs des Staatskonsums hatte es zuletzt 1992 infolge der deutschen Wiedervereinigung gegeben. Der kräftige Anstieg ist unter anderem auf die hohe Zuwanderung und die daraus resultierenden Kosten zurückzuführen.

Auch die Investitionen trugen zum Wachstum bei. In Ausrüstungen wurden 2016 real 1,1 % mehr investiert als im Jahr zuvor. Die Bauinvestitionen stiegen sogar um 3,0 %. Motor war hier der Wohnungsbau. Vom Außenhandel gingen, auf das BIP bezogen, leicht negative Impulse aus, da in realer Rechnung die Einfuhren stärker zunahmen als die Ausfuhren. Dabei wuchs der Außenhandel kräftig und erreichte Rekordniveau. In jeweiligen Preisen wurden 2016 Waren im Wert von 1.207,5 Mrd € exportiert (+1,2 %) und Waren im Wert von 954,2 Mrd € (+0,6 %) importiert. Die Außenhandelsbilanz schloss mit dem bisher höchsten Überschuss von 252,9 Mrd €.

Die deutsche Leasingwirtschaft finanzierte 2016 Ausrüstungsinvestitionen für rund 55 Mrd €, 7 % mehr als im Vorjahr. Leasing expandierte damit wesentlich dynamischer als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Dementsprechend stieg die Leasingquote auf den Spitzenwert von 24 %. Träger der Expansion war das Fahrzeugleasing, auf das drei Viertel des Geschäfts entfielen. Es legte um deutlich mehr als 8 % zu. Rund zwei Fünftel aller Kfz-Neuzulassungen sind mittlerweile geleast. Das zweitwichtigste Segment Produktionsmaschinen konnte sein Neugeschäft um rund 5 % ausweiten. Bei Büromaschinen und EDV sank das Neugeschäft dagegen um 10 %.

Zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum 2016 trugen alle Wirtschaftsbereiche bei. Überdurchschnittlich prosperierte das Baugewerbe, das im Vergleich zum Vorjahr 2,8% mehr leistete. Im Produzierenden Gewerbe, das ohne das Baugewerbe gut ein Viertel der gesamten Bruttowertschöpfung erwirtschaftet, nahm die Wirtschaftsleistung um 1,6% zu. Wesentlich getragen wurde dieser Anstieg vom exportorientierten Verarbeitenden Gewerbe. Positiv entwickelten sich auch die meisten Dienstleistungsbereiche.

Das Volkseinkommen ist 2016 um 3,3 % auf 2.338 Mrd € gestiegen. Hinter diesem kräftigen Plus stehen eine Zunahme der Arbeitnehmerentgelte der Inländer um 3,5 % und der Unternehmens- und

Vermögenseinkommen um 3,0%. Die Lohnquote, die den Anteil des Arbeitnehmerentgelts am Volkseinkommen misst, verharrte mit 68,1% etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Die Sparquote der privaten Haushalte blieb mit 9,7% konstant.

Lohnerhöhungen, vor allem aber relativ stabile Preise führten 2016 zum wiederholten Mal zu Kaufkraftzuwächsen bei den Arbeitnehmern. Die Reallöhne erhöhten sich 2016 um durchschnittlich 1,8%. Die Verbraucherpreise stiegen im Berichtsjahr um 0,5% (2015: +0,3%). Ausschlaggebend war der abermalige Rückgang der Energiepreise (-5,4%). Alle anderen Bereiche verteuerten sich, so Nahrungsmittel um 0,8%, Dienstleistungen um 1,3% und Wohnungsmieten um 1,2%. Baupreise stiegen um 1,9%. Dagegen fielen die Erzeugerpreise gewerblicher Produkte in Deutschland um 1,7%. Einen Anstieg hatten diese Preise zuletzt 2012 verzeichnet.

Die Wirtschaftsleistung in Deutschland wurde im Jahresdurchschnitt von rund 43,5 Millionen Erwerbstätigen erarbeitet, so viele wie nie zuvor und 418.000 mehr als 2015. Wichtigster Träger dieser Entwicklung war mit einem Plus von 1,9% der inzwischen größte Sektor Öffentliche Dienstleister, Erziehung, Gesundheit, in dem 10,7 Millionen Menschen arbeiteten. Der große Bereich Handel, Verkehr, Gaststätten wuchs um 1,0% auf 10,0 Millionen Erwerbstätige. Dagegen stagnierte die Zahl der Erwerbstätigen im

Verarbeitenden Gewerbe bei 7,5 Millionen. Die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahresdurchschnitt um 104.000 auf 2,7 Millionen, die Arbeitslosenquote reduzierte sich auf 6,1% (2015: 6,4%).

Im Laufe des Jahres 2016 wurden 21.518 Unternehmensinsolvenzen angemeldet. Das waren 6,9% weniger als 2015. Die Unternehmensinsolvenzen erreichten damit den niedrigsten Stand seit Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999. Die voraussichtlichen Forderungen der Gläubiger aus beantragten Unternehmensinsolvenzen stiegen dagegen stark an, von 17,3 Mrd € (2015) auf 27,4 Mrd €.

Wie bereits in den Jahren zuvor profitierten die öffentlichen Haushalte 2016 vom Wirtschaftswachstum, von zunehmender Beschäftigung, von höheren Einkommen und der anhaltenden Entlastung in Milliardenhöhe bei den Zinsen. Der Staat – Bund, Länder, Gemeinden, Sozialversicherungen – erzielte Rekordeinnahmen von 1.411,4 Mrd € bei Ausgaben von 1.387,7 Mrd €. Daraus resultierte ein Finanzierungsüberschuss von 23,7 Mrd € nach 20,9 Mrd € im Vorjahr. Sämtliche Gebietskörperschaften erzielten Überschüsse, den höchsten die Sozialversicherungen. Die Schulden des Staates beliefen sich am Jahresende nach wie vor auf mehr als 2 Billionen €.

Nach Einschätzung der führenden Forschungsinstitute und der Bundesregierung wird die deutsche Wirtschaft 2017 moderat wachsen, vorwiegend getragen von der Bauwirtschaft und dem Dienstleistungssektor. Die Bundesregierung rechnet mit einer realen Zunahme des BIP von 1,4%, das ist etwas weniger als 2016. Der Sachverständigenrat erwartet ebenfalls ein etwas schwächeres Wachstum. Träger der Entwicklung sollte erneut ein – allerdings geringerer - Anstieg des privaten und staatlichen Konsums sowie der Investitionen sein. Für Letztere erwartet die Bundesregierung eine Zunahme um 1,2% bei den Ausrüstungen und um 1,9% bei den Bauten. Eine wesentliche Veränderung der Zinslandschaft wird nicht prognostiziert. Die Arbeitnehmerentgelte werden laut Jahreswirtschaftsbericht 2017 um 3,2 % und damit kräftiger wachsen als die Unternehmens- und Vermögenseinkommen (+2,0%).

DAS UNTERNEHMEN – VERSCHMELZUNG UND UMFIRMIERUNG IN GEFA BANK GMBH

Am 23. Mai 2016 haben die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH und ihre Tochtergesellschaft, die GEFA-Leasing GmbH, fusioniert. Anschließend wurde die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH in GEFA BANK GmbH umfirmiert. Die Verschmelzung erfolgte rückwirkend zum 1. Januar 2016.

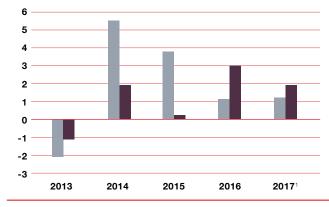
In diesem Zusammenhang wurde auch die Markenstruktur vereinfacht:

Unseren Kunden im deutschen Markt bieten wir die gesamte Produkt- und Servicepalette für Privat- und Geschäftskunden nun unter der einheitlichen Marke GEFA BANK an.

Für internationale Hersteller und Händler bleiben wir als Teil des Netzwerks der Gruppe Societe Generale Equipment Finance ein bewährter Partner für Leasing- und Absatzfinanzierungslösungen in über 40 Ländern.

AUSRÜSTUNGS- UND BAUINVESTITIONEN IN DEUTSCHLAND

Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %, preisbereinigt



	2013	2014	2015	2016	2017¹
Ausrüstungs- investitionen	-2,1	5,5	3,7	1,1	1,2
Bauinvestitionen	-1,1	1,9	0,3	3,0	1,9

Projektion der Bundesregierung Quellen: Statistisches Bundesamt, BMWi Jahreswirtschaftsbericht 2017

Stand: 23. Februar 2017

Ausrüstungsinvestitionen

■ Bauinvestitionen

ENTWICKLUNG DER KENNZAHLEN

Der stabile Konjunkturverlauf hat im Berichtsjahr die Geschäftsentwicklung begünstigt. Mit insgesamt 2.444 Mio € übertraf das Neugeschäft der GEFA-Gruppe das hohe Vorjahresniveau.

Das Neugeschäft setzt sich zusammen aus den Umsätzen der Kompetenzcenter im Vendorengeschäft (Finanzierungslösungen für Hersteller und Händler), der Kompetenzcenter im Direktvertrieb (Finanzierungslösungen für gewerbliche Endkunden), der Joint Ventures und der über die SG Equipment Finance SA & Co. KG gebuchten Geschäfte.

Unsere Margen blieben trotz des zunehmenden Wettbewerbs auf zufriedenstellendem Niveau.

2016 haben wir die Zusammenarbeit mit Förderbanken weiter intensiviert. Die Förderinstitute stellten in erheblichem Umfang Refinanzierungsmittel für neue Ausrüstungsinvestitionen bereit.

Unser Kreditgeschäft erreichte 1.203 Mio €. Gleichzeitig stieg das Leasing- und Mietkaufgeschäft auf 1.241 Mio €.

Die von der GEFA BANK GmbH verwalteten Forderungen (Managed Assets) summierten sich Ende 2016 auf 6.231 Mio € (Vorjahr 6.115 Mio €). Das Volumen der finanzierten Forderungen (Funded Assets) betrug 6.144 Mio € (Vorjahr 6.071 Mio €).

Zur Optimierung der Kapitalstruktur haben wir im Zuge der Verschmelzung der GEFA-Leasing GmbH auf die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH eine Ausschüttung aus der Gewinnrücklage vorgenommen und die Eigenmittel auf 673 Mio € herabgesetzt (Vorjahr 815 Mio €). Die GEFA BANK GmbH verfügt weiterhin über eine sehr gute Eigenkapitalquote von 23%; sie liegt weit über den ab 2019 nach Basel III geltenden regulatorischen Anforderungen.

Diese solide Eigenkapitalausstattung ist ein starkes Fundament für unsere künftige Arbeit.

Der Ergebnisabführungsvertrag mit der SG Equipment Finance SA & Co. KG besteht nach der Fusion und der Umfirmierung der GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH in GEFA BANK GmbH – jetzt mit der GEFA BANK GmbH – weiter.

Unsere Risikoaufwendungen für das Kredit- und Leasinggeschäft konnten wir im Berichtsjahr aufgrund des fortgesetzt positiven Marktumfelds und der kontinuierlichen Weiterentwicklung unserer Risikoprozesse erneut deutlich reduzieren.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit übertraf mit 105,2 Mio € das hohe Vorjahresniveau (102,3 Mio €). Im Rahmen des Ergebnisabführungsvertrags wird die GEFA BANK GmbH den Gewinn an die SG Equipment Finance SA & Co. KG abführen.

UNSERE KUNDEN SCHÄTZEN ZWEI ARTEN VON WERTPAPIEREN GANZ BESONDERS:

FAHRZEUG- UND FÜHRERSCHEIN.



GEFA BANK - WIR SCHAFFEN ECHTE WERTE

DER MITTELSTAND IST DER MOTOR DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT. ABER AUCH DER BESTE ANTRIEB IST NUR SO GUT WIE SEIN TREIBSTOFF. MIT INNOVATIVEN FINANZIERUNGS-, LEASING-UND MIETLÖSUNGEN BRINGEN WIR MITTELSTÄNDISCHE UNTERNEHMEN MASSGESCHNEIDERT AUF TOUREN UND BEGLEITEN IHREN ERFOLGSWEG MIT UMFASSENDEN VERSICHERUNGS- UND SERVICELEISTUNGEN. KALKULIEREN SIE EINFACH UND UNVERBINDLICH IHRE ANFRAGE ONLINE ODER RUFEN SIE UNS AN: 0202 3820.

WWW.GEFA-BANK.DE



VERTRIEBSSTRUKTUR

Unverändert lag unser vertrieblicher Fokus im Berichtsjahr auf den Kerngeschäftsfeldern Transport, Industriegüter und High-Tech.

Die Vertriebsorganisation der GEFA BANK besteht aus elf spezialisierten Kompetenzcentern, sieben Niederlassungen und über 100 Teleoffices.

Unser Leistungsangebot teilt sich in zwei Vertriebsbereiche: (1) Beratung und Absatzfinanzierungsprogramme für nationale und internationale Hersteller und Händler (Vendoren) von hochwertigen Investitionsgütern sowie (2) Finanzierungslösungen und ergänzende Services für unsere gewerblichen Endkunden und lokalen Vertriebspartner.

In beiden Vertriebsbereichen haben wir unser Branchen- und Objekt-Know-how in spezialisierten Kompetenzcentern gebündelt.

Gewerbliche Endkunden und lokale Vertriebspartner betreuen wir mit den Kompetenzcentern Transport, Industriegüter, Aviation, Financial Services und Versicherungen. Hersteller und Händler unterstützen unsere Spezialisten in den Kompetenzcentern Agrar, Bau, IT, International Vendor Management, Medizintechnik sowie Einkaufs- und Mietparkfinanzierung.

Unsere internationalen Vertriebspartner betreut das Kompetenzcenter International Vendor Management in enger Abstimmung mit unserer Muttergesellschaft Societe Generale (SG) in Paris.

GESCHÄFTSBEREICH TRANSPORT

Im Berichtsjahr entfielen insgesamt 61 % des Neugeschäfts der GEFA BANK auf den Bereich Transport.

Wir konnten 2016 erneut Verträge über rund 1,5 Mrd € für Investitionen im Güter- und Personentransport abschließen. Die GEFA BANK hat damit im Berichtsjahr ihre Position als führender herstellerunabhängiger Anbieter von Finanzierungen und ergänzenden Services rund um das Nutzfahrzeug weiter gefestigt.

Unsere Direktkunden und Vertriebspartner im Transportsegment begleiten wir mit Finanzierungs-, Leasing-, Miet-, Versicherungs- und Servicelösungen bei

VERTRIEBSSTRUKTUR - ÜBERSICHT KOMPETENZCENTER







Investitionsvorhaben und bei der Absatzfinanzierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette auf der Basis des bewährten Full-Liner-Konzepts.

Gestärkt wurde die Wettbewerbsposition der GEFA BANK wiederum durch die Nutzung von Fördermitteln. Verbunden mit unserer Objektexpertise und einer sach- und marktgerechten Sicherheitenbewertung konnten wir uns auch in einem schwierigen Wettbewerbsumfeld gut positionieren.

2017 wollen wir unsere führende Position im Markt ausbauen:

Mit einem vergrößerten Team wollen wir Marktchancen nutzen. Unsere Zusammenarbeit mit den Vertriebsorganisationen ausgewählter Hersteller werden wir intensivieren.

Den Vertrieb ergänzender Services wollen wir weiter stärken und – nicht zuletzt mit unseren Versicherungsprodukten – an die erfolgreichen Vorjahre anknüpfen. Die Kooperation mit unserer Tochtergesellschaft PEMA ist dabei für uns von großem Nutzen.

In der Betreuung und Akquisition von Stadtwerken und deren Verbandsorganisationen sehen wir strategische Chancen für vermehrte Finanzierungen von Fahrzeugen.

Aufmerksam beobachten wir in diesem Segment auch das zunehmende Interesse an Elektromobilität.

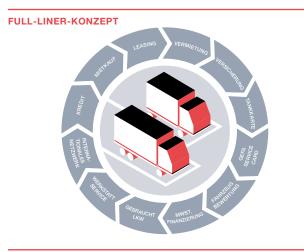
KOMPETENZCENTER TRANSPORT

Mit sieben Niederlassungen und mehr als 60 über die Bundesrepublik verteilten Kundenberatern im Außendienst bietet das Kompetenzcenter Transport unseren Kunden flächendeckende, kompetente Beratung in allen Fragen von Finanzierung, Leasing, Miete (über unsere Tochtergesellschaft PEMA) und zu sonstigen Services rund um das Nutzfahrzeug.

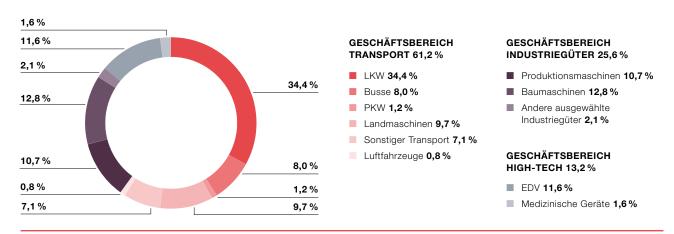
Nutzfahrzeuge

Das Investitionsverhalten der deutschen Transportbranche hat sich 2016 besser entwickelt als erwartet. Die erfreulich robuste Wirtschaftslage in Deutschland führte im ersten Halbjahr zu einem zweistelligen Anstieg der Zulassungszahlen. Im zweiten Halbjahr ließ die Wachstumsdynamik etwas nach. Für das Gesamtjahr ergibt sich eine moderate, aber solide Steigerung.

Per saldo erhöhten sich die inländischen Zulassungen von Nutzfahrzeugen über 3,5 t im Berichtsjahr



NEUGESCHÄFTSPORTFOLIO 2016 NACH OBJEKTEN

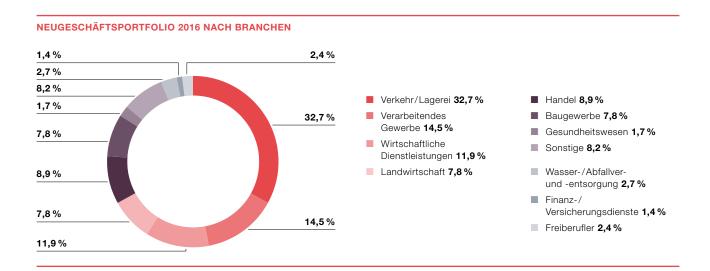


um 3,1 %. Im für die GEFA BANK bedeutenden Segment über 16 t lagen sie 4,8 % über dem Vorjahreswert.

Von der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover im September 2016 gingen keine besonderen Investitionsimpulse aus. Vorgestellt wurde eine Vielzahl von Neuerungen, u. a. in den Bereichen Telematic und Autonomes Fahren, die das Investitionsverhalten im von der GEFA BANK vorrangig bedienten Bereich schwerer Nutzfahrzeuge allerdings nur indirekt oder nicht in unmittelbarer Zukunft signifikant verändern dürften.

Die Auslastung und die Stimmung in der Transportbranche sind zum Jahresbeginn 2017 gut. Die Mittelfristprognose des Bundesministeriums für Verkehr und digitale Infrastruktur von Mitte 2016 prognostiziert für den Zeitraum bis 2018 einen leichten Anstieg des Straßentransportvolumens in Deutschland von ca. 1 % p. a. und geht davon aus, dass die zusätzlichen Leistungen im Wesentlichen von ausländischen Unternehmen erbracht werden. Für die deutsche Transportwirtschaft wird kein nennenswertes Wachstum erwartet. Eine Langfriststudie von Deloitte für den Zeitraum bis 2026 kommt zu dem Ergebnis, dass die positiven Effekte des künftigen Wirtschaftswachstums auf den Transportbedarf durch Effizienzgewinne in der Logistik weitgehend kompensiert und die Investitionen unverändert bleiben werden. Der seit Jahren zu beobachtende Rückgang der Zahl der Unternehmen, die im gewerblichen Güterkraftverkehr tätig sind, wird sich fortsetzen, gleichzeitig werden die verbleibenden Unternehmen größer.

Insgesamt geht die GEFA BANK für 2017 von einer stabilen Entwicklung des Nutzfahrzeugmarktes und der Investitionsnachfrage aus.



Omnibusse

Der Markt für Omnibusse entwickelte sich 2016 positiv. Die Neuzulassungen stiegen um 8,9 %.

Investiert wurde vor allem von privaten Busunternehmen im Reise- und Gelegenheitsverkehr und von kommunalen Betrieben im ÖPNV. Im Fernbusmarkt entstand durch die Übernahme von zwei größeren Marktteilnehmern durch den Marktführer eine fast monopolistische Struktur. Zwischenzeitlich wurde das Streckennetz bereinigt und Preise wurden erhöht. Durch offensive Angebote der Bahn und von Mitfahrdiensten blieb der Wettbewerb aber weiter hart.

Etliche private Unternehmer haben sich aus dem Geschäft zurückgezogen.

Unsicherheit kommt auch aus der Diskussion über eine Busmaut und die Lenkzeitenproblematik. Im Bereich der kommunalen und kommunalnahen ÖPNV-Betriebe gewinnt das Thema Elektromobilität weiter an Bedeutung; das dürfte in absehbarer Zeit zu einer Veränderung des Investitionsverhaltens führen.

Die GEFA BANK erwartet für 2017 eine stabile Entwicklung ihres Busgeschäfts auf hohem Niveau.

PEMA

Über unsere Tochtergesellschaft PEMA bieten wir eine Full-Service-Vermietung von Nutzfahrzeugen in neun europäischen Ländern an.

Die PEMA GmbH ist der führende herstellerunabhängige Nutzfahrzeugvermieter von Komplettzügen der schweren Klasse in Europa. Sie stellt ihren Kunden moderne, energie- und umweltschonende Fahrzeuge zur Verfügung.

Das Unternehmen beschäftigt rund 500 Mitarbeiter und verfügt derzeit über 18.000 Fahrzeugeinheiten. Die Auslastungsquote des PEMA-Fahrzeugparks war im Berichtsjahr erfreulich hoch.

Im Jahr 2016 feierte der Nutzfahrzeugvermieter sein 40-jähriges Bestehen. Zur Jubiläumsfeier am PEMA-Stammsitz in Herzberg kamen annähernd 1.000 Besucher, vor allem Kunden, Hersteller und Mitarbeiter. Eine große Ausstellung zeigte unter anderem Exponate der Firmen Krone, Schmitz Cargobull und Berger sowie Informationen zur PEMA Akademie. Zum Jubiläum wurde ein neuer PEMA-Imagefilm produziert und veröffentlicht.

Gemeinsam mit der GEFA BANK präsentierte sich die PEMA auf der IAA Nutzfahrzeuge in Hannover (22. bis 29. September). Auf der Messe wurde unter anderem ein nochmals erweitertes Spektrum an Mobilitätsdienstleitungen vorgestellt. Damit reagiert die PEMA auf die ständig wachsenden Anforderungen der Logistikunternehmen.



Den Imagefilm zum 40-jährigen Jubiläum der PEMA finden Sie unter: https://www.youtube.com/watch?v=ww2MITnbjJw

Die moderne PEMA-Flotte bietet mit ihrer breiten Produktpalette optimale Transportlösungen für nahezu alle Anforderungen. PEMA-Kunden sind nicht auf einen Hersteller festgelegt. Bei Motorfahrzeugen haben sie die Wahl zwischen den Herstellermarken DAF, Iveco, MAN, Mercedes Benz, Renault Trucks und Volvo Trucks. Bei den gezogenen Einheiten setzt PEMA auf die Marken Schmitz Cargobull, Krone, Kögel, BERGERecotrail und Feldbinder. Das Portfolio reicht hier vom Tautliner über Kühlauflieger bis zu Silo- und Tankfahrzeugen. Wechselbrückenhubwagen von KAMAG runden die breite Fahrzeugpalette ab.

Seit 40 Jahren offeriert die PEMA Full-Service-Dienstleistungen höchster Qualität zu transparenten Kosten. Sie reichen von der Standardlösung bis zur



PEMA Rental Solutions powered by Volvo Trucks – Seit Anfang 2015 bietet PEMA in Zusammenarbeit mit Volvo auch Mietlösungen für Nutzfahrzeuge des schwedischen Herstellers an.

individuellen Speziallösung auf der Basis modularer Komponenten wie Wartung, Reparatur, Reifenservice, Schutzprodukte und Mautabrechnung. Auf Wunsch werden die Fahrzeuge im Corporate Design des Kunden geliefert. Mit den von PEMA angebotenen vielfältigen Vertragslösungen bleiben die Kunden jederzeit flexibel.

Das eigene Werkstattnetz zählt zu den besonderen Leistungsmerkmalen der PEMA. Darüber hinaus können PEMA-Kunden ein europaweites Netzwerk von kompetenten Werkstattpartnern nutzen. Über das eigene Callcenter mit einer 24-Stunden-Service-Hotline ist PEMA immer zu erreichen und organisiert die optimale Hilfe im Notfall.

Ergänzt werden bei PEMA die modularen Service-Dienstleistungen durch das herstellerunabhängige Integrationsportal für Truck und Trailer, welches die Datenintegration verschiedener Systeme ermöglicht und PEMA-Kunden so die Auftragsdisposition erleichtert.

Diesbezüglich arbeitet PEMA künftig mit dem zur BPW-Gruppe gehörenden Telematikanbieter idem telematics zusammen. Mit idem telematics hat PEMA einen leistungsstarken Partner gefunden, der eine Portal-Komplettlösung für die Daten aus Truck und Trailer anbietet. Über die Telematiklösung können auch Fahrzeuge angebunden werden, die nicht aus dem PEMA-Mietfuhrpark stammen, sondern Eigenfahrzeuge der Spedition sind. Das führt zu deutlich effizienteren Arbeitsabläufen bei den Transportunternehmen. Das Überwachen der Fahrzeuge mit Telematik ist bei PEMA bereits für Kurzzeitmieten erhältlich.



PEMA-Truck mit Sonderbeschriftung zum 40-jährigen Bestehen des Unternehmens

Die PEMA Akademie vervollständigt das Leistungsangebot mit einem umfangreichen Schulungsprogramm für den Güterkraftverkehr. Sie bietet alle relevanten Ausbildungsthemen im Bereich des Güterkraftverkehrs an. Seit 2016 können Kunden auch eine Schulung gemäß der Fahrtenschreiber-Verordnung (EU) Nr. 165/2014 buchen.

Im Geschäftsjahr 2017 will PEMA die Flexibilität des Leistungsangebots erhöhen und das Standort- und Servicenetz erweitern.

TRUCKPORT

TRUCKPORT ist seit Jahrzehnten für Banken und Leasingunternehmen ein professioneller Ansprechpartner bei der Sicherstellung, Überführung, Aufbereitung und Vermarktung von Rückläufern aus Kredit- und Leasinggeschäften.

Das Kerngeschäft von TRUCKPORT ist der weltweite Handel mit gebrauchten Nutzfahrzeugen.

Die Vermarktung erfolgt über eine Online-Fahrzeugbörse, internationale Printmedien und einen "Open-Air-Showroom" am Firmensitz in Karlstein bei Aschaffenburg. Auf etwa 50.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche bietet TRUCKPORT dort eine große Auswahl gebrauchter Nutzfahrzeuge zum Kauf an.

Mit PEMA und TRUCKPORT verwertet die GEFA-Gruppe in jedem Jahr mehrere Tausend Fahrzeuge. Damit gehört sie zu den führenden Händlern für gebrauchte Nutzfahrzeuge in Europa.

Landmaschinen

Das Kompetenzcenter Agrar betreut Landmaschinenhersteller und -händler, Agrarbetriebe und Lohnunternehmen.

Im Berichtsjahr hat sich der Landtechnikmarkt weiter abgekühlt. Die Traktorenneuzulassungen sanken das dritte Jahr in Folge. Sie gingen um 10,8% auf 28.746 Stück zurück (2015: 32.220). Bei Mähdreschern und Häckslern lagen die Stückzahlen 2016 ebenfalls deutlich unter dem Niveau des Vorjahres.

Insbesondere der gefallene Milchpreis sowie eine unterdurchschnittliche Getreideernte in Verbindung mit niedrigen Preisen führten zur Investitionszurückhaltung der landwirtschaftlichen Betriebe und Lohnunternehmen.

In diesem schwierigen Marktumfeld konnten wir uns dank effizienter Prozesse sehr gut behaupten. Das Neugeschäft, das die über die prodecofinance GmbH & Co. KG gebuchten Geschäfte einschließt, lag mit 251 Mio € nur geringfügig unter dem hohen Vorjahreswert. Unsere Margen konnten wir trotz des intensiven Wettbewerbs verbessern.

Diese solide Geschäftsentwicklung im Berichtsjahr wurde begünstigt durch die enge Zusammenarbeit mit der Landwirtschaftlichen Rentenbank, die in erheblichem Umfang Fördermittel für Investitionen in landwirtschaftliche Geräte und Maschinen bereitgestellt hat. Künftig wollen wir diese erfolgreiche Zusammenarbeit auf weitere Produkte unseres Portfolios ausweiten.

In das Geschäftsjahr 2017 blicken wir verhalten optimistisch. Wir erwarten eine Fortsetzung der Erholung der Erzeugerpreise und ab dem zweiten Halbjahr einen Anstieg der Investitionen.

Mit unserer jahrzehntelangen Erfahrung und einem im Berichtsjahr verstärkten Team sind wir zuversichtlich, unsere Marktposition ausbauen zu können.

Flurfördertechnik

Der Markt für Flurfördertechnik entwickelte sich im Berichtsjahr positiv. Die deutschen Flurförderzeughändler meldeten ein Umsatzplus von 6%.

Die GEFA BANK konnte aufgrund ihrer gefestigten Marktposition den Umsatz mit Flurförderzeugen überproportional zur Marktentwicklung um rund 14% steigern.

In das Geschäftsjahr 2017 blickt die Branche optimistisch. Die Unternehmen rechnen mit einem Umsatzplus von etwa 3 %. Wir sind zuversichtlich, an dieser positiven Entwicklung partizipieren zu können.

Geschäftsflugzeuge

Im Berichtsjahr stagnierte der Markt für Geschäftsreiseflugzeuge und Hubschrauber. Insbesondere das Segment Neumaschinen war von Investitionszurückhaltung geprägt und steigende Preise für Gebrauchtmaschinen sind nicht absehbar.

Vor diesem Hintergrund konnten wir mit einem Neugeschäft von rund 23 Mio € das Vorjahresergebnis von 27 Mio € nicht erreichen.

In das Geschäftsjahr 2017 blicken wir verhalten optimistisch. Während ein Anstieg der Flugzeugauslieferungen und somit eine erhöhte Nachfrage nach Finanzierungslösungen in Europa nicht zu erwarten sind, könnten sich aus einer Marktkonsolidierung Chancen ergeben.

Unsere konservative Risikopolitik mit strengen Anforderungen an Kundenbonität, Objekte und Zielländer werden wir fortsetzen und zugleich das Produktportfolio um neue "Operate-Leasing"-Modelle erweitern.

Zur Kundenpflege und -akquise werden wir auch 2017 auf wichtigen Flugzeugmessen vertreten sein.

GESCHÄFTSBEREICH INDUSTRIEGÜTER

Im Geschäftsbereich Industriegüter konzentrieren wir uns auf die Betreuung und Akquisition von Herstellern, Händlern und gewerblichen Endkunden in den Marktsegmenten Baumaschinen, Werkzeug-, Druck-, Verpackungs- und Kunststoffmaschinen sowie von Produktionsanlagen und sonstigen Industriegütern.

Die Spezialisten des Kompetenzcenters Industriegüter unterstützen unsere gewerblichen Endkunden
insbesondere in den Segmenten Werkzeug-, Kunststoff- und Verpackungsmaschinen. Ausgewählte
internationale Vertriebspartner betreuen wir mit individuellen Programmen im Kompetenzcenter International Vendor Management. Hersteller und Händler
von Baumaschinen werden von den Experten des
Kompetenzcenters Bau unterstützt.

Das Neugeschäft der GEFA BANK mit Industriemaschinen übertraf im Berichtsjahr mit 614 Mio € das Vorjahresergebnis (556 Mio €) deutlich.

KOMPETENZCENTER INDUSTRIEGÜTER

Im Kompetenzcenter Industriegüter haben wir unser Finanzierungs-, Leasing- und Objekt-Know-How für Direktkunden im Industriegütersegment gebündelt.

Der vertriebliche Schwerpunkt liegt auf der Finanzierung von Werkzeug-, Kunststoff- und Verpackungsmaschinen.

Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau stagnierte nach Angaben des Verbandes VDMA im Berichtsjahr. Für 2017 rechnet der Verband mit einer moderaten Belebung der Geschäfte und prognostiziert ein Umsatzplus von 1%.

Die GEFA BANK konnte 2016 erhebliche Marktanteile gewinnen und ihr Neugeschäft um mehr als 15% steigern.

Im Jahr 2017 wollen wir unsere Marktposition weiter ausbauen. Wir sind zuversichtlich, mit unseren spezialisierten Teams, attraktiven Produkten und effizienten Prozessen weitere Marktanteile gewinnen zu können.

KOMPETENZCENTER INTERNATIONAL VENDOR MANAGEMENT

Das Kompetenzcenter International Vendor Management unterstützt internationale Hersteller und Händler (Vendoren) mit innovativen und maßgeschneiderten Finanzierungskonzepten bei der Steigerung ihres Absatzes.

Grundlage für eine professionelle und kompetente Begleitung international agierender Kunden sind das leistungsstarke internationale Netzwerk der Gruppe Societe Generale Equipment Finance (SGEF) sowie das Leasingnetzwerk der Societe Generale (SG).

Unter der globalen Marke Societe Generale Equipment Finance erschließt die GEFA BANK ihren Kunden den Zugang zu Absatzfinanzierungslösungen in weltweit über 40 Ländern.

Im Berichtsjahr konnten wir auch aufgrund dieser starken globalen Präsenz mit namhaften Herstellern internationale Kooperationsverträge schließen und Marktanteile gewinnen.

2016 wurde die Gruppe Societe Generale Equipment Finance erneut von Leasing Life, einem Wirtschafts-informationsdienst für Leasing- und Objektfinanzierung, mit einem Award ausgezeichnet. Mit dem Preis "SME Champion EU of the Year 2016" zeichnete die Jury das hohe Engagement in Bezug auf Internationalität und Modernität der Finanzierungsprogramme für Vendoren und mittelständische Unternehmen aus.



Team Maschinen

Als Teil des Kompetenzcenters International Vendor Management hat sich das Team Maschinen auf die Kooperation mit Herstellern und Händlern von Produktions-, Werkzeug-, Kunststoff- und Verpackungsmaschinen spezialisiert.

Der Markt für Werkzeugmaschinen entwickelte sich 2016 positiv. Nach Aussage des Branchenverbands VDW (Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken) zog der Auftragseingang der deutschen Werkzeugmaschinenindustrie, ein wichtiger Indikator für die mittelfristige Geschäftstätigkeit, gegenüber dem Vorjahr um 11 % an. Die Inlandsbestellungen stiegen um 2 %, die Bestellungen aus dem Ausland um 16 %.

Die GEFA BANK profitierte von dieser Entwicklung. Das Team Maschinen konnte im Berichtsjahr die Kundenbeziehungen zu seinen Vertriebspartnern intensivieren und das Neugeschäft deutlich steigern.

Ein großer Erfolg für die GEFA war die AMB – Internationale Ausstellung für Metallbearbeitung – 2016 in Stuttgart, eine der wichtigsten internationalen Ausstellungen der Metallverarbeitung. Messen wie diese dienen nicht zuletzt der kontinuierlichen Weiterentwicklung der hohen Branchen- und Objektkompetenz der GEFA BANK. Mit Interesse beobachten wir beispielsweise die aktuellen Entwicklungen auf dem Gebiet der Robotik und der Automatisierung. Sie schaffen attraktive Chancen für uns und unsere Vendoren.

Die Branche blickt mit verhaltenem Optimismus in das Jahr 2017.

Wir sind mit unserem spezialisierten Team bestens aufgestellt, um unseren Marktanteil im wichtigen Segment der Werkzeugmaschinen auszubauen und von künftigen Entwicklungen zu profitieren.

KOMPETENZCENTER BAU

Die Spezialisten unseres Kompetenzcenters Bau begleiten große internationale und nationale Vertriebspartner mit bewährten und neuen Konzepten zur Absatz-, Einkaufs- und Mietparkfinanzierung.

Das Kompetenzcenter Bau arbeitet darüber hinaus mit regionalen Baumaschinenhändlern zusammen und unterstützt Bauunternehmen bei ihren Investitionsvorhaben mit kundenorientierten Kredit-, Leasing- und Mietlösungen.

Der Markt für Baumaschinen entwickelte sich im Berichtszeitraum gut. Die Baumaschinenbranche verbuchte 2016 ein Umsatzplus von 3%.

Unser Kompetenzcenter Bau konnte von dieser Entwicklung profitieren und sein Neugeschäft um rund 7% auf 290 Mio € steigern (Vorjahr 272 Mio €).

In das Geschäftsjahr 2017 blickt die Branche optimistisch und erwartet eine Umsatzsteigerung etwa auf Vorjahresniveau. Diese positive Einschätzung resultiert nicht zuletzt aus der allgemein guten konjunkturellen Entwicklung der Bauwirtschaft in Deutschland und beschlossenen Infrastrukturinvestitionen der Regierung im Rahmen des Bundesverkehrswegeplans 2030.

Um unsere Zukunftsfähigkeit in diesem Umfeld zu stärken, verbessern wir kontinuierlich die Effizienz unserer Prozesse. Außerdem wollen wir unser Angebot von Mehrwertservices durch die Nutzung von Synergien innerhalb der GEFA-Gruppe ausbauen. Das digitale Angebot für unsere Händlerpartner werden wir zeitnah um ein webbasiertes mobiles Kalkulationstool erweitern.

Auch 2017 werden wir auf wichtigen Messen für die Baubranche vertreten sein. Wir sind zuversichtlich, unsere starke Marktposition ausbauen zu können.

GESCHÄFTSBEREICH HIGH-TECH

Im Geschäftsbereich High-Tech sind die Objektbereiche der Informationstechnologie (IT), Bürokommunikation (Office Equipment) und Medizintechnik sowie unser Joint Venture mit Philips Medical Capital zusammengefasst.

Unser Know-how in diesen Segmenten haben wir in Kompetenzcentern gebündelt, die unsere Vertriebspartner betreuen und professionell begleiten. Im engen Kontakt mit dem Netzwerk der Gruppe Societe Generale Equipment Finance und der Abteilung Sales & Marketing in Paris werden für national und international agierende Hersteller und Händler Leasing-, Darlehens- und Refinanzierungsprogramme zur Absatzförderung strukturiert, implementiert und umgesetzt.

Im Berichtsjahr konnten wir im High-Tech-Segment das gute Neugeschäftsergebnis von 2015 wiederholen.

Der Anteil des Geschäftsbereichs am gestiegenen Neugeschäft der GEFA BANK lag 2016 bei 13 % (Vorjahr 14 %).

KOMPETENZCENTER IT

Die Experten des Kompetenzcenters IT betreuen Hersteller und Händler (Vendoren) von Hard- und Software sowie auf die Finanzierung von IT-Investitionen spezialisierte Leasinggesellschaften.

Im Berichtsjahr konnte sich der Bereich gut positionieren und das Vorjahresergebnis annähernd wiederholen.

In das kommende Geschäftsjahr blickt die GEFA BANK ebenso wie die Branche optimistisch. Der Branchenverband Bitkom rechnet für 2017 mit einem soliden Marktwachstum von 1,3%. Besonders dynamische Wachstumsraten werden im Software-Segment erwartet. Aktuelle Branchentrends wie "Machine Learning/künstliche Intelligenz", "Big Data" und "Cloud" beobachten wir mit Interesse.

Um von den Chancen dieser Entwicklungen zu profitieren, wollen wir mit einem verstärkten Team neue lokale Partner gewinnen und die Geschäftsbeziehungen zu unseren internationalen Top-Partnern vertiefen. Unsere hohe Service- und Betreuungsqualität optimieren wir dabei kontinuierlich, unser Produkt- und Dienstleistungsportfolio im IT-Bereich werden wir zielgerichtet ausbauen.

KOMPETENZCENTER MEDIZINTECHNIK

Das Kompetenzcenter Medizintechnik hat sich auf die Finanzierung medizintechnischer Ausrüstungen spezialisiert.

Kunden des Kompetenzcenters sind niedergelassene Ärzte und Zahnärzte, Apotheken, private und öffentliche Dentallabore sowie Forschungseinrichtungen und Universitäten.

Finanziert werden Geräte der bildgebenden Diagnostik (Magnetresonanztomographen, Computertomographen, Ultraschall-, Endoskopie-, Röntgengeräte u. a.), Laser, Labor- und Dentalgeräte, Mikroskope, ophtalmologische Geräte, medizinische Software und IT-Komponenten.

Im Berichtsjahr haben wir uns im Medizinbereich auf die Stärkung unserer Ertragskraft konzentriert und den Anteil der Leasingverträge in unserem Neugeschäft deutlich gesteigert. Insgesamt blieb das Neugeschäft unter dem Niveau des Vorjahres.

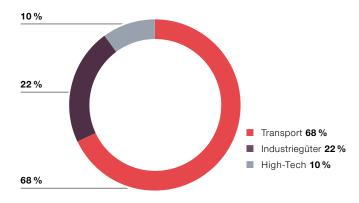
Unser Joint Venture mit der Philips Medical Capital GmbH (PMC) hat sich im Berichtsjahr solide entwickelt. Wir konnten sowohl das Neugeschäft als auch den Anteil der von PMC finanzierten Geräte an den im Markt verkauften Neugeräten auf dem hohen Vorjahresniveau halten.

KOMPETENZCENTER VERSICHERUNGEN

Das Kompetenzcenter Versicherungen ist spezialisiert auf Versicherungsprodukte, die auf die Kerngeschäftsfelder der GEFA BANK ausgerichtet sind.

Der Schwerpunkt liegt auf objektbezogenen Versicherungen, die mit einer Finanzierung der GEFA BANK in Verbindung stehen. In Zusammenarbeit mit namhaften Versicherern ermöglichen wir europaweiten Versicherungsschutz zu günstigen Prämien.

VERSICHERTE OBJEKTE 2016 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN



Unser attraktives und bedarfsgerechtes Produktangebot ist dabei die Basis unseres Erfolgs. Im Berichtsjahr konnten wir uns mit diesem Angebot exzellent positionieren und das Vorjahresergebnis deutlich übertreffen. Ein Drittel unserer Kunden entscheidet sich inzwischen für eine ergänzende Absicherung.

Für die Kontaktaufnahme mit unseren Kunden nutzen wir unseren Außendienst, Mailingaktionen und unser Online-Serviceportal (www.gefa-services.de).

2017 wollen wir unsere Marktposition weiter festigen und mit einem neuen Partner für die Versicherung von Agrar- und Forstobjekten das ertragreiche Geschäftsfeld Versicherungen ausbauen.

KOMPETENZCENTER FINANCIAL SERVICES

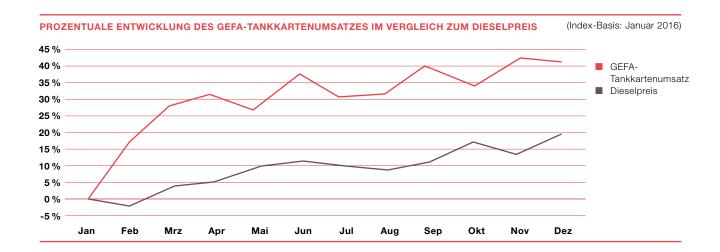
Im Kompetenzcenter Financial Services bündelt die GEFA BANK Serviceleistungen, die das Kredit- und Leasinggeschäft ergänzen.

Die Kernprodukte sind die seit Mitte 2009 in Zusammenarbeit mit der DKV Euroservice GmbH + Co. KG emittierte GEFA TankCard und die 2011 eingeführte GEFA ServiceCard.

Die GEFA TankCard wird in über 40 Ländern an mehr als 65.000 Akzeptanzstellen angenommen. Sie erlaubt unseren Kunden den bargeldlosen Bezug von Kraftstoffen sowie die Bezahlung von Maut-, Straßen-, Tunnel- und Brückengebühren, von Fährkosten, Zollabfertigung und weiteren Leistungen.

Im Berichtsjahr entwickelten sich die Umsätze und Erträge aus dem Tankkartengeschäft positiv.

Mit der GEFA ServiceCard bietet die GEFA BANK Unternehmen eine Vielzahl von Services und ein breites Leistungsangebot rund um den "Hofbedarf" ihrer Nutzfahrzeuge. Dazu kooperiert sie mit rund 25 führenden Marktteilnehmern und bietet so ihren Kunden attraktive, vorverhandelte Konditionen und





exklusive Sonderangebote, u. a. für Reifen, Schmierstoffe und AdBlue.

Durch die Nutzung der GEFA BANK-Kartenprodukte sparen unsere Kunden Kosten beim Wareneinkauf, optimieren interne Prozesse wie die Rechnungsbearbeitung und profitieren von besonders langen Zahlungszielen. So reduzieren die GEFA BANK-Karten zugleich Komplexität und Kosten und schaffen damit echte Mehrwerte.

KOMPETENZCENTER EINKAUFS-UND MIETPARKFINANZIERUNG

Mit dem Kompetenzcenter Einkaufs- und Mietparkfinanzierung fördern wir den Absatz von Herstellern und durch finanzielle Flexibilität die Lieferfähigkeit von Händlern.

Mit individuellen Programmen finanzieren wir werthaltige Investitionsgüter für Verkaufslager ohne Belastung der Liquidität von Händlern und Lieferanten. Wir konzentrieren unser Angebot auf die GEFA-Kerngeschäftsfelder Nutzfahrzeuge und Omnibusse, Bau- und Werkzeugmaschinen, Land- und Kommunaltechnik sowie Medizintechnik.

Dank unserer langjährigen Produkt- und Branchenerfahrung können wir maßgeschneiderte Lösungen und bedarfsgerechte Finanzierungsrahmen für Lager-, Vorführ- und Mietparkobjekte anbieten. In der Einkaufsfinanzierung werden neue und gebrauchte Objekte finanziert. Die Rückzahlungen erfolgen nach Verkauf der Objekte.

Im Berichtsjahr entwickelten sich die Nachfrage nach Lager- und Mietparkfinanzierung und der Liquiditätsbedarf für den Lageraufbau der Händler insgesamt positiv. Verstärkt nachgefragt wurden Mietparkfinanzierungen in der Baubranche. Lediglich im Agrarsegment reduzierte sich die Nachfrage konjunkturbedingt geringfügig.

Das Jahr 2016 stand für das Kompetenzcenter Einkaufs- und Mietparkfinanzierung ganz im Zeichen der digitalen Transformation.

Inzwischen nutzen mehr als 90% unserer Händlerpartner das in Zusammenarbeit mit dem Global
Solution Center der Societe Generale in Bangalore,
Indien, entwickelte browserbasierte Online-Tool GEO
(GEFA Einkaufsfinanzierung Online). GEO ermöglicht
Händlern die papierlose digitale Abwicklung von Einkaufsfinanzierungsgeschäften mit der GEFA BANK
und bietet vereinfachte Prozesse, bessere Übersicht
und höhere Abwicklungsgeschwindigkeit.

Das Feedback unserer Kunden ist sehr positiv: Besonders gelobt werden die Benutzerfreundlichkeit, die Übersichtlichkeit und die intelligenten Funktionen des Tools.

Um den Bedürfnissen unserer Kunden zu entsprechen, haben wir 2016 unsere Finanzierungsmodalitäten angepasst und bieten nun verlängerte Laufzeiten für Lager- und Vorführobjekte an.

Der Durchschnittsbestand des Kompetenzcenters stieg 2016 um über 6%.

Für das Geschäftsjahr 2017 erwarten wir einen erhöhten Bedarf an Einkaufs- und Mietparkfinanzierungen seitens der Hersteller und Händler. Mit unserem digitalen Angebot und marktgerechten, intelligenten Produkten sind wir zuversichtlich, unsere Marktposition ausbauen zu können.

EINLAGENGESCHÄFT

Im Geschäftsbereich Einlagengeschäft bieten wir Privat- und Geschäftskunden solide und transparente Anlageprodukte mit "Zinsen Made in Germany".

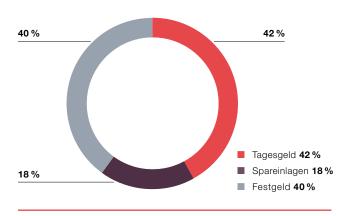
Dieser Leitsatz steht für das einfache Geschäftsmodell der GEFA BANK: Die Kundeneinlagen werden zur Refinanzierung unseres Finanzierungsgeschäfts und damit direkt für Investitionen im Mittelstand verwendet. Mit den von der GEFA BANK finanzierten Objekten erwirtschaften die Unternehmen Erträge, von denen ein Teil als Zinsen "Made in Germany" zurück an die Geldgeber, also unsere Einleger, fließt.

Privatkunden bieten wir Tagesgeldanlagen, klassische Spareinlagen und Termingelder sowie ein

Zinswachstumsprodukt und einen Auszahlplan. Geschäftskunden können zwischen einem Tagesgeld- und einem Festgeldprodukt wählen.

Das Angebot unserer Produkte und der Zugang zu unseren Leistungen im Einlagengeschäft erfolgt über unsere Website www.gefa-bank.de und unser Onlinebanking-Tool für Bestandskunden. Neben einer übersichtlichen Darstellung ihrer Geldanlage bei der GEFA BANK können unsere Kunden dort über das Online-Postfach sicher mit uns kommunizieren sowie direkt Services, etwa eine Adressenänderung, beauftragen. Die Legitimation von Aufträgen erfolgt aus Sicherheitsgründen stets mit individuellen Transaktionsnummern (TANs). Unser ServiceCenter garantiert eine zügige Bearbeitung online eingehender Aufträge. Darüber hinaus stehen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter unseres ServiceCenters rund um die Uhr und an sieben Tagen in der Woche telefonisch zur Verfügung. Privatkunden bieten wir zudem eine persönliche Beratung in Wuppertal an.





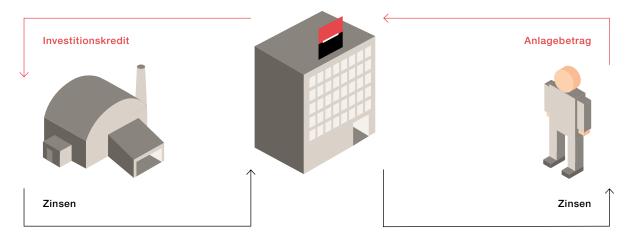
Unsere Produkte und Leistungen im Einlagengeschäft wurden 2016 lebhaft nachgefragt. Viele Privatkunden nutzen die Geldanlage bei der GEFA BANK zur gezielten Diversifizierung ihres Anlageportfolios und setzen unsere Produkte somit zur Risikominimierung ein. Neben der transparenten Mittelverwendung ist die Sicherheit der Geldanlage für sie von zentraler Bedeutung. Für unsere Geschäftskunden steht die flexible Anlage überschüssiger Liquidität im deutschen Mittelstand im Vordergrund.

Zum Ende des Berichtsjahres vertrauten mehr als 19.500 Privatkunden und rund 650 Geschäftskunden der GEFA BANK. Insgesamt betrug das Volumen der Kundeneinlagen zum Bilanzstichtag rund 1 Mrd €. Unserer kurz- und mittelfristigen Refinanzierungsstrategie folgend planen wir für 2017 ein konstantes Volumen unserer Kundeneinlagen. Mit unserem transparenten Geschäftsmodell, Service rund um die Uhr und attraktiven Produkten sind wir zuversichtlich, unser Ziel zu erreichen.



2016 ausgezeichnet – das Sparbuch der GEFA BANK.

ZINSEN MADE IN GERMANY – DAS EINLAGENGESCHÄFT DER GEFA BANK



Der Mittelstand finanziert über die GEFA BANK Investitionen in neue Produktionsmaschinen, Fahrzeuge und IT-Infrastruktur. Mehr als 40.000 erfolgreiche Unternehmen arbeiten mit dem Geld und zahlen dafür Zinsen an die GEFA BANK.

Die GEFA BANK macht das, was Sie von Ihrer Bank erwarten: die Einlagen von Kunden in die reale Wirtschaft investieren. Das nützt allen: unseren Kunden und den mittelständischen Unternehmen.

Unsere Kunden legen nicht nur Geld an – sie investieren über die GEFA BANK in den deutschen Mittelstand. So fördern sie den Standort Deutschland und profitieren von den Zinsen, die hier erarbeitet werden.

ORGANISATORISCHE MASSNAHMEN

Zur Schaffung zusätzlicher Bürofläche hatten wir 2015 mit einem großangelegten Umbau unserer Wuppertaler Zentrale begonnen. Im Berichtsjahr wurden wichtige Meilensteine dieser Baumaßnahme erreicht.

In einem ehemaligen Appartementhaus am Robert-Daum-Platz ist Büroraum für mehr als 200 Arbeitsplätze entstanden. Im Zuge der Umbaumaßnahmen ist das Gebäude energietechnisch auf den neuesten Stand gebracht worden. Der Energiebedarf im sanierten Gebäudeteil liegt ca. 70 % unter dem früheren Verbrauch.

2016 haben wir weitere Maßnahmen zur Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse eingeleitet und das "frühe Scannen" in den Vertriebs- und Abwicklungsbereichen eingeführt. Durch diesen digitalen Bearbeitungsprozess konnten signifikante Verbesserungen in Bezug auf Abwicklungsgeschwindigkeit, Transparenz und Qualität erreicht werden. Die vollständige Umstellung aller geschäftsbezogenen Bereiche der GEFA BANK ist für Mai 2017 geplant.

Das in Wuppertal ansässige SSSC (Shared Sourcing Service Center) leistet als zentraler Einkaufsbereich der Societe Generale in Deutschland einen wichtigen Beitrag zu Kosteneinsparungen und schafft bereichsund bundesweite Synergien. Im Berichtsjahr wurden zusätzliche Einkaufsaktivitäten im SSSC gebündelt.





Platz für Ideen: Die neuen Büroräume der GEFA BANK in Wuppertal.

INFORMATIONSTECHNOLOGIE

Moderne Hardware und Virtualisierung 2016 wurden alle Mitarbeiter der GEFA BANK mit neuer, zeitgemäßer Hardware ausgestattet.

Parallel dazu konnten wir durch eine Zentralisierung der Datenhaltung und die Virtualisierung von Applikationen die Mobilität und Flexibilität für unsere Anwender deutlich verbessern.

Initiative "Digital Sales & Marketing"
Im Rahmen der strategischen Initiative "Digital
Sales & Marketing" haben wir im Berichtsjahr
weitere wichtige Meilensteine erreicht:

Mit der Einführung des GEFA ServicePoint – eines digitalen Ticketing-Systems – haben wir unternehmensweit Prozessabläufe optimiert und eine zentrale interne Informationsplattform für eine konsistent hohe Servicequalität an allen Berührungspunkten unserer Kunden mit der GEFA BANK geschaffen.

Mit "GEFA online" bieten wir unseren mittelständischen Kunden darüber hinaus seit Anfang 2017 die Möglichkeit, jederzeit und von jedem Ort auf unser Leistungsangebot zuzugreifen. Der Funktionsumfang von GEFA online erstreckt sich über die gesamte Prozesskette von der Kalkulation über die papierlose Autorisierung von Neugeschäftsanträgen bis zur Übersicht über Verträge und Objekte sowie die Beauftragung von Services.

DSM DGGA BALE AND MARTETAC

Um diese Innovationen technisch zu ermöglichen, wurden die IT-Systeme und die digitale Infrastruktur entsprechend angepasst oder erneuert.

Intensive Tests haben bestätigt, dass die neuen Systeme zuverlässig arbeiten und bereits während der Entwicklung ein hohes Maß an Sicherheit erreicht wurde.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dieser Projekte war die erfolgreiche und enge Zusammenarbeit mit den Kollegen des Global Solution Center der Societe Generale in Bangalore/Indien.

IFRS 9

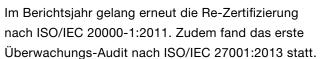
Ausgehend von einem Vergleich verschiedener Lösungsmöglichkeiten wurde 2016 das Sollkonzept zur Einführung des neuen Rechnungslegungsstandards IFRS 9 (International Financial Reporting Standard 9) erarbeitet. In diesem Zusammenhang wurden die Anforderungen an die Einführung eines Certified Data Store nach den Vorgaben der Data-Governance-Richtlinie formuliert. Die Umsetzung beider Themen wird 2017 erfolgen.

Ausbildungsinitiative Learn. Challenge. Grow (LCG)
Bereits zum zweiten Mal zählte eine unserer Auszubildenden zur IT-Kauffrau zu den landesbesten
Absolventen Nordrhein-Westfalens.

Die ersten Teilnehmer am dualen Studiengang der Wirtschaftsinformatik, den wir in Kooperation mit einem langjährigen strategischen Partner der IT und der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) anbieten, haben ihr erstes Studienjahr ebenfalls mit durchweg sehr guten Noten abgeschlossen.

Mit diesen erfreulichen Ergebnissen haben wir unter Beweis gestellt, dass wir jungen Menschen in der IT eine hervorragende Ausbildung ermöglichen. Wir sehen uns in unserem Ausbildungskonzept bestätigt; es leistet auch mit Blick auf den demografischen Wandel einen wesentlichen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit der GEFA-IT.

IT-Organisation und improve



Im Zuge der internen und externen Audits wurde der IT-Organisation ein angemessenes Sicherheits- und Qualitätsniveau attestiert.

RISIKOMANAGEMENT

Um unsere Unternehmensziele zu erreichen, wird die GEFA BANK auch künftig die sich im Markt bietenden Chancen nutzen. Dabei ist es unerlässlich, Risiken verantwortungsbewusst einzugehen. Um die richtige Balance zwischen Ertragschancen und Risiken zu halten, führt die GEFA BANK eine risiko- und ertragsorientierte Gesamtbanksteuerung durch. Hierbei werden alle wesentlichen Geschäftsfelder und Risikoarten berücksichtigt. Diese gehen ein in die Risikostrategie, die gemäß den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) konsistent mit der Geschäftsstrategie ist.

Das System zur Identifizierung, Beurteilung und Steuerung sowie der Überwachung und Kommunikation der eingegangenen Risiken wurde 2016 weiter verbessert und um weitere Anforderungen ergänzt. Hierzu gehörte die Umsetzung verschiedener Anforderungen wie die (Weiter-)Entwicklung von Scorekarten und Modellen, die Umsetzung neuer Meldeanforderungen nach CRR/CRD IV (Capital Requirements Regulation/Capital Requirements Directive IV) und Kreditwesengesetz (Additional Liquidity Monitoring Metrics – ALMM, FinaRisikoV, Supervisory Benchmarking) und die Weiterentwicklung der Risikotragfähigkeitsrechnung. Systeme zur konzernweiten Steuerung von Marktpreis- und Liquiditätsrisiken wurden 2016 verbessert.

Die geltenden Anforderungen an die Identifikation, Bewertung und Analyse der materiellen Risiken, hier insbesondere Adressausfallrisiken, Marktpreisrisiken, Liquiditätsrisiken, operationelle Risiken und Konzentrationsrisiken, wurden berücksichtigt. Das für Kreditrisiken verwendete Ratingsystem ist Teil des von der GEFA BANK zur Bewertung des Kreditrisikos verwendeten fortgeschrittenen IRBA (Internal Rating Based Approach, auf internen Ratings basierender Ansatz) nach Basel II. Dieser wirkt sich positiv auf die Eigenkapitalquote der GEFA aus. Dank unseres durch die Projekte verbesserten Risikofrüherkennungssystems konnten wir wichtige Risikoparameter verfeinern und die Steuerung verbessern. Die Offenlegungsanforderungen wurden durch die gruppenbezogene Offenlegung der Societe Generale erfüllt.

Das Basel-III-Rahmenwerk sieht eine quantitative wie qualitative Stärkung der Kapitalbasis und die Einführung neuer Liquiditätsstandards für das internationale Bankensystem vor. Auch im Jahr 2016 hat die GEFA BANK GmbH diese Anforderungen durch deutlich höhere Kapitalquoten als gefordert – sie bestehen zu über 95 % aus hartem Kernkapital – übertroffen.

COMPLIANCE

Um den Risiken, die sich aus der Nichteinhaltung rechtlicher Regelungen und Vorgaben ergeben können, entgegenzuwirken, hat die Geschäftsführung der GEFA BANK eine Compliance-Funktion installiert. Die Compliance-Funktion überprüft, ob wirksame Verfahren zur Einhaltung der für die GEFA BANK wesentlichen rechtlichen Regelungen und Vorgaben sowie entsprechende Kontrollen implementiert sind. Ferner unterstützt und berät sie die Geschäftsleitung hinsichtlich der Einhaltung dieser rechtlichen Regelungen und Vorgaben.

MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

Im Berichtsjahr war die Arbeit im Personalbereich wesentlich durch die Verschmelzung der GEFA-Leasing GmbH auf die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung und die Umbenennung in GEFA BANK GmbH beeinflusst.

Durch die Verschmelzung ist die GEFA-Gruppe noch enger zusammengerückt. Wichtige kollektivarbeitsrechtliche Vereinbarungen, zum Beispiel zum Vergütungssystem und zur betrieblichen Altersvorsorge sind in Abstimmung mit den Betriebsräten neu gefasst und zum Teil vereinheitlicht worden. Die GEFA BANK ist damit gut aufgestellt für die Herausforderungen der kommenden Jahre. Das

Vergütungssystem der GEFA BANK sichert eine marktgerechte Bezahlung sowie die erforderliche Flexibilität, um auf regionale oder funktional bedingte Unterschiede in Bezug auf das Angebot und die Nachfrage von Fachkräften eingehen zu können, und es bietet Anreize, die Leistung und Nachhaltigkeit fördern. Somit setzt das Vergütungssystem die regulatorischen Anforderungen bestmöglich um.

Der Personalbestand der GEFA BANK blieb im Berichtsjahr weitgehend konstant. Die 59 % männlichen und 41 % weiblichen Beschäftigten sind zwischen 19 und 65 Jahre (im Durchschnitt 47,3 Jahre) alt. Sie teilten sich zum Jahresende wie folgt auf die verschiedenen Teilbereiche des Unternehmens auf: Gemessen in Mitarbeiterkapazitäten (MAK) waren zum Jahresende 2016 46 % der Belegschaft der GEFA BANK mit vertrieblichen Aufgaben betraut, 11 % nahmen Funktionen im Risikomanagement wahr, 13% arbeiteten in der Vertragsverwaltung und 25% in Stabsabteilungen sowie dem Innenbereich der GEFA BANK. Der Rest der Belegschaft verteilt sich auf das Einlagengeschäft und Nachwuchsgruppen. Diese Angaben beziehen sich auf die aktiven Mitarbeiter der GEFA BANK GmbH einschließlich Geschäftsführung und Auszubildende.

Nachwuchs für die GEFA BANK

Motivierte Nachwuchskräfte haben in der GEFA BANK beste Chancen, schnell Verantwortung zu übernehmen und sich interessanten Herausforderungen zu stellen. Dementsprechend hat die GEFA BANK auch im Jahr 2016 zahlreiche Nachwuchskräfte eingestellt.

Die GEFA BANK spricht qualifizierte Nachwuchskräfte gezielt an und optimiert die Ausbildung kontinuierlich. 2016 wurde der Internetauftritt für Nachwuchskräfte komplett überarbeitet. Interessierte Schüler finden hier Informationen zu verschiedenen Ausbildungsprogrammen und dualen Studiengängen sowie der IHKs und Berufs- bzw. Hochschulen. Studenten und Berufseinsteigern wird anschaulich aufgezeigt, wo sich Anknüpfungspunkte ergeben könnten. Dazu gibt es Beispiele für den Einsatz von Nachwuchskräften in der Praxis und Filme über die Nachwuchsprogramme und Aufgabenprofile.

Auszubildende und Studierende werden seit 2016 im Rahmen der GEFA-Akademie mit betriebsinternem Unterricht und gemeinsamen Aktionen besonders unterstützt, damit sie das Geschäft und die Kunden der GEFA BANK besser kennenlernen. Vor den Prüfungen werden Vorbereitungslehrgänge angeboten. Trainees erhalten die Chance, verschiedene



Vor Ort beim Deutschunterricht der Flüchtlingshilfe in Wuppertal-Heckinghausen: Christian Eymery (4. v. l.) und Martin Dornseiffer (5. v. l.) von der GEFA BANK-Geschäftsführung informieren sich über die Verwendung der Geld- und Sachspenden.

NEUE AUSZUBILDENDE

Ausbildungsart	Neueintritte 2016
Berufsausbildung zum Informatikkaufmann (w/m)	2
Berufsausbildung zum Bürokaufmann (w/m)	5
Duales Studium Wirtschaftsinformatik	2
Einstiegsqualifizierung	1
Gesamt	10

relevante Unternehmensbereiche zu durchlaufen und dort on the Job an ihre Aufgabe herangeführt zu werden. In der Regel übernehmen sie bereits nach etwa einem Jahr ein eigenes Verkaufsgebiet.

Gesellschaftliche Verantwortung

Die Übernahme von Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt ist für die GEFA BANK selbstverständlicher Bestandteil ihres unternehmerischen Handelns. Sie agiert damit im Einklang mit den strategischen Zielen ihrer Muttergesellschaft Societe Generale, die in einem "Corporate and Social Responsibility"-Konzept Grundsätze und Maßnahmen definiert hat, die für alle Konzerneinheiten weltweit Gültigkeit besitzen.

Im Berichtsjahr wurden eine Reihe von karitativen und kulturellen Projekten, Einrichtungen des Bildungs- und Gesundheitswesens sowie soziale Hilfsorganisationen gefördert. Die Maßnahmen umfassten dabei sowohl Geld- als auch Sachspenden. Einen Schwerpunkt bildete weiterhin die Flüchtlingshilfe. Hierbei unterstützte die GEFA BANK ehrenamtliches Engagement der Belegschaft mit finanziellen und materiellen Mitteln. Mitarbeiter leisteten tatkräftig Hilfe vor Ort, u. a. bei einem therapeutischen Malkurs für Flüchtlingskinder.

AUSBLICK

Für das Geschäftsjahr 2017 sind wir zuversichtlich. Trotz globaler politischer Unwägbarkeiten zeigt sich die deutsche Wirtschaft robust. Der ifo-Geschäftsklimaindex stieg im März sogar auf den höchsten Wert seit Juli 2011. Dieser Aufschwung ist wesentlich beeinflusst von den erwarteten Auswirkungen einer Belebung der Weltwirtschaft auf die deutschen Exporte. Vor allem stützen eine hohe Beschäftigung und eine starke Binnennachfrage die Konjunktur.

Wesentliche Unsicherheitsfaktoren bleiben die aktuellen protektionistischen und populistischen Tendenzen in Europa und jenseits des Atlantiks.

Insgesamt erwarten wir für 2017 ein moderates Wirtschaftswachstum und eine Zunahme der Ausrüstungsinvestitionen.

Mit unseren innovativen digitalen Services, attraktiven Produkten, engagierten Teams und unserem stabilen Wertefundament sind wir zuversichtlich, unseren erfolgreichen Weg als Partner des Mittelstands fortsetzen zu können.

SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE 2016

Die Societe Generale Equipment Finance-Gruppe ist ein führender Absatzfinanzierungspartner für Hersteller und Händler in Europa, Asien und Amerika. Mit einer Präsenz in 41 Ländern ist sie Teil des französischen Bankenkonzerns Societe Generale. Unsere erfahrenen Länderspezialisten sind in der Lage, grenzüberschreitende Absatzfinanzierungslösungen anzubieten, die den unterschiedlichen Bedürfnissen internationaler Hersteller und Händler entsprechen. In allen Ländern haben unsere Teams fundiertes Branchen- und Projekt-Know-how in den Märkten Transport, Industriegüter und High-Tech. Unser Geschäft verteilt sich ausgewogen auf eine Vielzahl unterschiedlichster Finanzierungsobjekte und auf die gesamte Wertschöpfungskette vom Hersteller bis zum Endkunden. Letzterem bieten wir eine attraktive Palette maßgeschneiderter Finanzierungsservices wie beispielsweise Investitionskredite, Leasinglösungen und objektbezogene Versicherungen.

Im Jahr 2016 festigte die Societe Generale Equipment Finance ihre führende Position im europäischen Leasingmarkt sowie ihre Nummer-zwei-Position im weltweiten Markt durch Ausbau ihrer Vertriebspartnerschaften. Sie wurde von Leasing Life als bester europäischer Mittelstandsfinanzierer ausgezeichnet.

Das Jahresergebnis 2016 von Societe Generale Equipment Finance lag dank dynamischer Vertriebs-aktivitäten in zahlreichen Ländern und gesunkener Kosten im operativen Betrieb über den Erwartungen. Die verwalteten Forderungen beliefen sich zum Jahresende 2016 auf 26,3 Mrd €; das Neugeschäft konnte um 9% auf 11,7 Mrd € gesteigert werden.

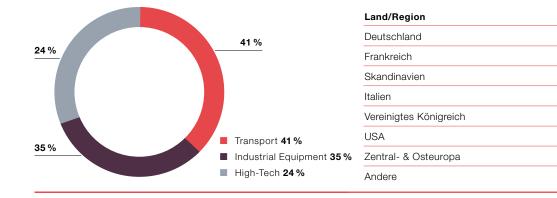
Innerhalb des Konzerns Societe Generale gehört Societe Generale Equipment Finance zum Geschäftsbereich International Banking and Financial Services (IBFS). Mit fast 73.000 Mitarbeitern in 52 Ländern bietet IBFS eine breite Palette an Produkten und Services für 32 Millionen Privat- und Geschäftskunden sowie Institutionen.

%



Societe Generale, Paris, Frankreich

NEUGESCHÄFT SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE 2016 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN SOWIE LÄNDERN/REGIONEN



DIE ANLAGEN UNSERER KUNDEN SOLLTEN RICHTIG WAS ABWERFEN.

ZUM BEISPIEL 9,6 KG PRÄZISIONS-STAHL PRO MINUTE.



GEFA BANK - WIR SCHAFFEN ECHTE WERTE.

WIR BEWEGEN DEN MITTELSTAND. MIT INDIVIDUELL ZUGESCHNITTENEN LEASING-, MIETKAUF- ODER KREDITLÖSUNGEN FÜR INDUSTRIEMASCHINEN UND PASSENDEN VERSICHERUNGSANGEBOTEN. KALKULIEREN SIE EINFACH UND UNVERBINDLICH IHRE ANFRAGE ONLINE ODER RUFEN SIE UNS AN: 0202 3820.

WWW.GEFA-BANK.DE



AUSZUG AUS DEM LAGEBERICHT DER GEFA BANK GMBH

FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2016

VERGLEICHBARKEIT MIT DEN VORJAHRESZAHLEN

Zur Vereinfachung von Unternehmensstrukturen wurde die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH (GEFA Absatz) mit ihrer Tochtergesellschaft GEFA-Leasing GmbH (GEFA-Leasing) verschmolzen. Nach der Verschmelzung firmiert die GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH als "aufnehmende Einheit" mit Wirkung vom 1. Januar 2016 als GEFA BANK GmbH (GEFA).

Damit ein Vergleich mit Vorjahreszahlen (nachfolgend: Vorjahr) möglich ist, wurden Bilanz sowie Gewinn- und Verlustrechnung um zusätzliche Vorjahresspalten (nachfolgend: Vorjahr angepasst) ergänzt, die statistisch ermittelte Werte für die Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung des Geschäftsjahres 2015 unter der Annahme einer Verschmelzung zum 1. Januar 2015 enthalten.

GESCHÄFTSENTWICKLUNG

Im Berichtsjahr hat sich das Neugeschäftsvolumen der GEFA positiv entwickelt. Es lag über dem Niveau des Vorjahres (2.408 Mio € gegenüber 2.296 Mio € 2015). Zum Neugeschäftsvolumen trugen die Geschäftsbereiche Transport 1.476 Mio € (61 %), Industriegüter 614 Mio € (26 %) und High-Tech 318 Mio € (13 %) bei. Trotz eines zunehmenden Wettbewerbs sind die Margen 2016 gestiegen.

Die GEFA beschäftigte am Ende des Berichtsjahres 698 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitkräfte/Mitarbeiterkapazitäten, MAK: 658). Ende 2015 waren es 707 gewesen (665 MAK). Dies entspricht einem Rückgang der Mitarbeiterzahl um 1,3 %.

Die GEFA hat das Geschäftsjahr 2016 in einem sich verschärfenden Wettbewerb zufriedenstellend abgeschlossen. Das Neugeschäft erreichte 2,4 Mrd €. Vor diesem Hintergrund erreichte die GEFA ein IFRS-Vorsteuerergebnis von 77,5 Mio €, welches über der prognostizierten Spanne von 68,0 bis 73,0 Mio € lag. Die Eigenkapitalrendite (Return on Equity, ROE) von 17,0% erreichte die prognostizierte Bandbreite von 16,0% bis 18,0%.

Die Bilanzsumme der GEFA lag 2016 mit 6.519 Mio € über dem Niveau des Vorjahres (6.228 Mio €) und über dem des angepassten Vorjahres (6.459 Mio €).

Die Managed Assets (Volumen der verwalteten Finanzierungsverträge) erreichten zum Ende des Berichtsjahres 6.231 Mio € (Vorjahr 6.115 Mio €). Das Plus von 1,9% resultiert im Wesentlichen aus höheren Forderungen im Bereich der Mietkauf- und Kreditfinanzierung.

Der Zinsüberschuss lag 2016 mit 133,7 Mio € unter dem Vorjahresniveau (143,7 Mio €) und über dem angepassten Vorjahr (126,2 Mio €). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert zum Teil aus dem Wegfall von Zinserträgen, die es vor der Verschmelzung aus Ankäufen von Leasingforderungen der GEFA-Leasing gegeben hatte.

Die Nettoerträge aus dem laufenden Leasinggeschäft betrugen im Berichtsjahr 44,7 Mio € (Vorjahr angepasst 81,1 Mio €).

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit nach Steuern lag im Berichtsjahr mit 105,2 Mio € über dem Niveau des Vorjahres (102,3 Mio €) und unter dem Ergebnis des angepassten Vorjahres (122,8 Mio €). Enthalten sind die Ergebnisübernahmen der GEFA-Leasing GmbH (nur Vorjahr), der GEFA Services GmbH, der PEMA GmbH und der GEFA Direkt GmbH. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist wesentlich auf die Verschmelzung zurückzuführen.

Das Ergebnis ohne Ergebnisübernahmen betrug im Berichtsjahr 104,9 Mio € (Vorjahr 48,5 Mio €; Vorjahr angepasst 112,2 Mio €).

AUSBLICK

Für das Geschäftsjahr 2017 sind wir aufgrund positiver Konjunkturprognosen für Deutschland insgesamt zuversichtlich. Unsere Neugeschäftsziele – 2,6 bis 2,7 Mrd € – sind anspruchsvoll und beinhalten bereits Neugeschäft über das neue elektronische Portal. Wir rechnen mit einem IFRS-Vorsteuerergebnis von 70 bis 75 Mio € und einem ROE zwischen 16% und 18%.

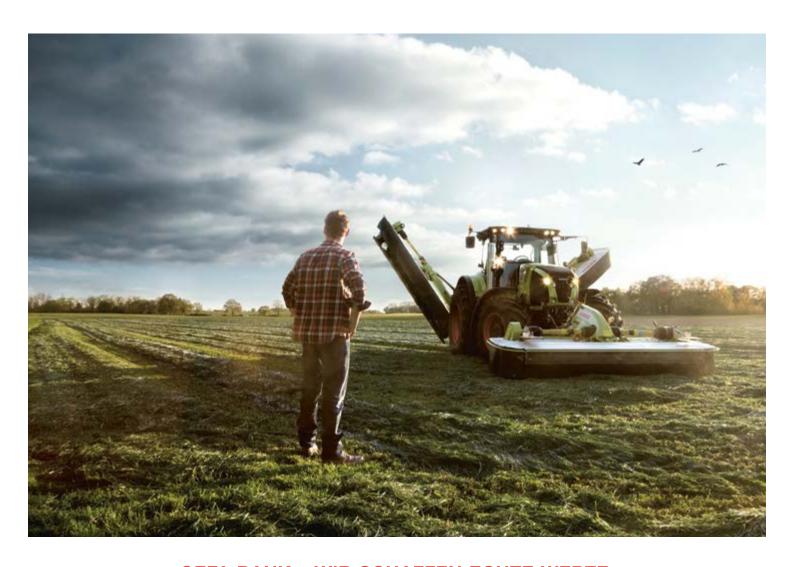
Wir sind zuversichtlich, das geplante Wachstum kostenneutral realisieren zu können.



Den vollständigen Lagebericht und den Anhang für das Geschäftsjahr 2016 finden Sie als PDF auf unserer Homepage unter www.gefa-bank.de/gb16 und nach Veröffentlichung im e-Bundesanzeiger.

AUCH UNSERE KUNDEN SPEKULIEREN.

ABER NUR ÜBERS WETTER.



GEFA BANK - WIR SCHAFFEN ECHTE WERTE.

WIR BEWEGEN DEN MITTELSTAND. MIT MASSGESCHNEIDERTEN AGRARMASCHINEN-FINANZIERUNGEN UND ATTRAKTIVEN KONDITIONEN DER LANDWIRTSCHAFTLICHEN RENTENBANK. KALKULIEREN SIE EINFACH UND UNVERBINDLICH IHRE ANFRAGE ONLINE ODER RUFEN SIE UNS AN: 0202 3820.

WWW.GEFA-BANK.DE



BILANZ DER GEFA BANK GMBH, WUPPERTAL

JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2016

	€	€	Vorjahr Tsd €	Vorjahr Tsd € angepasst
1. Barreserve				
a) Kassenbestand	2.000,00		2	2
 b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank € 129.740.487,49 (Vorjahr Tsd € 200.029) 	129.740.487,49	129.742.487,49	200.029	200.029
2. Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig	4.905.659,29		11.033	10.886
b) andere Forderungen	14.555.572,20	19.461.231,49	8.040	10.272
3. Forderungen an Kunden		5.121.786.477,83	5.679.366	4.989.440
darunter: Kommunalkredite € 18.259.343,64 (Vorjahr Tsd € 53.090)				
4. Beteiligungen		1.163.219,29	1.163	1.163
5. Anteile an verbundenen Unternehmen		190.219.653,28	213.660	190.220
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten € 1.776.000,00 (Vorjahr Tsd € 25.565)				
6. Leasingvermögen		992.621.216,99	0	986.673
7. Immaterielle Anlagewerte				
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	209.715,00		4.154	4.154
 b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten 	17.334.853,00		9.962	9.965
c) geleistete Anzahlungen	1.564.306,21	19.108.874,21	3.580	3.580
8. Sachanlagen		18.799.495,86	14.843	14.889
9. Sonstige Vermögensgegenstände		24.520.488,79	80.539	35.952
10. Rechnungsabgrenzungsposten		1.761.235,92	1.198	1.938
Summe der Aktiva		6.519.184.381,15	6.227.569	6.459.163

PASSIVSEITE

	€	€	€	Vorjahr Tsd €	Vorjahr Tsd € angepasst
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditins	stituten				
a) täglich fällig		6.245.788,97		59.408	73.981
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist		4.327.591.914,26	4.333.837.703,23	3.681.415	3.803.865
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden					
a) Spareinlagen					
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	175.124.127,82			169.827	169.827
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	17.505.575,26	192.629.703,08		6.280	6.280
b) andere Verbindlichkeiten		_			
ba) täglich fällig	547.635.092,52			554.164	551.498
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	278.679.751,40	826.314.843,92	1.018.944.547,00	556.458	556.458
3. Sonstige Verbindlichkeiten			317.129.025,52	302.997	348.512
4. Rechnungsabgrenzungsposten			52.831.100,21	10.580	57.834
5. Rückstellungen					
 a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen 		108.108.203,00		108.629	108.710
b) andere Rückstellungen		15.811.572,88	123.919.775,88	13.596	17.983
6. Eigenkapital					
a) Gezeichnetes Kapital		136.500.000,00		136.500	136.500
b) Kapitalrücklage		536.022.229,31		536.022	536.022
c) Gewinnrücklagen ca) andere Gewinnrücklagen		0,00	672.522.229,31	91.693	91.693
Summe der Passiva			6.519.184.381,15	6.227.569	6.459.163
1. Eventualverbindlichkeiten					
a) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen			29.003.593,45	30.631	30.708
2. Andere Verpflichtungen					
a) Unwiderrufliche Kreditzusagen			301.812.935,72	281.416	319.214

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DER GEFA BANK GMBH, WUPPERTAL

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR 2016 BIS 31. DEZEMBER 2016

Summe der Aufwendungen

AUFWENDUNGEN					
	€	€	€	Vorjahr Tsd €	Vorjahr Tsd € angepasst
1. Zinsaufwendungen			15.699.579,93	41.121	39.621
Aufwendungen aus dem Leasing- geschäft			38.758.874,86	0	33.556
3. Provisionsaufwendungen			10.791.788,99	7.077	9.160
4. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen					
a) Personalaufwand					
aa) Löhne und Gehälter	51.856.416,74			43.504	53.118
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung €6.683.701,50 (VorjahrTsd€14.389)	15.046.053,97	66.902.470,71		21.529	23.250
b) andere Verwaltungsaufwendungen		34.140.463,32	101.042.934,03	37.768	38.364
5. Abschreibungen und Wertberichtigunge	n auf				
a) Leasingvermögen		290.115.579,18		0	294.344
b) immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen		5.712.158,96		6.249	6.333
c) Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens		1.542.575,23	297.370.313,37	0	0
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen			1.816.843,83	5.471	5.996
7. Abschreibungen und Wertberich- tigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			0,00	7.606	6.459
8. Aufwendungen aus Verlustübernahme			212.870,89	460	460
Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 6 ausgewiesen			132.582,50	132	134
Auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne			105.212.285,44	102.324	122.854

273.241

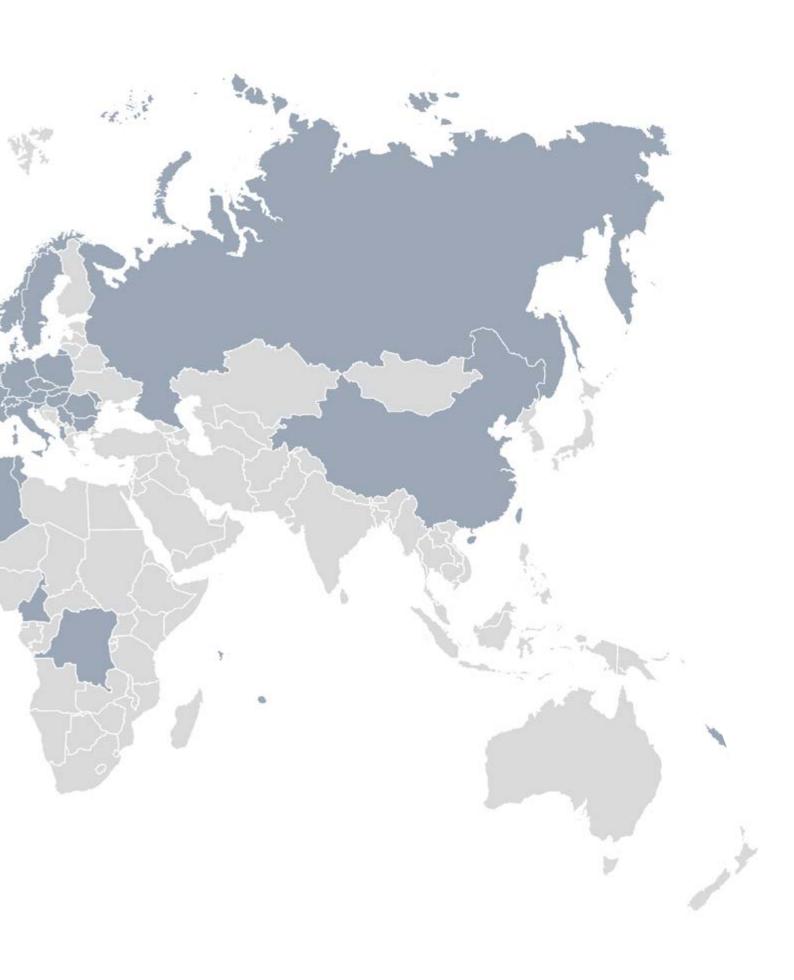
633.649

571.038.073,84

ERTRÄGE

	€	€	Vorjahr Tsd €	Vorjahr Tsd € angepasst
1. Zinserträge aus				
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	149.350.858,08		183.079	164.120
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	0,00	149.350.858,08	1.662	1.662
2. Erträge aus dem Leasinggeschäft		373.612.702,20	0	409.039
3. Laufende Erträge aus				
a) Beteiligungen		789.032,00	594	594
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen		484.713,78	54.296	11.133
5. Provisionserträge		7.412.986,49	7.156	7.243
6. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft		4.600.237,01	0	C
7. Sonstige betriebliche Erträge		9.222.950,21	26.454	14.293
8. Außerordentliche Erträge		25.564.594,07	0	25.565
Summe der Erträge		571.038.073,84	273.241	633.64





EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE IN DEUTSCHLAND

GEFA BANK GmbH

ZENTRALE

Tel.: +49 202 382 1000 Fax: +49 202 382 1001 www.gefa-bank.de E-Mail: service@gefa.de

NIEDERLASSUNG NORD

Tel.: +49 40 450 61 0 Fax: +49 40 450 61 122

NIEDERLASSUNG NORD-OST

Tel.: +49 30 203 67 0 Fax: +49 30 203 67 122

NIEDERLASSUNG OST

Tel.: +49 351 866 07 0 Fax: +49 351 866 07 22

NIEDERLASSUNG WEST

Tel.: +49 202 382 1000 Fax: +49 202 382 1001

NIEDERLASSUNG MITTE

Tel.: +49 6196 40 36 0 Fax: +49 6196 40 36 122

NIEDERLASSUNG SÜD-WEST

Tel.: +49 711 210 32 0 Fax: +49 711 210 32 122

NIEDERLASSUNG SÜD

Tel.: +49 89 41 62 0 Fax: +49 89 41 62 122

EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE

INTERNATIONAL

ALBANIEN

Tel.: +355 44 53 19 01 societegenerale.al/en/leasing

ALGERIEN

Tel.: +213 21 45 14 00 www.societegenerale.dz/ leasing.html

BELGIEN¹

Tel.: +32 32 20 00 33 www.sgef.be

BRASILIEN

Tel.: +55 11 26 66 22 50 www.sgef.com.br

BULGARIEN

Tel.: +359 2 937 05 17 www.sogelease.bg

CHINA²

Tel.: +86 21 52 08 06 66 www.sgef.cn

DÄNEMARK

Tel.: +45 70 22 90 33 www.sgef.dk

ELFENBEINKÜSTE

Tel.: +225 20 20 32 01 www.sgbci.ci

FRANKREICH

Tel.: +33 1 57 29 40 70 www.sgequipmentfinance.fr

GHANA

Tel.: +233 30 220 86 00 www.societegenerale.com.gh

GROSSBRITANNIEN

Tel.: +44 20 89 73 20 00 www.sgef.co.uk

ITALIEN

Tel.: +39 02 46 54 681 (Vendorleasing) Tel.: +39 02 48 08 11 (Leasing) www.sgequipmentfinance.it

KAMERUN

Tel.: +237 233 50 16 28 +237 699 66 03 00 www.sgbc.cm

KONGO

Tel.: +242 06 504 22 22 www.societegenerale.cg

LIBANON

Tel.: +961 4 723 043 +961 3 293 896 www.sgbl.com.lb

MAROKKO

Tel.: +212 5 22 43 88 70 www.sgmaroc.com

MOLDAWIEN

Tel.: +373 22 812 591 www.mobiasbanca.md

NEU-KALEDONIEN

Tel.: +687 25 79 77 www.sgcb.com

NIEDERLANDE

Tel.: +31 33 45 08 320 www.sgef.nl

NORWEGEN

Tel.: +47 21 63 20 00 www.sgef.no

ÖSTERREICH

Tel.: +43 15 22 34 10 www.sgef.at

POLEN

Tel.: +48 22 52 84 600 www.sgef.pl

POLYNESIEN

Tel.: +689 46 78 16 www.sg-bdp.pf

RÉUNION/MAYOTTE

Tel.: +33 2 62 40 54 91 www.bfcoi.com

RUMÄNIEN

Tel.: +4021 301 41 88 www.brdleasing.ro

RUSSLAND

Tel.: +7 49 55 80 73 34 www.rosbank-leasing.ru/en

SCHWEDEN

Tel.: +46 84 70 95 00 www.sgef.se

SCHWEIZ

Tel.: +41 44 32 53 900 www.equipmentfinance. societegenerale.ch

SENEGAL

Tel.: +221 33 839 57 05 www.sgbs.sn

SERBIEN

Tel.: +381 11 222 13 60 www.sogelease.rs

SLOWAKEI

Tel.: +42 12 59 20 67 03 www.sgef.sk

SLOWENIEN

Tel.: +386 1300 5012 www.skb-leasing.si

SPANIEN

Tel.: +34 91 38 34 340 www.sgef.es

TSCHECHIEN

Tel.: +42 09 55 52 67 00 www.sgef.cz

UNGARN

Tel.: +36 12 88 11 40 www.sgef.hu

USA³

Tel.: +1 20 18 39 11 00 www.sgef.us

WESTINDISCHE INSELN

Tel.: +33 5 96 42 75 85 www.sgba.fr

¹ inklusive Luxemburg

² inklusive Hongkong

³ inklusive Mexiko und Kanda

IMPRESSUM

HERAUSGEBER

GEFA BANK GmbH Robert-Daum-Platz 1 42117 Wuppertal

KONZEPT UND GESTALTUNG

wirDesign Berlin Braunschweig

FOTOGRAFIE

Thomas Gasparini, Hannover Nils Günther, Leipzig Location Foto Geschäftsführung auf Seite 2: SANAA-Gebäude, Folkwang Universität der Künste, Campus Essen-Zollverein

PROJEKTMANAGEMENT

Z/Marketing GEFA

PRODUKTION

Druckhaus Ley und Wiegandt, Wuppertal