

DIGITAL.  
INNOVATIV.  
PERSÖNLICH.

GEFA BANK GMBH

GESAMT-NEUGESCHÄFT DER GEFA-GRUPPE

2.574 Mio €

⋮

NEUGESCHÄFT KREDIT

1.208 Mio €

⋮

LEASING- UND MIETKAUFNEUGESCHÄFT

1.366 Mio €

⋮

VOLUMEN DER VERWALTETEN FORDERUNGEN

6,7 Mrd €

⋮

ENGAGIERTE MITARBEITERINNEN UND MITARBEITER

696

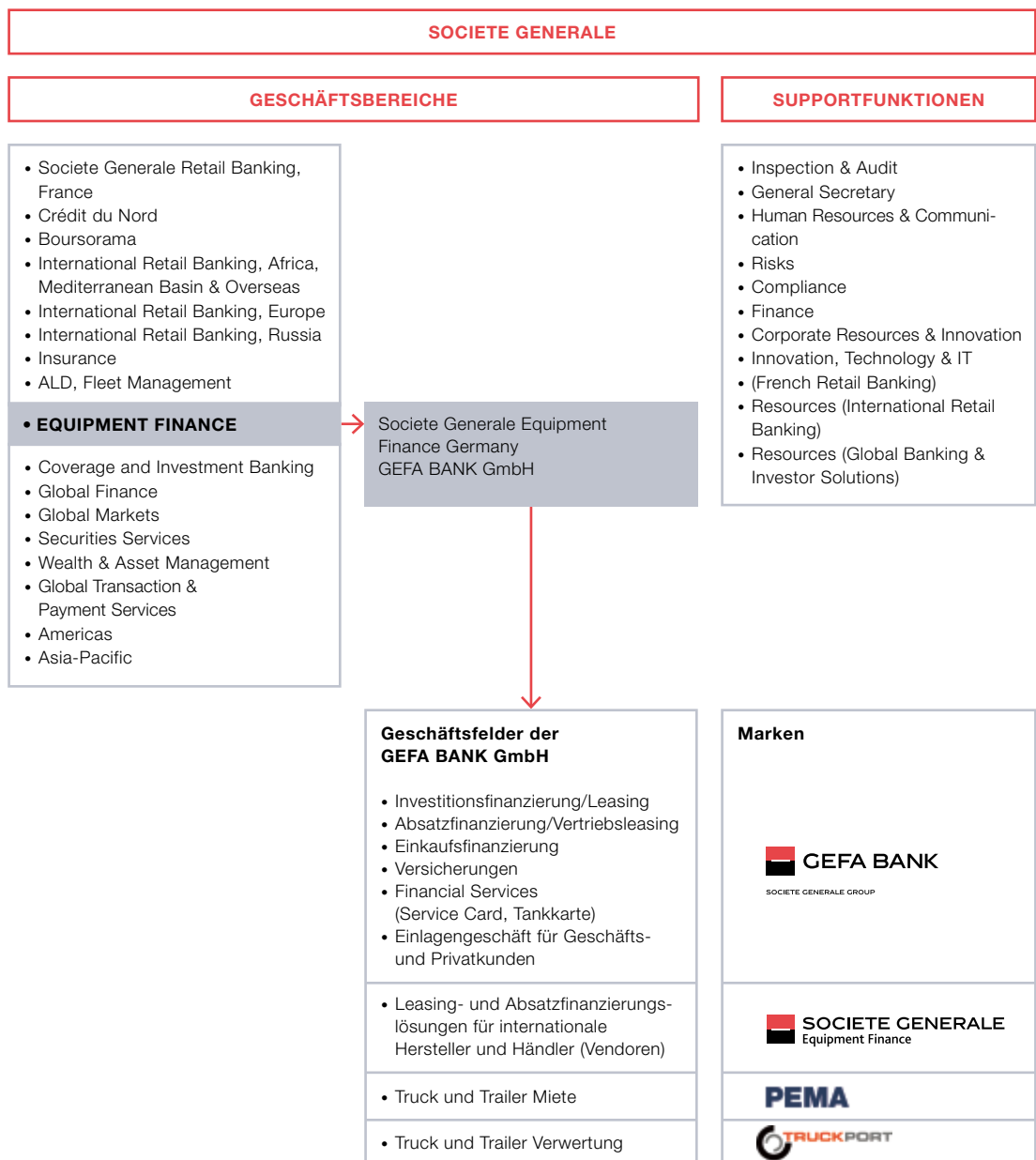
---

2017 haben wir unser digitales Angebot erneut ausgebaut. Mit innovativen Services, bewährten Leasing- und Finanzierungslösungen und jahrzehntelanger Objekt- und Branchenerfahrung sind wir ein starker Partner für unsere Kunden und begleiten sie in eine erfolgreiche Zukunft.

## KONZERNSTRUKTUR

Im August 2017 hat die Gruppe Societe Generale eine neue, flexiblere und kundenorientierte Organisationsstruktur eingeführt.

Der Konzern ist nun in 17 Business Units (Geschäftsbereiche) und zehn Service Units (Supportfunktionen) organisiert, die direkt der Konzernleitung unterstellt sind und einen höheren Grad an Autonomie besitzen. Unter der Leitung der Generaldirektion wird die strategische Aufsicht über den Konzern und seine operativen Einheiten durch funktionsübergreifende Lenkungsausschüsse sichergestellt, die sich aus den Leitern der Geschäftsbereiche und Supportfunktionen zusammensetzen.



## ENTWICKLUNG AUF EINEN BLICK

### DIE GEFA IM ÜBERBLICK

in Mio € GEFA-Gruppe (SGEF Deutschland)	2017	2016	2015	2014
<b>Neugeschäft SGEF Deutschland</b>	2.574	2.444	2.402	2.387
davon GEFA Joint Ventures und SGEF KG	29	36	106	101
davon Neugeschäft GEFA BANK GmbH	2.545	2.408	2.296	2.287
<b>Neugeschäft SGEF Deutschland im Einzelnen:</b>	2.574	2.444	2.402	2.387
Kredit	1.208	1.203	1.241	1.427
Leasing inkl. Mietkauf	1.366	1.241	1.161	960
<b>GEFA BANK GmbH (GEFA)</b>				
<b>Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne</b>	80,1	105,2	102,3	81,7
<b>Managed Assets</b>	6.748	6.231	6.115	5.934
<b>Bilanzsumme</b>	7.135	6.519	7.248	7.039
<b>Eigenmittel</b>	673	673	815	815
<b>Anzahl der Mitarbeiter</b>	696	698	707	713
<b>Cost-Income-Ratio (CIR) Basel III in %</b>	67	61	68	60
<b>PEMA-Gruppe</b>				
<b>Durchschnittlicher vermieteter Fahrzeugbestand</b>	14.513	15.147	15.662	15.921
<b>Anzahl der Mitarbeiter</b>	447	482	522	541

## INHALT

- 3 VORWORT**
- 4 DIE ONLINE-SERVICES DER GEFA BANK**
- 6 INTERVIEW MIT GUIDO ZOELLER**
- 9 „DER LINK“ – DIE BRÜCKENBAUER ZWISCHEN BANKENWELT UND START-UP-SZENE**

---

## 12 BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG ZUR ENTWICKLUNG DER GEFA BANK

- 12 BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG**
- 13 Das Unternehmen – Erweiterung der Geschäftsführung
- 14 Entwicklung der Kennzahlen
- 15 Vertriebsstruktur
- 16 Geschäftsbereich Transport
- 16 Kompetenzcenter Transport
- 18 PEMA
- 22 TRUCKPORT
- 23 Geschäftsbereich Industriegüter
- 24 Kompetenzcenter Industriegüter
- 24 Kompetenzcenter International Vendor Management/ Societe Generale Equipment Finance
- 25 Kompetenzcenter Bau
- 26 Geschäftsbereich High-Tech
- 26 Kompetenzcenter IT
- 26 Kompetenzcenter Medizintechnik
- 27 Kompetenzcenter Versicherungen
- 27 Kompetenzcenter Financial Services
- 28 Kompetenzcenter Einkaufs- und Mietparkfinanzierung
- 29 Einlagengeschäft
- 31 Organisatorische Maßnahmen
- 32 Informationstechnologie
- 33 Risikomanagement
- 33 Compliance
- 34 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter
- 35 Ausblick
- 36 SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE 2017**

---

## 38 AUSZUG AUS DEM LAGEBERICHT UND ABSCHLUSS DER GEFA BANK

- 38 AUSZUG AUS DEM LAGEBERICHT FÜR DAS GESCHÄFTSJAHRE 2017**
- 40 BILANZ**
- 42 GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

---

## 44 SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE NETZWERK

- 44 UNSER WELTWEITES NETZWERK**
- 46 EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE IN DEUTSCHLAND**
- 47 EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE INTERNATIONAL**
- 48 IMPRESSUM**





*Von links nach rechts:*

**DR. ALBRECHT HAASE**  
GESCHÄFTSFÜHRER DER GEFA

**JOCHEN JEHLICH**  
SPRECHER DER GEFA-GESCHÄFTSFÜHRUNG

**CHRISTIAN EYMERY**  
GESCHÄFTSFÜHRER DER GEFA

**MARTIN DORNSEIFFER**  
GESCHÄFTSFÜHRER DER GEFA

## VORWORT

# INNOVATION MIT TRADITION

Als Ende des 19. Jahrhunderts Pläne bekannt wurden, die seinerzeit noch eigenständigen Städte Barmen und Elberfeld mit einer Schwebebahn zu verbinden, regte sich schnell auch Widerstand. Kritiker nannten den geplanten Bau ein „wahnsinniges Unterfangen“ und proklamierten, „es hieße Gott versuchen und sei sündige Eitelkeit, sich solch schwebendem Satanswerk anzuvertrauen“.

Dabei war die nach nur fünfjähriger Bauzeit 1901 eröffnete und von Beginn an elektrisch betriebene Schwebebahn ihrer Zeit einfach nur voraus: eine echte Innovation.

Dass die seit 1997 denkmalgeschützte Hängebahn die Jahrzehnte überdauerte, verdankt sie nicht nur ihrem Status als Wahrzeichen der Stadt Wuppertal, sondern auch und gerade ihrer ständigen Erneuerung. Die mittlerweile fünfte Wagengeneration in Leichtbautechnik ist hochmodern.

Innovation hat also Tradition in Wuppertal – nicht nur im Fall der Schwebebahn, sondern auch bei uns, der GEFA BANK.

Wir verbinden Innovation mit Kontinuität und Stabilität. Das setzt uns in die Lage, Werte zu erhalten und zukunftsfeste Werte für unsere Kunden zu schaffen. 2017 haben wir unser digitales Serviceangebot erneut ausgebaut. Unsere Kunden können jetzt ihre Identität im Video-Ident-Verfahren einfach und bequem per PC, Tablet oder Smartphone nachweisen.

Die Entwicklung neuer Technologien beschleunigt sich rasant. Entsprechend gewinnt die Fähigkeit zur schnellen Reaktion auf Veränderungen immer größere Bedeutung. Das im Juni des Berichtsjahres von unserer Muttergesellschaft Societe Generale in Berlin geschaffene Innovation Team soll hier Impulse setzen. Es ist ein wichtiges Bindeglied zur dynamischen und kreativen Unternehmens- und Start-up-Kultur in unserer Hauptstadt, schafft wertvolle Synergien und ermöglicht uns, Chancen frühzeitig zu erkennen und zu nutzen.

Unser Management-Team haben wir zum Jahresende mit Dr. Albrecht Haase, einem ausgewiesenen Vertriebs- und Transportfachmann, verstärkt.

Das Neugeschäftsergebnis konnten wir 2017 auf 2.574 Mio € steigern. Mit einem Plus von mehr als 5 % gegenüber dem Vorjahr wuchs es stärker als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen.

Für das Jahr 2018 rechnen wir mit einem weiteren – moderaten – Wachstum.

Mit attraktiven Produkten, Know-how und Kreativität bleiben wir gerade in einer Zeit des Wandels ein starker und solider Partner für den deutschen Mittelstand.



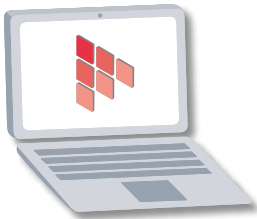
**Jochen Jehmlich**  
Sprecher der GEFA-Geschäftsführung

# DIE ONLINE-SERVICES DER GEFA BANK

## SCHNELL, EINFACH UND RUND UM DIE UHR VERFÜGBAR

Um unsere Kunden bestmöglich zu unterstützen, entwickeln wir unser digitales Serviceangebot kontinuierlich weiter. Mit den innovativen Online-Services der GEFA BANK können sie schon heute eine Vielzahl unserer Leistungen in Anspruch nehmen: bequem von zu Hause aus oder unterwegs und zu jeder Zeit.

### GEFA online – schnell kalkuliert, einfach finanziert



Mit GEFA online können neue Investitionsvorhaben jederzeit schnell und einfach online kalkuliert und papierlos abgewickelt werden. Unsere Kunden behalten ihre Verträge und Objekte immer im Blick und können eine Vielzahl an Services rund um die Uhr beauftragen. Sie können z. B. bequem Zins- und Tilgungspläne anfordern, eine Vertragsablösung anfragen, einen Versicherungsschaden melden, die Abnahmebestätigung für Objekte senden, den Versand der

Zulassungsbescheinigung Teil II anfordern, Saldenmitteilungen anfordern, ihre neue Bankverbindung mitteilen oder eine Vertragsumschreibung beantragen. Das persönliche Online-Postfach ermöglicht den Austausch von Informationen und wichtigen Dokumenten – so sparen wir nicht nur den Postweg, sondern verzichten auch auf Papier. GEFA online wird in enger Abstimmung mit unseren Kunden laufend weiterentwickelt und um neue innovative und praktische Funktionen ergänzt.

### VIDEOIDENT – der bequeme Weg zur Legitimation



Rund

# 1.000

Kunden haben 2017 bereits die Video-Legitimation genutzt.

Als Bank müssen wir die Identität unserer Geschäftspartner regelmäßig überprüfen. Mit GEFA VIDEOIDENT können sich unsere Kunden in wenigen Minuten online legitimieren und sparen sich so den Weg

in die nächste Postfiliale. Per Video-Chat und mit Unterstützung unserer Service-Mitarbeiter können Kunden ihre Identität bequem nachweisen – egal ob von zu Hause aus, im Büro oder unterwegs.



## GEFA EKF ONLINE (GEO) – Einkaufsfinanzierung leicht gemacht



# 96%

aller GEFA BANK EKF-Kunden nutzen GEO.

# 80%

nutzen GEO zweimal pro Woche.

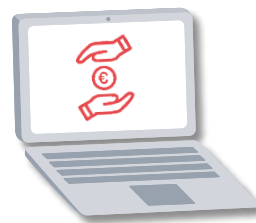
Für Hersteller und Händler ist die Einkaufs- und Mietparkfinanzierung ein wesentlicher Bestandteil der Absatzförderung und wichtig für optimale Lieferfähigkeit. Mit GEFA EKF ONLINE (GEO) haben unsere Kunden ihre Einkaufs- und Mietparkfinanzierungen stets im Blick und können diese digital verwalten. Darüber hinaus können sie Zulassungsbescheinigungen anfordern, die Liquiditätsübersicht und Bestände einsehen oder Finanzierungsdaten exportieren – einfach und schnell. Mit schlankeren Prozessen und einer beschleunigten Geschäftsabwicklung schafft GEO so einen hohen Mehrwert für unsere Kunden.

## GEFA-connect



Das speziell für Hersteller und Händler entwickelte Tool unterstützt uns dabei, dem Endkunden zum Objekt passende Finanzierungsmöglichkeiten aufzuzeigen. Dazu können unverbindlich verschiedenste Finanzierungsvarianten direkt für den Kunden kalkuliert werden. Auf Wunsch und auf Basis individuell eingestellter Konditionen können Leasing-, Darlehns- oder Mietkaufanträge auch erstellt und direkt an die GEFA BANK weitergeleitet werden. So erhalten unsere Vertriebspartner die nötige Flexibilität im Verkaufsgespräch.

## GEFA OnlineBanking – für Anleger



Mehr als

# 19.000

Privatanleger und 700 Unternehmen nutzen die Anlageprodukte der GEFA BANK.

Das OnlineBanking der GEFA BANK ermöglicht Privat- und Geschäftskunden eine flexible Verwaltung ihrer Geldanlage bei der GEFA BANK – egal ob von zu Hause aus, im Büro oder im Ausland. Online-Kunden können sich zu jeder Tages- und Nachtzeit über den aktuellen Kontostand informieren, Umsätze überprüfen oder Überweisungen vornehmen.

## INTERVIEW

KLARER KURS  
IM STURM  
DER VERÄNDERUNG

Guido Zoeller, Group Country Head für Deutschland und Österreich.

**Innovatives Denken und Handeln gewinnt in nahezu allen Wirtschaftsbereichen immer größere Bedeutung. Auch für Banken gilt es, neue Produkte und Geschäftsmodelle zu entwickeln und Chancen der Digitalisierung zu nutzen, wenn sie nachhaltig im Wettbewerb bestehen möchten.**

Guido Zoeller verantwortet als Group Country Head für Deutschland und Österreich das gesamte Geschäft der Societe Generale in diesen Ländern. Im Interview erläutert er, wie Innovationsthemen auch die Arbeitswelt der Societe Generale verändern.

**Welche strategische Bedeutung hat das Thema Innovation für die Societe Generale?**

**Zoeller:** Eine sehr große – Innovation ist sogar einer unserer Unternehmenswerte. Zusätzlich hat unser CEO Frédéric Oudéa im November 2017 den Transformationsprozess als eine strategische Priorität definiert. Innovation spielt eine ausschlaggebende Rolle, um unsere Effizienz zu verbessern, uns für digitale Lösungen, neue Prozesse und mehr Client Experience zu öffnen, um damit neues Geschäft zu generieren. Davon ist keine Unternehmenseinheit ausgeschlossen.

**Welche Maßnahmen hat die Societe Generale bereits zur Förderung einer Innovationskultur im Konzern ergriffen? Welche Aktivitäten sind geplant?**

**Z:** Da gibt es einige Beispiele, darunter eine Innovationsabteilung auf Gruppenebene und unsere Open-Innovation-Strategie. Es geht vor allem darum, Kontakte und Investitionen in das digitale Ökosystem zu verstärken. Das heißt, dass wir auch externe Start-ups unter einem Dach beherbergen, um gegenseitig voneinander zu lernen, wie etwa in unserem Technologie-Hub Les Dunes das „Le Plateau“ in Paris. Zusätzlich haben wir mehrere Innovation Hubs weltweit – sozusagen ein globales Innovationsnetzwerk, zu dem auch Berlin gehört.

**Welche Aufgabe hat das Innovation Team in Berlin?**

**Z:** Das Team in der Factory bringt unsere Geschäftsfelder mit den kreativen Akteuren des Ökosystems zusammen. So können wir innovative Lösungen schneller aufspüren und mit den Bedürfnissen und Zielen der Bank abgleichen. Für uns ist dies der beste Weg, Zugang zu jungen Firmen und digitalen Talenten zu bekommen. Davon profitiert die gesamte Societe Generale-Gruppe in Deutschland und im Ausland.

**Ein Großteil der deutschen Societe Generale Mitarbeiter arbeitet in Frankfurt am Main, Hamburg oder Wuppertal. Wieso dann der Standort Berlin für das Innovation Team?**

**Z:** Von den sechs Standorten, an denen wir in Deutschland vertreten sind, fiel die Wahl auf Berlin als den besten Knotenpunkt, um Innovationsprojekte voranzutreiben. Berlin ist eines der führenden Ökosysteme Europas für Start-ups und Fintechs, hat den größten „Talentpool“ und ist zugleich ein Kompetenzzentrum für Design Thinking.

**Innovationspotenzial besteht auf allen Hierarchieebenen. Wie schaffen Sie es, möglichst viele Mitarbeiter in Innovationsprojekte einzubinden und für neue Wege zu begeistern?**

**Z:** Dieser Prozess muss kontinuierlich vorangetrieben werden. Neben unserem Team in Berlin haben wir auch ein hierarchieunabhängiges Innovationsteam mit Vertretern aller Einheiten der Gruppe in Deutschland. Außerdem kann jeder Mitarbeiter Ideen einreichen.

Unser CEO hat einen „Internal Start-up Call“ initiiert, für den sich alle Mitarbeiter weltweit mit ihrem eigenen Start-up-Konzept bewerben konnten. Die Resonanz war auch in Deutschland sehr gut. Die Auswertung läuft gerade noch. Und nicht zuletzt versuchen wir, durch moderne Büroarchitektur und Pausenflächen das Coworking zu fördern.

**In Ihrer Freizeit sind Sie als Sportsegler unterwegs. Was fasziniert Sie an diesem Hobby?**

**Z:** Ich bin ein begeisterter Segler, weil man durch die unterschiedlichsten Wetterbedingungen auf See auch beim Segeln immer wieder Neuland betritt. Zudem zeigt gerade dieser Sport, dass ein Team wesentlich mehr leistet als der Einzelne.



Den Horizont im Blick: Guido Zoeller auf Kurs zum Banking der Zukunft.



Neue Ideen entstehen im Team – „Der Link“ bei der Arbeit: Christoph Bauer, Allison Orsoni und Claire Courtejoie (von links).



## „DER LINK“

# DIE BRÜCKENBAUER ZWISCHEN BANKENWELT UND START-UP-SZENE

Christoph Bauer, Claire Courtejoie und Allison Orsoni – das sind die Köpfe hinter dem Innovation Team, das seit Juni 2017 für die Societe Generale in Deutschland im Einsatz ist. Das „Der Link“ genannte Team hat seinen Arbeitsplatz im Berliner Coworking Space „Factory“.

Der Innovationscampus Factory bietet seinen mehr als 2.000 Mitgliedern – Freelancern, Start-ups, Mittelständlern und Konzernen – Büro- und Veranstaltungsflächen auf mehr als 15.000 Quadratmetern an. Viele Mitglieder haben an anderen Standorten ihren eigentlichen Arbeitsplatz, sind aber temporär in der Factory, um Kontakte zu knüpfen, neue Geschäftsmodelle für sich zu entdecken und Möglichkeiten der Zusammenarbeit zu eruieren.

„Corporate Innovation kann auf viele Arten vorangetrieben werden – wir sind ein sehr kleines Team, das die interne Welt mit der externen verknüpft und diese Beziehungen managed – deshalb auch unser Name ‚Der Link‘.“

Christoph Bauer

Auftrag von „Der Link“ ist es, Innovationsprozesse insbesondere bei den deutschen Einheiten der Societe Generale anzustoßen und zu begleiten sowie bei aktuellen Technologie- und Methodiktrends am Puls der Zeit zu bleiben. Daraus ergibt sich ein breites Spektrum an Themen und Aufgaben.

„Die Vielfalt unserer Themenfelder ist unglaublich: Von Personalentwicklung, über IT-Architektur bis hin zu disruptiven Geschäftsmodellen im Mobilitäts-Umfeld bietet unser Alltag einen perfekten Mix, der nie langweilig wird.“

Allison Orsoni

Das Networking innerhalb der Factory wird nicht zum Selbstzweck betrieben – ein klares Ziel ist der Aufbau von Kooperationen mit Start-ups. Aber auch im Austausch gewonnenes Innovations-Know-how wird genutzt, um neue Ideen in die Societe Generale zu bringen oder die Entwicklung nutzerfreundlicher Produkte zu beschleunigen. Denn im Fokus stehen nicht nur Start-ups: „Der Link“ hilft bei der Optimierung von internen Prozessen, vermittelt Experten und führt interne Workshops durch – nicht zuletzt, um Veränderungen in der Unternehmenskultur anzustoßen. Nur mit Offenheit für andere Arbeitsweisen und einer gewissen Experimentierfreude können Unternehmen nachhaltig innovativ sein. „Der Link“ ist also auch eine Brücke zwischen altem und neuem Denken, ein Mittler zwischen den Welten.

## „DER LINK“ – EIN TYPISCHER ARBEITSTAG

**09:00 – 10:00 Uhr** | Der Arbeitstag im Coworking Space der „Factory“ beginnt. Wir suchen uns freie Arbeitsplätze und stimmen uns schnell über die wichtigsten Themen des Tages ab.

**10:00 Uhr** | Eine Telefonkonferenz mit unseren Kollegen der Societe Generale, die Experten im Anleihe- und Aktienmarkt sind: Sie planen eine Konferenz und möchten mit unserer Hilfe ein außergewöhnliches Programm erstellen. Unsere erste Idee: Wir laden einen Blockchain-Experten ein, der über die Zukunft der Anleihemärkte spricht.

**11:00 – 12:00 Uhr** | Wir haben uns einen Raum in der Factory gebucht, in dem wir ungestört arbeiten können, um unsere Prioritäten für 2018 festzulegen. Von welchen Maßnahmen können alle deutschen Einheiten der Societe Generale profitieren? Sollen wir Webinare anbieten? Oder Innovationsforen?

**12:00 – 13:00 Uhr** | Endlich Mittagessen! Treffen mit unseren Factory-Nachbarn vom ERGO Digital Lab. Wir tauschen offen unsere Meinung über Start-ups und empfehlenswerte Tools aus.

**13:00 – 14:00 Uhr** | Schreibtischarbeit: Wir nutzen sowohl unsere internen Kontakte in Paris als auch den Factory-Slack-Chat und unsere LinkedIn-Profile, um den Blockchain-Experten für die Konferenz zu finden. Nebenbei werden E-Mails bearbeitet.

**14:00 – 15:00 Uhr** | Meeting mit Chino.io – einem Start-up, das Gesundheitsdaten anonymisiert und so für die französischen Versicherungskollegen relevant sein könnte.

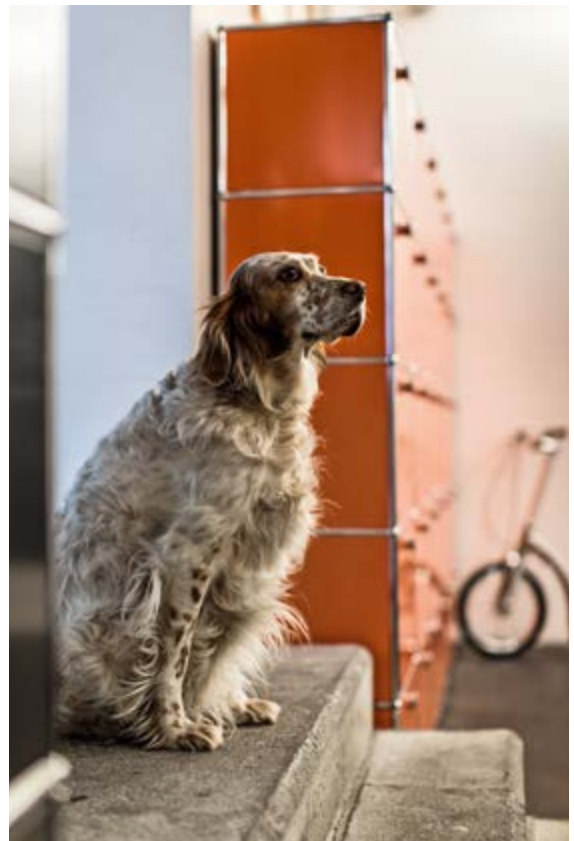
**15:00 – 16:00 Uhr** | Nochmal Zeit für Schreibtischarbeit: Unser Resümee vom Meeting mit Chino.io teilen wir mit den Kollegen in unserem Start-up-CRM „Start-up Flow“. Einige Telefonate werden erledigt.

**16:00 – 16:30 Uhr** | Kaffeepause mit einer Daten-spezialistin, die wir in der Factory kennengelernt haben. Vielleicht benötigt ja eine der deutschen Gesellschaften den Support einer freien Mitarbeiterin? Vielleicht passt ihr Profil auf eine Anfrage, die wir gerade bekommen haben?

**16:30 – 17:30 Uhr** | Telefonat mit Marketing- und Vertriebskollegen der GEFA BANK. Wie gehen die Planungen für die kommende Vertriebstagung voran? Konnte sich der von uns vorgeschlagene Dienstleister durchsetzen? Gibt es weitere offene Themen, die zu besprechen sind?

**17:30 – 19:30 Uhr** | In der Factory findet eine Konferenz zum Thema „Dezentrale Blockchain-Marktplätze“ statt. Der Abend wird von ziemlich technischen Vorträgen gefüllt, trotzdem platzt der Raum mit 350 Teilnehmern aus allen Nähten – daran merkt man, dass Berlin wirklich ein Hotspot für das Thema ist. Wir versuchen das Gelernte direkt auf die Herausforderungen der Societe Generale anzuwenden.





„Mit der Zeit werden die Projekte immer spannender: Nachdem wir das Start-up-Mindset selbst leben, also offener und mit flacheren Hierarchien arbeiten, helfen wir nun auch den internen Start-ups der Societe Generale, neue Wege zu gehen!“

Claire Courtejoie



Der Eingangsbereich zum Coworking Space „Factory“ in Berlin.

# BERICHT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG

Die deutsche Wirtschaft ist 2017 kräftig gewachsen. Das reale (preisbereinigte) Bruttoinlandsprodukt (BIP) nahm um 2,2 % zu und damit etwas stärker als in den beiden Vorjahren. Positive Impulse kamen trotz Ausfuhrrekords im Wesentlichen aus dem Inland. Im achten Wachstumsjahr in Folge zeigte sich die Wirtschaft robust und zuversichtlich.

Das belebte nicht zuletzt die Investitionstätigkeit. In Ausrüstungen wurden 2017 real 4,0% mehr investiert als im Jahr zuvor. Die Bauinvestitionen stiegen um 2,7%.

Das Mobilienleasing erzielte 2017 ein Neugeschäft von 57,3 Mrd €. Mit einem Plus von 6,5% übertraf es den Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen deutlich. Damit erhöhte sich die Leasingquote auf über 24%. Außenfinanzierte Anlageinvestitionen werden zu deutlich mehr als der Hälfte über Leasing finanziert. Dynamisch entwickelte sich insbesondere das Fahrzeugleasing (+6,3%), auf das 77% des gesamten Neugeschäfts entfielen. Das Segment Produktionsmaschinen wuchs um 4,5%. Das Leasing von Büromaschinen, Computern, Servern und IT-Ausstattungen stagnierte.

Vom Außenhandel gingen, auf das BIP bezogen, nur geringe Wachstumsimpulse aus, da in realer Rechnung auch die Einfuhren stark zunahmen. Für die gute Lage der Industrie, hohe Kapazitätsauslastung, zunehmende Beschäftigung und die Investitionsbereitschaft spielt die deutsche Exportstärke jedoch eine große Rolle. In jeweiligen Preisen wurden 2017 Waren im Wert von 1.279,4 Mrd € exportiert (+6,3%) und Waren im Wert von 1.034,6 Mrd € (+8,3%) importiert. Damit erreichten Aus- und Einfuhren Rekordniveau. Die Außenhandelsbilanz schloss mit einem hohen, gegenüber dem Vorjahr aber etwas geringeren Überschuss von 244,9 Mrd €. Zur Ausweitung des Handels trug das internationale

Wachstum wesentlich bei. Im Durchschnitt der Länder der Europäischen Union, in die fast drei Fünftel der deutschen Ausfuhren gingen, hat das BIP etwa in gleichem Maß zugenommen wie in Deutschland, ebenso beim wichtigen Handelspartner USA. Das BIP Chinas wuchs um rund 7%.

Der Konsum war im Berichtsjahr erneut die entscheidende Größe für das Wachstum des BIP. Die privaten Konsumausgaben stiegen preisbereinigt um 1,9%, die staatlichen Konsumausgaben um 1,6%.

Fast alle Wirtschaftsbereiche trugen 2017 zum gesamtwirtschaftlichen Wachstum bei. Im Produzierenden Gewerbe, das ohne das Baugewerbe gut ein Viertel der gesamten Bruttowertschöpfung erwirtschaftet, nahm die Wirtschaftsleistung um 2,7% zu, im Baugewerbe um 2,1%. Auch die Wertschöpfung der wichtigen Dienstleistungsbereiche verzeichnete Zuwächse, diejenige der Finanz- und Versicherungsdienstleister blieb unverändert.

Die Einkommen legten 2017 kräftig zu, das Volkseinkommen wuchs um 4,1% auf 2.434 Mrd €. Dabei sind die Arbeitnehmerentgelte etwas stärker als die Unternehmens- und Vermögenseinkommen gestiegen. Die Lohnquote, die den Anteil des Arbeitnehmerentgelts am Volkseinkommen misst, veränderte sich nur geringfügig. Die Sparquote der privaten Haushalte betrug 9,9% (2016: 9,7%).

Höhere Nettolöhne und -gehälter führten zu Kaufkraftzuwächsen, obwohl die Verbraucherpreise 2017 um 1,7% und damit deutlich stärker als im Vorjahr (0,4%) anzogen. Überdurchschnittlich verteuerten sich Nahrungsmittel und Energie. Nach jahrelangem Rückgang erhöhten sich die Erzeugerpreise um 2,6%.

Die Zahl der Erwerbstätigen im Inland erreichte im Jahresdurchschnitt 2017 mit 44,3 Millionen einen Höchststand. Das waren 638.000 mehr als 2016. Spiegelbildlich gingen Erwerbs- und Arbeitslosigkeit zurück. Die Zahl der Arbeitslosen sank im Jahresdurchschnitt um 158.000 auf 2,5 Millionen, die Arbeitslosenquote von 6,1% auf 5,7%.

2017 meldeten die deutschen Amtsgerichte 20.093 Unternehmensinsolvenzen. Das waren noch einmal 6,6% weniger als im Vorjahr, in dem ihre Zahl bereits auf den niedrigsten Stand seit Einführung der Insolvenzordnung im Jahr 1999 gefallen war.

Der Staat – Bund, Länder, Gemeinden, Sozialversicherungen – erzielte 2017 einmal mehr Rekorderlöse und zum vierten Mal in Folge einen Überschuss, mit 36,6 Mrd € den bisher höchsten. Alle staatlichen Ebenen konnten ihre finanzielle Situation verbessern, am stärksten die Länder, am wenigsten der Bund. Die Staatseinnahmen sind seit 2012 um mehr als eine Viertel Billion € gestiegen. Die Schulden des Staates beliefen sich am Jahresende auf knapp 2 Billionen €.

Die fünf führenden deutschen Forschungsinstitute, der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und die Bundesregierung sind einhellig der Meinung, dass sich die deutsche Wirtschaft in einem kräftigen Aufschwung befindet, der sich auf eine breite binnen- und außenwirtschaftliche Basis stützen kann. Nachdem schon für das Berichtsjahr die Wachstumserwartungen sukzessive nach oben korrigiert worden waren, rechnet man für 2018 mit einer weiteren leichten Beschleunigung. Das BMWi prognostiziert im Jahreswirtschaftsbericht eine Zunahme des BIP von 2,4%. Bei stabilem Konsum dürften vor allem von höheren Investitionen positive Impulse ausgehen. Exporte und Importe nehmen laut Projektion wiederum zu, ebenso die Beschäftigung. Ein Ende der niedrigen Zinsen sehen Institute und BMWi noch nicht.

#### **DAS UNTERNEHMEN – ERWEITERUNG DER GESCHÄFTSFÜHRUNG**

Aufgrund der erweiterten Verantwortung und weiterer Aufgaben, die unser Geschäftsführer Jochen Jehmlich als COO (Chief Operating Officer) der Gruppe Societe Generale Equipment Finance übernommen hat, wurde die Geschäftsführung zum 1. Dezember 2017 durch Dr. Albrecht Haase verstärkt.

### ENTWICKLUNG DER KENNZAHLEN

Die GEFA BANK hat im Berichtsjahr von der guten Konjunktur der deutschen Wirtschaft profitiert. Das Neugeschäft der GEFA-Gruppe übertraf mit 2.574 Mio € erneut 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 konnten wir in einem von zunehmendem Wettbewerb gekennzeichneten Umfeld auf zufriedenstellendem Niveau halten.

2017 haben wir die Zusammenarbeit mit diversen nationalen und internationalen Förderbanken weiter ausgebaut. Die Förderinstitute stellten in erheblichem Umfang Refinanzierungsmittel für neue Ausrüstungsinvestitionen bereit.

Das Leasing- und Mietkaufgeschäft stieg auf 1.366 Mio €. Unser Kreditgeschäft entwickelte sich stabil und erreichte 1.208 Mio €.

Die von der GEFA BANK GmbH verwalteten Forderungen (Managed Assets) summierten sich Ende 2017 auf 6.748 Mio € (Vorjahr 6.231 Mio €). Das Volumen der finanzierten Forderungen (Funded Assets) betrug 6.675 Mio € (Vorjahr 6.144 Mio €).

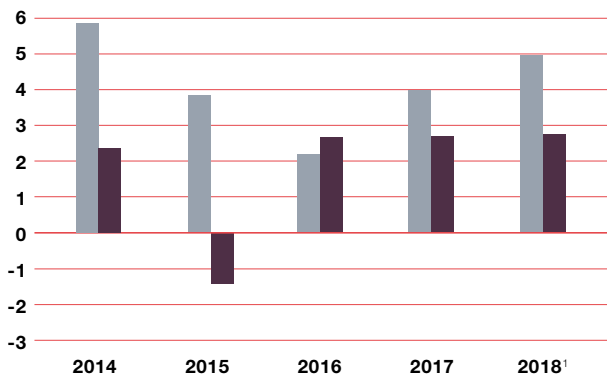
Die GEFA BANK GmbH verfügte im Berichtsjahr unverändert über Eigenmittel in Höhe von 673 Mio €.

Der Ergebnisabführungsvertrag zwischen der GEFA BANK GmbH und der SG Equipment Finance SA & Co. KG besteht weiter.

Die Risikoaufwendungen für das Kredit- und Leasinggeschäft erreichten aufgrund unserer effektiven Risikoprozesse und des günstigen Marktumfelds einen historischen Tiefststand.

### AUSRÜSTUNGS- UND BAUINVESTITIONEN IN DEUTSCHLAND

Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %, preisbereinigt

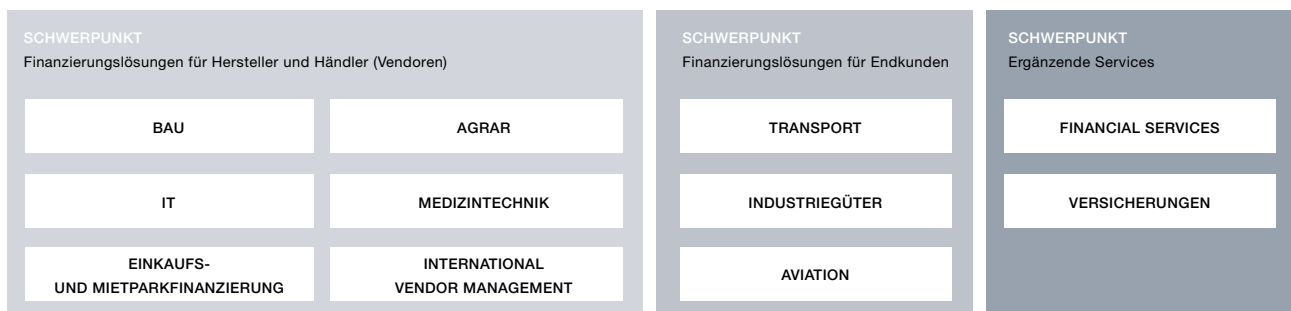


	2014	2015	2016	2017	2018 <sup>1</sup>
Ausrüstungsinvestitionen	5,9	3,9	2,2	4,0	5,0
Bauinvestitionen	2,3	-1,4	2,7	2,7	2,8

<sup>1</sup>Projektion der Bundesregierung  
 Quellen: Statistisches Bundesamt,  
 BMWi Jahreswirtschaftsbericht 2018  
 Stand: 14. Februar 2018

■ Ausrüstungsinvestitionen  
 ■ Bauinvestitionen

## VERTRIEBSSTRUKTUR – ÜBERSICHT KOMPETENZCENTER



Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit betrug 80,1 Mio €. Die Reduktion gegenüber dem Vorjahreswert (105,2 Mio €) resultiert aus dem Wegfall eines außerordentlichen Ertrags aus der Verschmelzung der GEFA Gesellschaft für Absatzfinanzierung mbH mit der GEFA-Leasing GmbH.

Im Rahmen des Ergebnisabführungsvertrags wird die GEFA BANK GmbH den Gewinn an die SG Equipment Finance SA & Co. KG abführen.

### VERTRIEBSSTRUKTUR

Nach wie vor konzentrieren sich unsere vertrieblichen Aktivitäten auf die drei Geschäftsbereiche Transport, Industriegüter und High-Tech.

Unsere Ziele erreichen wir mit einer dynamischen Vertriebsorganisation. Ergänzend zum klassischen Vertrieb, bestehend aus elf spezialisierten Kompetenzcentern, sechs Niederlassungen und mehr als 100 Teleoffices haben wir digitale Vertriebskanäle geschaffen. Online-Finanzierungsportale für die Einkaufsfinanzierung, die Absatzfinanzierung und das Direktgeschäft mit unseren gewerblichen Endkunden

liefern einen Zusatzbeitrag zum Neugeschäft, der in der Zukunft deutlich ausgebaut werden soll.

Unsere Vertriebsaktivitäten haben wir in zwei Kernbereichen konzentriert: (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 den spezialisierten Kompetenzcentern dieser Vertriebsbereiche haben wir unsere Branchen- und Objektexpertise gebündelt.

Unsere gewerblichen Endkunden und lokalen Vertriebspartner werden von den Experten der Kompetenzcenter Transport, Industriegüter, Aviation, Financial Services und Versicherungen unterstützt.

Hersteller und Händler betreuen wir mit 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**

Der Anteil des Bereichs Transport am Neugeschäft der GEFA BANK betrug unverändert 61 %.

Wir konnten das gute Vorjahresergebnis wiederholen und neue Finanzierungs- und Leasingverträge im Güter- und Personentransport über mehr als 1,5 Mrd € abschließen. Dies bestätigt die Position der GEFA BANK als führender herstellerunabhängiger Anbieter von Finanzierungen und ergänzenden Services rund um das Nutzfahrzeug.

Mit unserem Full-Liner-Konzept begleiten wir Direktkunden und Vertriebspartner im Transportsegment mit Finanzierungs-, Leasing-, Miet-, Versicherungs- und Servicelösungen bei Investitionsvorhaben und bei der Absatzfinanzierung entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Gestärkt wurde die Wettbewerbsposition der GEFA BANK durch die Nutzung von Fördermitteln verschiedener internationaler, nationaler und regionaler Förderbanken.

Mit unserer Objektexpertise und einer sach- und marktgerechten Branchenorientierung konnten wir uns im aktuell günstigen wirtschaftlichen Umfeld gut positionieren und trotz des sich intensivierenden Wettbewerbs unseren Marktanteil erhöhen.

2018 wollen wir unsere starke Marktposition weiter festigen.

Mit unserem innovativen digitalen 24/7-Service **GEFA online** und künftigen weiteren digitalen Angeboten wollen wir bestehende Kunden enger an uns binden und neue Kunden gewinnen.

Beim Vertrieb ergänzender Services konzentrieren wir uns insbesondere auf Versicherungsprodukte und die Zusammenarbeit mit unserer Tochtergesellschaft PEMA.

Parallel werden wir noch intensiver mit den Vertriebsorganisationen ausgewählter Hersteller zusammenarbeiten.

Die Elektromobilität wird künftig an Bedeutung gewinnen, insbesondere mit Blick auf den ÖPNV. Durch gezielte Kooperationen mit den technisch führenden Herstellern wollen wir an diesem wichtigen neuen Markt partizipieren.

Unser 2017 vergrößertes Außendienst-Team hat die Flächenabdeckung verbessert; das eröffnet Chancen für weiteres Wachstum.

### **KOMPETENZCENTER TRANSPORT**

Das Kompetenzcenter Transport besteht aus sechs Niederlassungen und mehr als 60 über das gesamte Bundesgebiet verteilten Kundenberatern im Außendienst. Es bietet unseren Kunden flächendeckend kompetente Beratung in allen Fragen von Finanzierung, Leasing, Miete (über unsere Tochtergesellschaft PEMA) und zu sonstigen Services rund um das Nutzfahrzeug.

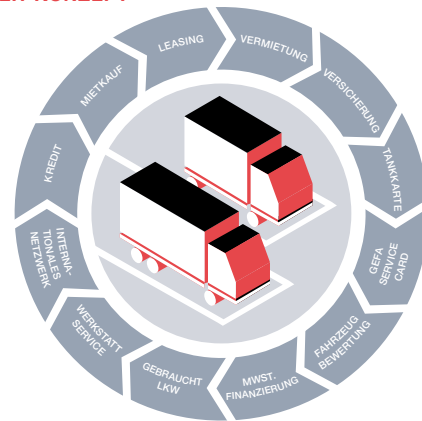


### Nutzfahrzeuge

Während die Gesamtzulassungszahlen von Nutzfahrzeugen 2017 einen Rekordwert erreichten, stiegen die Zulassungen im für die GEFA bedeutenden Segment über 16 Tonnen nur um 1,4%. Gründe für die Investitionszurückhaltung sind der anhaltende Fahrermangel und der steigende Anteil ausländischer Fahrzeuge am Straßengüterfernverkehr.

Bei insgesamt knappen Transportkapazitäten war Anfang 2018 die Auslastung der Transportbranche in Deutschland gut, die Preise waren zufriedenstellend. Die Diskussion um die Stickoxidemissionen von Dieselfahrzeugen und die Auswirkungen des gewerblichen Kraftverkehrs auf die Erreichung der Klimaziele gewann 2017 an Dynamik. Trotz Fortschritten bei der Elektromobilität ist im Fernverkehr, dem von der GEFA BANK hauptsächlich bedienten Markt, für die nächsten Jahre keine wirtschaftlich sinnvolle Alternative zum Dieselantrieb erkennbar. Infrage kommende Technologien befinden sich größtenteils

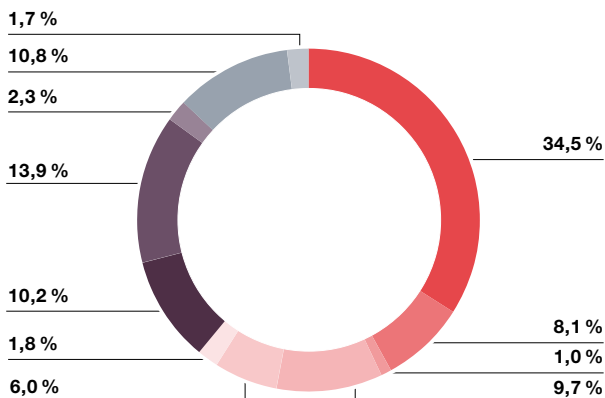
### FULL-LINER-KONZEPT



noch in der Frühphase. Wir beobachten die Entwicklung in diesem Segment intensiv.

Für 2018 gehen wir von einer stabilen Verfassung der für uns relevanten Märkte aus. Impulse erwarten wir von unserer Präsenz auf der IAA Nutzfahrzeuge im September, auf der die GEFA BANK wieder mit einem eigenen Stand vertreten sein wird.

### NEUGESCHÄFTSPORTFOLIO 2017 NACH OBJEKTEN



#### GESCHÄFTSBEREICH TRANSPORT 61,1 %

- LKW 34,5 %
- Busse 8,1 %
- PKW 1,0 %
- Landmaschinen 9,7 %
- Sonstiger Transport 6,0 %
- Luftfahrzeuge 1,8 %

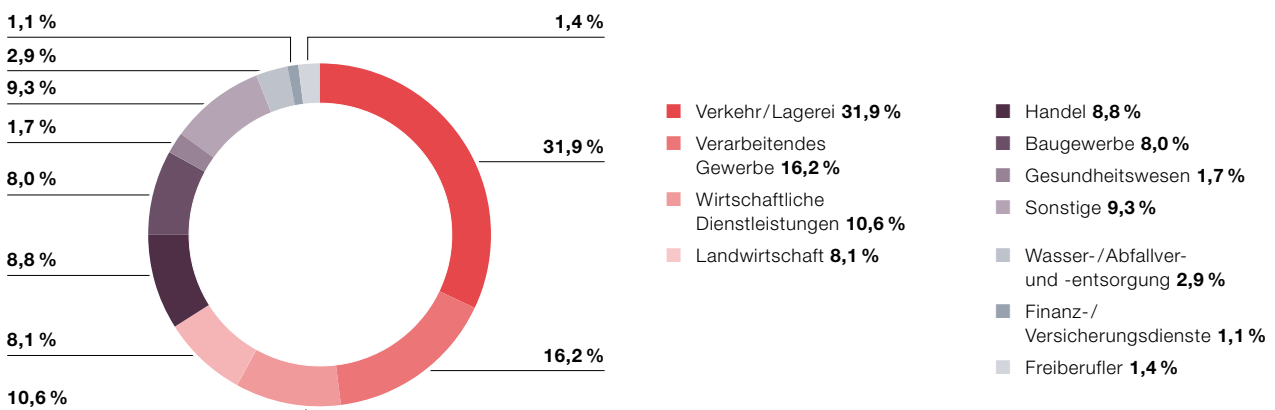
#### GESCHÄFTSBEREICH INDUSTRIEGÜTER 26,4 %

- Produktionsmaschinen 10,2 %
- Baummaschinen 13,9 %
- Andere ausgewählte Industriegüter 2,3 %

#### GESCHÄFTSBEREICH HIGH-TECH 12,5 %

- EDV 10,8 %
- Medizinische Geräte 1,7 %

**NEUGESCHÄFTSPORTFOLIO 2017 NACH BRANCHEN**



**Omnibusse**

Der Busmarkt konnte 2017 nicht an die Expansion der Vorjahre anknüpfen und stagnierte auf hohem Niveau.

Hauptinvestoren in diesem Markt waren 2017 unverändert private Busunternehmen und kommunale Betriebe.

Im ÖPNV gewinnt das Thema Schadstoffemissionen und damit die Elektromobilität rasch an Gewicht. Wir erwarten schon auf kurze Sicht eine Veränderung des Investitionsverhaltens. Der Einsatz von Elektrofahrzeugen ist allerdings mit hohen Infrastrukturkosten verbunden. Die Zukunft des Marktes hängt somit auch davon ab, ob und in welcher Höhe öffentliche Fördermittel zur Verfügung gestellt werden.

Für 2018 erwartet die GEFA BANK stabile Investitionen in Omnibusse und ein moderates Wachstum ihres Busgeschäfts.

**PEMA**

Über unsere Tochtergesellschaft PEMA bieten wir eine Full-Service-Vermietung von Nutzfahrzeugen in zehn europäischen Ländern an. Die PEMA GmbH ist einer der führenden herstellerunabhängigen Full-Service-Nutzfahrzeugvermieter von Komplettzügen der schweren Klasse in Europa. PEMA-Kunden profitieren von modernen, energie- und umweltschonenden Fahrzeugen.

Das Unternehmen beschäftigt rund 450 Mitarbeiter und verfügt über insgesamt rund 18.000 Fahrzeugeinheiten. Die Auslastungsquote des PEMA-Fahrzeugparks konnte 2017 gesteigert werden.

Im Berichtsjahr hat die PEMA ihren Fahrzeugbestand an großvolumigen Muldenkippern und Sattelzugmaschinen mit Kipphydraulik deutlich erhöht und damit auf die zunehmende Nachfrage in diesem Segment reagiert.

Der Bereich Tank- und Siloaufleger prosperierte bei optimaler Auslastung und anhaltend hoher Nachfrage. Zum schnellen Entladen der Tank- und Silofahrzeuge bietet PEMA bei Bedarf die passenden Sattelzugmaschinen mit Kompressor an. 2017 wurde der Typ VOLVO FM Light in das Produktportfolio aufgenommen.

Kundenspezifische Fahrzeugkonfigurationen und die Individualisierung von Mietfahrzeugen waren vonseiten der PEMA-Kunden sehr gefragt. Dadurch ist der Anteil der Langzeitmietverträge am Gesamtvertragsvolumen der PEMA gestiegen.

Auf der Transport- und Logistikmesse „transport logistic 2017“ in München haben die Kooperationspartner PEMA und Volvo Trucks erstmalig gemeinsam ihr Leistungsspektrum vorgestellt und so ihre führende Position als Servicepartner für die Transport- und Logistikbranche gestärkt.



Wachsendes Segment: PEMA-Muldenkipper mit hohem Aufnahmevolumen.



Bei Kunden gefragt: PEMA-Tank- und -Siloauflieger mit passender Zugmaschine.





Geschäftsführer der PEMA: Peter Ström und Andreas Thomas (von links). Die PEMA bietet Full-Service-Vermietung von Nutzfahrzeugen.

Zum Jahresende 2017 ist Andreas Thomas zum Geschäftsführer der PEMA GmbH ernannt worden; er folgt auf Dr. Albrecht Haase in der Position des Chief Financial Officer (CFO). Darüber hinaus wird er die Verantwortung für strategische Projekte der Initiative „PEMA 2020“ und für Innovationen in der PEMA tragen. Andreas Thomas führt die PEMA GmbH gemeinsam mit Peter Ström, der seit 2011 Sprecher der PEMA-Geschäftsführung ist.

Die vielseitige und moderne PEMA-Flotte bietet mit ihrer breiten Produktpalette optimale Transportlösungen für nahezu alle Anforderungen. PEMA-Kunden wählen aus einer der leistungsstärksten und modernsten Nutzfahrzeugflotten Europas aus und sind dabei nicht auf nur einen Hersteller festgelegt: Im Bereich der Motorfahrzeuge haben Kunden 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 Kühlaufleger bis zu Silo- und Tankfahrzeugen. Wechselbrückenhubwagen von KAMAG runden die Fahrzeugpalette ab.

PEMA stellt ihren Kunden Full-Service-Dienstleistungen in höchster Qualität zu transparenten Kosten bereit. Das Angebot reicht von der Standardlösung bis zur individuellen Speziallösung auf der Basis modularer Komponenten wie Wartung, Reparatur, Reifenservice, Versicherung und Mautabrechnung. Auf Wunsch werden die Fahrzeuge im Corporate Design des Kunden geliefert.

Die modularen Service-Dienstleistungen werden durch ein herstellerunabhängiges Integrationsportal für Truck und Trailer ergänzt, das die Datenintegration verschiedener Systeme ermöglicht und PEMA-Kunden so die Auftragsdisposition erleichtert.

Das eigene Werkstattnetz ist eines der besonderen Leistungsmerkmale der PEMA. Darüber hinaus haben PEMA-Kunden Zugriff auf ein europaweites Netz kompetenter Werkstattpartner. Über sein Call-center mit 24-Stunden-Service-Hotline ist PEMA immer zu erreichen.

Die PEMA Akademie vervollständigt das Leistungsangebot mit einem umfangreichen Schulungsprogramm für den Güterkraftverkehr. Es umfasst alle relevanten Ausbildungsthemen. 2017 wurde das Kursangebot erweitert, unter anderem um

Tacho-Schulungen gemäß der Fahrtschreiberverordnung (EU) Nr. 165/2014. Geplant ist eine Erhöhung der Anzahl der Schulungsstandorte.

2018 will die PEMA ihr Dienstleistungs- und Produktportfolio erweitern und Chancen durch den gezielten Ausbau von Segmenten mit hoher Nachfrage nutzen.

Auf der IAA Nutzfahrzeuge 2018 wird die PEMA mit einem eigenen Stand vertreten sein.

### **TRUCKPORT**

Seit Jahrzehnten ist TRUCKPORT 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. Dort bietet TRUCKPORT auf etwa 50.000 Quadratmetern Ausstellungsfläche eine große Auswahl gebrauchter Nutzfahrzeuge zum Kauf an.

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

### **Landmaschinen**

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

Der Markt für Landtechnik hat sich im Berichtsjahr positiv entwickelt.

Der Umsatz der in Deutschland produzierenden Landmaschinen- und Traktorenhersteller stieg laut Branchenverband VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau) 2017 um 10% auf 7,9 Mrd €. Dieses Ergebnis ist jedoch zumindest teilweise das Resultat von Sondereffekten: So gab es im Dezember europaweit eine ungewöhnlich hohe Zahl an Tageszulassungen für Traktoren. Diese Händlerzulassungen wurden seitens der Hersteller als Umsatz verbucht, basieren aber nicht auf abgeschlossenen Geschäften. Grund für dieses Vorgehen sind die ab 1. Januar 2018 geltenden schärferen Abgasvorschriften für neu zugelassene Maschinen im Rahmen der Novelle der EU-Typgenehmigungsverordnung.

Die übrigen Marktbereiche entwickelten sich differenziert: Während die Stückzahlen von Mähdreschern stagnierten, konnte der Häcklermarkt einen fast zweistelligen Anstieg gegenüber dem Vorjahresniveau verzeichnen.

In diesem Umfeld hat sich die GEFA BANK optimal positioniert und ihre führende Position bewahrt. Wir konnten im Berichtsjahr das Neugeschäft, das die über die prodecofinance GmbH & Co. KG gebuchten Geschäfte einschließt, um 7,2% auf 269 Mio € steigern. Unsere Margen verblieben trotz intensiven Wettbewerbs auf zufriedenstellendem Niveau.

Begünstigt wurde das Geschäft durch die Zusammenarbeit mit der Landwirtschaftlichen Rentenbank, die in erheblichem Umfang Fördermittel für Investitionen in landwirtschaftliche Geräte und Maschinen



bereitgestellt hat. 2018 wollen wir diese Zusammenarbeit intensivieren und durch die Einführung digitaler Prozesse weiter optimieren.

Für 2018 sind wir optimistisch. Die Messe AGRI-TECHNICA im November 2017 bestätigte eine hohe Nachfrage nach innovativer Landtechnik und die Erholung des Milchpreises begünstigt die Investitionsbereitschaft unserer Kunden.

Wir sind zuversichtlich, unsere Marktposition 2018 ausbauen zu können.

#### **Flurfördertechnik**

Im deutschen Markt für Flurförderzeuge erzielte der Handel im Berichtsjahr ein Umsatzplus von 5,5 %.

Aufgrund des Margendrucks in diesem Segment haben wir unser Engagement jedoch reduziert. Entsprechend sank unser Neugeschäft mit Flurförderzeugen im Jahr 2017.

Für das Jahr 2018 erwartet die Branche ein Umsatzplus von 5 %. Daran wollen wir margenabhängig partizipieren.

#### **Geschäftsflugzeuge**

Die europäische Geschäftsreiseluftfahrt verzeichnet seit Mitte 2017 einen leichten Aufwärtstrend. Die Marktwerte einzelner Flugzeugtypen im gebrauchtem Mid-Size- und Large-Jet-Segment haben sich stabilisiert. Das Segment Neumaschinen blieb von Investitionszurückhaltung geprägt.

In diesem Umfeld konnten wir uns gut positionieren und das Neugeschäft auf 39 Mio € steigern (Vorjahr rund 23 Mio €).

Das wachsende Segment Light Aircraft und unsere Risikopolitik mit strengen Anforderungen an Kundenbonität, Objekte und Zielländer haben die solide Geschäftsentwicklung begünstigt.

In das Geschäftsjahr 2018 blicken wir verhalten optimistisch.

Bei Neumaschinen wird ein Anstieg der Flugzeugauslieferungen erst für 2019 prognostiziert. Für 2018 erwarten wir lediglich eine moderate Erhöhung der Nachfrage nach Finanzierungslösungen. Wir werden unsere konservative Risikopolitik fortsetzen, unser Produktportfolio ausbauen und die Zusammenarbeit mit unseren Hersteller-Partnern intensivieren.

Zur Kundenpflege und -akquise werden wir auch 2018 auf wichtigen Flugzeugmessen vertreten sein.

#### **GESCHÄFTSBEREICH INDUSTRIEGÜTER**

Im Geschäftsbereich Industriegüter akquirieren und betreuen wir Hersteller, Händler und gewerbliche Endkunden in den Marktsegmenten Baumaschinen, Werkzeug-, Druck-, Verpackungs- und Kunststoffmaschinen sowie von Produktionsanlagen und sonstigen Industriegütern.

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

Das Neugeschäft der GEFA BANK mit Industriemaschinen übertraf im Berichtsjahr mit 672 Mio € das Vorjahresergebnis von 614 Mio € deutlich.

### **KOMPETENZCENTER INDUSTRIEGÜTER**

Das Kompetenzcenter Industriegüter bündelt unser Leasing-, Finanzierungs- und Objekt-Know-how für Direktkunden im Industriegütersegment.

Sein vertrieblicher Schwerpunkt ist die Finanzierung von Werkzeug-, Kunststoff- und Verpackungsmaschinen.

In Deutschland hat die Industrieproduktion 2017 nach vorläufigen Angaben des Statistischen Bundesamts um 3,6 % zugelegt. Der Auftragseingang im deutschen Maschinenbau stieg laut VDMA um rund 8 %. Die guten Geschäftszahlen der Industrie führten zu einem verhältnismäßig hohen Eigenfinanzierungsanteil.

In diesem Umfeld konnte sich das Kompetenzcenter Industriegüter der GEFA BANK gut positionieren und das Vorjahresergebnis übertreffen.

Für 2018 prognostiziert der VDMA ein solides Wachstum. Wir wollen Chancen nutzen und unsere Marktbearbeitung intensivieren. Dem dienen nicht zuletzt eine engere Zusammenarbeit mit unseren Händlerpartnern und die Präsenz auf relevanten Maschinenmessen.

### **KOMPETENZCENTER INTERNATIONAL VENDOR MANAGEMENT/ SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE**

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

Basis 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.

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 aufgrund unserer starken globalen Präsenz erneut mit namhaften Herstellern internationale Kooperationsverträge schließen und Marktanteile gewinnen.

2017 wurde die Gruppe Societe Generale Equipment Finance vom renommierten Fachmagazin Leasing Life zweifach ausgezeichnet. Mit den Preisen „Bester Absatzfinanzierer 2017“ und „Bester europäischer Mittelstandsfinanzierer 2017“ würdigte die Jury das Engagement in Bezug auf Internationalität und Modernität der Finanzierungsprogramme für Vendoren und mittelständische Unternehmen.

### **Team Maschinen**

Das Team Maschinen ist Teil des Kompetenzzentrums International Vendor Management und auf die Kooperation mit Herstellern und Händlern von Produktions-, Werkzeug-, Kunststoff- und Verpackungsmaschinen spezialisiert.

Der Markt für Werkzeugmaschinen verzeichnete im Berichtsjahr ein sehr solides Wachstum. Nach Aussage des Branchenverbands VDW (Verein Deutscher Werkzeugmaschinenfabriken) konnte das Segment um 4 % zulegen und ein Produktionsvolumen von rund 16 Mrd € realisieren.

In diesem Umfeld ist es der GEFA BANK gelungen, Chancen zu nutzen und das Neugeschäft im klassischen Maschinenmarkt deutlich auszubauen. Durch die Intensivierung unserer Zusammenarbeit mit Herstellern und Händlern konnten die Absatzaktivitäten dieser Kundengruppen noch besser gefördert werden.

Sehr erfolgreich war 2017 unsere Präsenz auf der EMO Hannover, der Weltleitmesse für Metallbearbeitung. Als Finanzierer der Branche ist die GEFA bestens etabliert und begleitet ihre Partner seit Jahren auf Fachmessen. In intensiven Gesprächen mit Herstellern und Händlern konnten neue Trends aufgenommen werden. Der stete Ausbau der Branchen- und Objektkompetenz ist Voraussetzung dafür, unseren Vendors zukunftsorientierte Finanzierungskonzepte bieten zu können.

Vor dem Hintergrund der robusten Konjunktur sowie zunehmender Investitionen der Unternehmen in Maschinen sehen wir optimistisch auf das Jahr 2018.

Ziel ist es, mit unserem spezialisierten Team intelligente Lösungen für unsere Partner zu entwickeln und in dem für die GEFA zentralen Marktsegment der Werkzeugmaschinen Marktanteile zu gewinnen.

### **KOMPETENZCENTER BAU**

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

Das Kompetenzzentrum Bau arbeitet darüber hinaus mit regionalen Baumaschinenherstellern und -händlern zusammen und unterstützt Bauunternehmen bei ihren Investitionsvorhaben mit kundenorientierten Kredit-, Leasing- und Mietkaufösungen.

Der Markt für Baumaschinen verbuchte 2017 ein kräftiges Umsatzplus.

Unser Kompetenzzentrum Bau konnte davon profitieren und sein Neugeschäft um mehr als 15 % auf 336 Mio € steigern (Vorjahr 290 Mio €).

Nach vier Wachstumsjahren in Folge gibt es erste skeptische Stimmen, die ein Ende des Booms in der Baubranche – allerdings erst für das Jahr 2019 – prognostizieren. Für 2018 erwarten Branchenexperten weiteres, wenn auch weniger dynamisches Wachstum. Diese Einschätzung stützt sich auf die robuste Baukonjunktur und eine gute Auftragslage, unter anderem begünstigt durch Investitionen in den Straßenbau und sonstige Infrastrukturmaßnahmen der Bundesregierung.

Das Kompetenzzentrum Bau rechnet für 2018 mit einer soliden Neugeschäftsentwicklung.

### **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 Kompetenzzentren gebündelt, die unsere Vertriebspartner betreuen und professionell begleiten. In engem 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-, Darlehns- und Refinanzierungsprogramme zur Absatzförderung strukturiert und implementiert.

Im Berichtsjahr erzielten wir im High-Tech-Segment ein Neugeschäftsergebnis auf Vorjahresniveau. Der Anteil des Geschäftsbereichs am Neugeschäftsvolumen lag unverändert bei rund 13%.

### **KOMPETENZCENTER IT**

Das Kompetenzzentrum IT begleitet internationale Hard- und Softwarehersteller sowie lokale IT-Systemhäuser, indem es für deren Kunden maßgeschneiderte Modelle zur Absatzfinanzierung bereitstellt. Einen weiteren Schwerpunkt bildet die Refinanzierung von auf IT-Investitionen spezialisierten Vermiet- und Leasinggesellschaften.

Unser Fokus lag im Berichtsjahr auf der Steigerung unseres Marktanteils durch mehr Neugeschäft mit

unseren Partnern und zusätzliche Kooperationen. Wir konzentrieren uns dabei auf die Bedürfnisse unserer lokalen wie internationalen Partner und passen unsere Produkte und Dienstleistungen zielgerichtet an.

Das internationale Netzwerk der Gruppe Societe Generale Equipment Finance setzt uns in die Lage, unseren Partnern Serviceleistungen auch außerhalb Deutschlands anzubieten.

Im Geschäftsjahr 2017 hat das Kompetenzzentrum sein Neugeschäft auf Höhe des Vorjahres gehalten.

Auf 2018 blickt die GEFA BANK – ebenso wie die Branche – mit Zuversicht. Der Branchenverband Bitcom erwartet eine Steigerung des Marktvolumens für Informationstechnik um mehr als 3%. Das größte Wachstumspotenzial wird im Teilsegment „Software“ gesehen; die GEFA verspricht sich davon Impulse für das Geschäft mit Softwareevendoren.

### **KOMPETENZCENTER MEDIZINTECHNIK**

Das Kompetenzzentrum Medizintechnik hat sich auf die Finanzierung medizintechnischer Geräte sowie von Geräten angrenzender Branchen spezialisiert.

Kunden des Kompetenzzentrums sind im Wesentlichen private und öffentliche Krankenhäuser, Forschungseinrichtungen und Universitäten, niedergelassene Ärzte und Zahnärzte, Apotheken, Physiotherapeuten, Gesundheits- und Fitness-Studios.

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

Angeboten werden die Absatzfinanzierung mit direktem Kontakt zu den Endkunden sowie die stille Refinanzierung von herstellereigenen Finanzierungslösungen.

Im Berichtsjahr steigerte der Bereich sein Neugeschäft auf Rekordniveau und verbesserte den Ertrag.

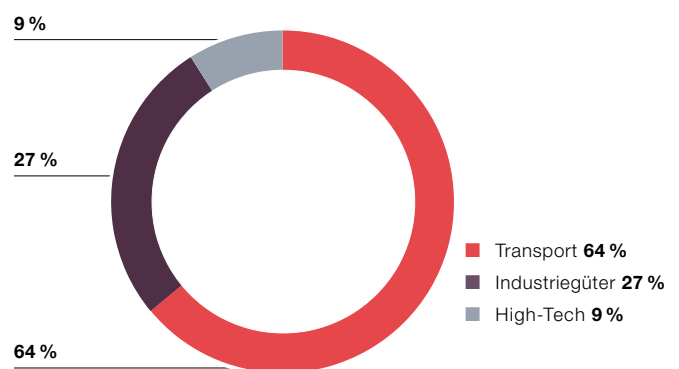
#### KOMPETENZCENTER VERSICHERUNGEN

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

Wir haben 2017 verschiedene Produkte optimiert und konnten so das Vorjahresergebnis im Versicherungsbereich um 18% steigern. Maßgeblich am Erfolg beteiligt waren die Kompetenzcenter Bau, Transport und Medizintechnik.

Für das Jahr 2018 plant der Versicherungsbereich, das Geschäft hinsichtlich der Stückzahlen und der Erträge auszubauen. Ein wichtiges Thema wird die Umsetzung der neuen Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD sein.

#### VERSICHERTE OBJEKTE 2017 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN



#### KOMPETENZCENTER FINANCIAL SERVICES

Im Kompetenzcenter Financial Services sind Services gebündelt, die das Kredit-, Leasing- und Mietkaufgeschäft der GEFA BANK ergänzen.

Hauptbestandteile dieser Dienstleistungen sind die seit Mitte 2009 in Kooperation mit der DKV Euro Service GmbH + Co. KG emittierte GEFA TankCard sowie der GEFA Partner Service, eine Weiterentwicklung der 2011 eingeführten GEFA Service Card.

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

Das Tankkartengeschäft verlief im Berichtsjahr mit einem Abrechnungsvolumen im dreistelligen Millionenbereich und fast 20.000 ausgegebenen Tankkarten für zumeist schwere LKW positiv.





Unsere Kunden, die den GEFA Partner Service nutzen, können über zahlreiche Kooperationen mit führenden Marktteilnehmern vielfältige Leistungen rund um ihren operativen Bedarf bargeld- und kartenlos abrechnen. Dabei profitieren sie von vorverhandelten Konditionen und regelmäßigen Sonderaktionen. Unsere Kunden optimieren mit der Nutzung der GEFA-Services ihren administrativen Aufwand

z. B. durch eine gebündelte Sammelabrechnung für alle Waren und Dienstleistungen, sie sparen Kosten beim Warenerwerb und profitieren von einem einheitlichen, besonders langen Zahlungsziel.

#### KOMPETENZCENTER EINKAUFS- UND MIETPARKFINANZIERUNG

Das Kompetenzcenter Einkaufs- und Mietparkfinanzierung entwickelt maßgeschneiderte Finanzierungslösungen für Hersteller und Händler. Einerseits helfen wir Herstellern, ihren Absatz zu steigern, andererseits Händlern, mittels innovativer und flexibler Programme ihre Lieferfähigkeit zu optimieren.

Wir finanzieren werthaltige Investitionsgüter in unseren Kerngeschäftsfeldern Nutzfahrzeuge und Omnibusse, Bau- und Werkzeugmaschinen, Land- und Kommunaltechnik sowie Medizintechnik.

#### GEFA PARTNER SERVICE



junited<sup>®</sup> AUTOGLAS

PEMA



Dank unserer langjährigen Produkt- und Branchenerfahrung können wir individuelle Lösungen und bedarfsgerechte Finanzierungsrahmen für Lager-, Vorführ- und Mietparkobjekte anbieten. Wir finanzieren neue und gebrauchte Objekte und unterstützen Händler in der gesamten Bandbreite ihres Handelns.

Im Berichtsjahr wurden Lager- und Mietparkfinanzierungen gut nachgefragt. Der Liquiditätsbedarf für den Lageraufbau der Händler blieb hoch, da in den meisten Branchen Investitionsgüter sehr gefragt blieben. Auch der Agrarmarkt verzeichnete eine wieder anziehende Nachfrage.

Schwerpunkt unserer Aktivitäten im Berichtsjahr war die Vervollständigung unseres Online-Einkaufsfinanzierungstools GEO. Mittlerweile wird dieses von 96 % unser Einkaufsfinanzierungskunden genutzt. Das Tool ermöglicht eine papierlose Abwicklung der Einkaufs- und Mietparkfinanzierung. GEO macht Prozesse schlanker und die Abwicklung von Geschäften schneller. Darüber hinaus erlaubt das Tool unseren Kunden ein Online-Monitoring der Bestände in der Lager- und Mietparkfinanzierung. Die dadurch erzielte Transparenz und Flexibilität stellen einen hohen Mehrwert für die Nutzer dar.

Eine 2017 durchgeführte Befragung der Nutzer ergab Spitzenbewertungen für Funktionalität, Übersichtlichkeit und Benutzerfreundlichkeit. Dies ist für uns ein Ansporn, das Tool im Sinne unserer Kunden weiter zu verbessern.

Für das Jahr 2018 erwarten wir eine anhaltend gute Nachfrage nach unseren Lager- und Mietparkfinanzierungslösungen. Wir gehen davon aus, dass

wir nach 7,5 % Wachstum im Berichtsjahr weiter expandieren werden und unsere Marktposition mit GEO und anderen intelligenten digitalen Angeboten ausbauen können.

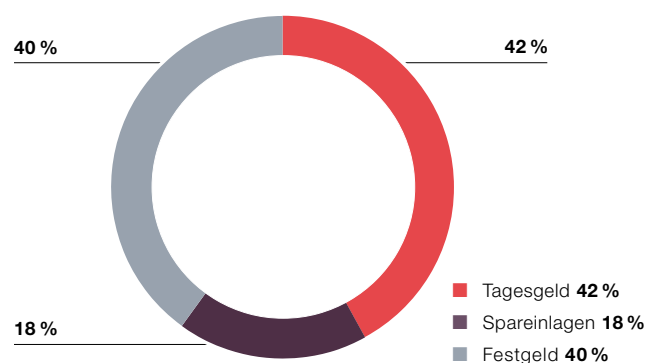
### **EINLAGENGESCHÄFT**

Der Geschäftsbereich Einlagengeschäft eröffnet Privatpersonen sowie Geschäfts- und Firmenkunden solide Möglichkeiten der Geldanlage bei der GEFA BANK. Die bei uns – in Tagesgeld, Festgeld oder Spareinlagen – angelegten Mittel werden zur Refinanzierung unserer Kredit- und Leasinglösungen für den deutschen Mittelstand verwendet; daher werben wir mit dem Slogan „Zinsen made in Germany“.

Unsere Einleger profitieren von fest kalkulierbaren Erträgen für ihre Einlagen bei hoher Transparenz hinsichtlich der Verwendung ihrer Gelder.

Mehr als 19.000 Privatkunden haben 2017 diesem Geschäftsansatz vertraut. Daneben nutzen rund 700 Geschäftskunden – vom Selbstständigen bis

#### **WELCHE PRODUKTE NUTZEN DIE EINLEGER DER GEFA BANK?**



zum großen mittelständischen Unternehmen – die Möglichkeit, überschüssige Liquidität kurz- oder mittelfristig bei der GEFA BANK anzulegen.

Insgesamt hatten unsere Kunden zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 rund 930 Mio Euro bei der GEFA BANK angelegt. Dieser Vertrauensbeweis freut uns.



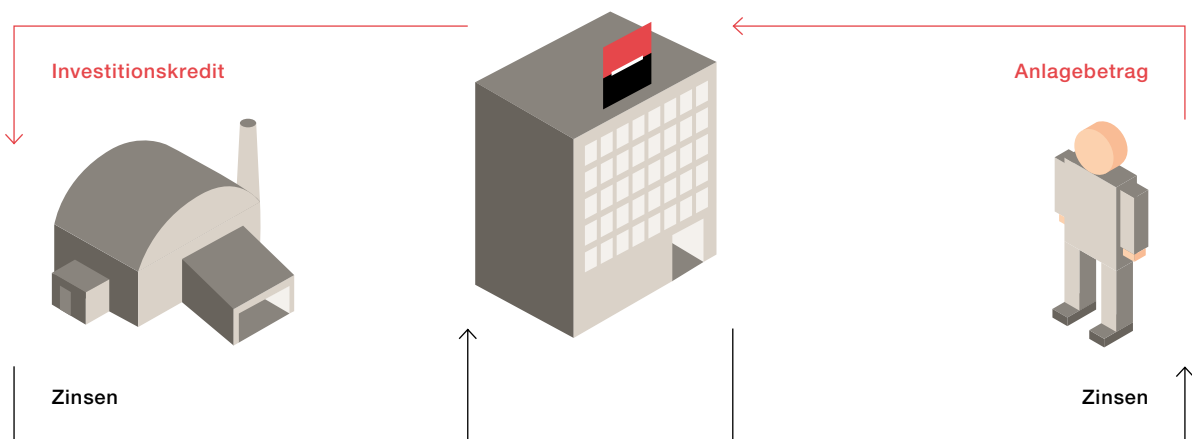
2017 ausgezeichnet – das Sparbuch der GEFA BANK.

Viele Privatkunden nutzen die Geldanlage bei der GEFA BANK zur gezielten Diversifizierung ihres gesamten Anlage-Portfolios und setzen unsere Produkte zur Risikominimierung ein.

Dabei vertrauen unsere Kunden auf unsere Stabilität und eine solide Zinspolitik. Diese wurden uns auch in einer Untersuchung der FMH Finanzberatung für das Handelsblatt bestätigt, das unser GEFA SparKonto als „TOP Sparbuch“ auszeichnete.

Im Mai 2017 haben wir erfolgreich eine Sonderzinsaktion für unsere treuen Bestandskunden durchgeführt. Die Serviceleistungen unseres OnlineBanking-Angebots für Privatkunden haben wir nutzerfreundlich gestaltet. Unser ServiceCenter garantiert eine zügige

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.

Bearbeitung eingehender Aufträge, die wir bevorzugt online entgegennehmen. Zudem stehen wir unseren Kunden rund um die Uhr und an sieben Tagen in der Woche telefonisch zur Verfügung.

Nach wie vor bieten wir unseren Privatkunden die persönliche Beratung vor Ort in Wuppertal an.

Für unsere Geschäfts- und Firmenkunden steht die flexible Anlage überschüssiger Liquidität im Vordergrund. Wir bieten das TagesGeld-Konto für kurzfristige und das FestGeld-Konto für mittelfristige Laufzeiten an.

Die Beratung vor Ort unserer Geschäfts- und Firmenkunden stellen wir bei Bedarf bundesweit zur Verfügung. Zudem ist eine Kontaktaufnahme per Video-Chat oder Telefon möglich.

Mit Blick auf unsere kurz- und mittelfristige Refinanzierungsstrategie planen wir für 2018, das Volumen im Einlagengeschäft konstant zu halten. Um dieses Ziel zu erreichen, werden wir entsprechende Kommunikationsmaßnahmen durchführen und an unserer Zinspolitik festhalten.

## **ORGANISATORISCHE MASSNAHMEN**

### **Umbau der Zentrale**

Der Umbau unserer Wuppertaler Zentrale wurde im Berichtsjahr abgeschlossen. Das Gebäude wurde energietechnisch auf den neuesten Stand gebracht. Hiermit konnte die GEFA BANK bei den „Environmental Efficiency Awards“ unserer Muttergesellschaft Societe Generale zwei Umweltpreise gewinnen. Der „Award“ wurde vor fünf Jahren aufgelegt und zeichnet

besonders klimafreundliche Projekte aus, die zu einer deutlichen Reduzierung des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes führen. Die moderne Technik der GEFA-Zentrale vermindert den CO<sub>2</sub>-Ausstoß um jährlich 90 Tonnen.

### **Frühes Scannen**

Zur Digitalisierung unserer Geschäftsprozesse erfolgte 2017 die vollständige Umstellung aller geschäftsbezogenen Bereiche der GEFA BANK im „frühen Scannen“. Durch diesen digitalen Bearbeitungsprozess werden signifikante Verbesserungen in Bezug auf Abwicklungsgeschwindigkeit, Transparenz und Qualität erreicht. Neben den Kosteneinsparungen durch weniger Papier, Toner, Porto und Prozesszeit kann sich auch die Umweltbilanz sehen lassen: In einem Jahr konnte der CO<sub>2</sub>-Ausstoß um mehr als fünf Tonnen reduziert werden.

### **Shared Sourcing Service Center**

Das früher in Wuppertal ansässige SSSC (Shared Sourcing Service Center) wurde an die Konzerneinheit SG CIB (Corporate & Investment Banking) in Frankfurt am Main übertragen. Es leistet als zentraler Einkaufsbereich aller Einheiten der Societe Generale in Deutschland einen wichtigen Beitrag zu Kosteneinsparungen und schafft bereichs- und bundesweite Synergien. Im Berichtsjahr wurden zusätzliche Einkaufsaktivitäten im SSSC gebündelt.

### **Projektportfolio & Prozess Management**

In Anlehnung an die Organisationsstruktur der Societe Generale wurde im Laufe des Berichtsjahres die Verantwortung für die Ablauforganisation und das Management von Projekten reorganisiert. Dazu wurde der neue Bereich Projektportfolio & Prozess Management (PPM) gebildet.

Die Verantwortung für diese Abteilung sowie für die Organisation und die Informationstechnologie der Bank obliegt der ergänzend geschaffenen Funktion des Chief Operating Officer (COO).

Ziel der neuen Organisationseinheit ist es, Ideen zu identifizieren, die bei beherrschbaren Risiken und angemessenen Kosten eine hohe Wertschöpfung erzielen. So sollen die Innovationsfähigkeit und der technologische Fortschritt in der GEFA BANK dauerhaft gewährleistet werden. Darüber hinaus stellt der neue Bereich ein Trainingsangebot für Projektleiter und Produktverantwortliche (Product Owner) bereit, das sukzessive ausgebaut wird.

Mithilfe standardisierter Methoden und professioneller Techniken sind die Analysten des PPM in der Lage, die eingereichten Projektideen zielorientiert zu bewerten und damit die Entscheidungsfindung zu unterstützen. Durch die schnelle und effiziente Analyse, gekoppelt mit einer bedarfsgerechten Priorisierung sowie zentraler Kapazitäts- und Ressourcensteuerung, leistete der Bereich bereits 2017 einen wertvollen Beitrag zur Umsetzung der Geschäftsstrategie.

## INFORMATIONSTECHNOLOGIE

### Ausbildungsinitiative Learn.Challenge.Grow (LCG)

Die Ausbildung zum Informatikkaufmann bzw. zur Informatikkauffrau wurde erfolgreich fortgesetzt, ebenso der duale Studiengang der Wirtschaftsinformatik, den die GEFA in Kooperation mit der Fachhochschule der Wirtschaft (FHDW) anbietet.

Die GEFA sieht sich in ihrem strategischen Ausbildungskonzept, das auf die besonderen Bedürfnisse der IT ausgelegt ist, bestätigt. Es leistet mit Blick auf den demografischen Wandel und Fachkräftemangel einen wesentlichen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit unserer IT.



Ein kombiniertes Überwachungsaudit nach ISO/IEC 20000:2011 und 27001:2013 attestierte der GEFA erneut ein angemessenes Sicherheits- und Qualitätsniveau.

In Zusammenarbeit mit der Tochtergesellschaft PEMA haben wir den Netzwerk-Service-Provider gewechselt. Im Rahmen dieses Projekts, das alle Standorte der GEFA-Gruppe umfasste, wurde eine leistungs- und zukunftsfähige Plattform realisiert.

Die Nutzung moderner Technologien erlaubt im Bereich der IT eine signifikante Beschleunigung der Installation von Komponenten bei gleichzeitiger Erhöhung der Sicherheit. Innovationen werden durch einen regen Austausch mit Experten auf Konzern-ebene hervorragend unterstützt.

### IFRS 9

Der Rechnungslegungsstandard International Financial Reporting Standard 9 (IFRS 9) erforderte im Berichtsjahr die Umsetzung neuer IT-Lösungen. Im Zuge der Entwicklung von Certified Data Stores, die für die Berechnung von Wertberichtigungen notwendig sind, galt es, die Vorgaben der Data-Governance-Richtlinien gemäß BCBS 239 zu berücksichtigen.



## RISIKOMANAGEMENT

Um ihre 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 2017 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 2017 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 2017 hat die GEFA BANK GmbH diese Anforderungen durch deutlich höhere Kapitalquoten als gefordert – sie bestehen zu über 95 % aus hartem Kernkapital – übertroffen.

## COMPLIANCE

Um 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

2017 wurden verschiedene Initiativen gestartet, die eine Modernisierung von Prozessen rund um die Bearbeitung des GEFA-Geschäfts zum Ziel haben. In vielen Unternehmensbereichen wurde an der Optimierung von Abläufen, Organisations- und Abteilungsstrukturen sowie Führungsspannen gearbeitet.

Im Unternehmensbereich Risikomanagement haben wir die Weichen für eine effizientere Führungs- und Abteilungsstruktur gestellt, die die Zusammenarbeit der verschiedenen Teilbereiche erleichtern soll. In konstruktiver Zusammenarbeit mit den Betriebsräten wurde mit der Umsetzung eines neuen Konzepts begonnen, das Ende 2019 realisiert sein wird.

Anregungen aus einer neuerlichen Mitarbeiterbefragung wurden aufgegriffen, um den Kontakt zwischen Geschäftsführung und Mitarbeitern durch eine neue Veranstaltungsreihe zu intensivieren. In regelmäßigen

Townhall Meetings in der Zentrale in Wuppertal erläutern die Geschäftsführer den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Hintergründe, unternehmerische Entscheidungen sowie die Kennzahlen der GEFA BANK und tauschen sich mit ihnen über aktuelle Themen, Probleme und Fragen aus. Diese neue Veranstaltungsreihe erfreut sich großer Beliebtheit.

Der Personalbestand der GEFA BANK blieb im Berichtsjahr weitgehend konstant; in Mitarbeiterkapazitäten ausgedrückt war er leicht rückläufig. Die 57 % männlichen und 43 % weiblichen Mitarbeiter waren zwischen 21 und 66 Jahre (im Durchschnitt 47,5 Jahre) alt. Gemessen in Mitarbeiterkapazitäten (MAK) teilten sie sich zum Ende des Berichtsjahres wie folgt auf die verschiedenen Teilbereiche des Unternehmens auf: 48 % der Belegschaft waren mit vertrieblichen Aufgaben betraut, 11 % nahmen Funktionen im Risikomanagement ein, weitere 11 % arbeiteten in der Vertragsverwaltung und 25 % in Stabsabteilungen bzw. im



Haben vor Ort handwerkliches Geschick bewiesen: GEFA-Mitarbeiterinnen und -Mitarbeiter nach erfolgreichem Aufbau eines Gewächshauses für das Wuppertaler Kinderhaus Luise Winnacker. Das Bildungsprojekt fördert die Sozial- und Lebenskompetenz sozial benachteiligter Kinder.

Innenbereich der GEFA. Der Rest der Belegschaft verteilt sich auf das Einlagengeschäft sowie Nachwuchsgruppen. Diese Angaben beziehen sich auf die aktiven Mitarbeiter der GEFA BANK inklusive Geschäftsführung und Auszubildende.

#### **Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt**

Die Übernahme von Verantwortung für Gesellschaft und Umwelt ist seit Jahren fester Bestandteil der Unternehmenskultur unserer Muttergesellschaft Societe Generale. Bei der Entwicklung ihrer strategischen Ziele finden auch auf Nachhaltigkeit ausgerichtete soziale und ökologische Aspekte Berücksichtigung, die in einem „Corporate Social Responsibility“-Konzept niedergelegt sind. Wachsende Bedeutung misst die Societe Generale dem Kampf gegen den Klimawandel bei; ein entsprechendes Maßnahmenpapier zur Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes bis zum Jahr 2020 wurde verabschiedet.

Diese Grundsätze gesellschaftlicher Verantwortung haben für alle Konzerneinheiten weltweit Gültigkeit und wurden im Berichtsjahr bei der GEFA BANK in diversen Initiativen umgesetzt. Mit Geldspenden unterstützten wir eine Reihe von karitativen und kulturellen Projekten, Einrichtungen des Bildungs- und Gesundheitswesens sowie soziale Hilfsorganisationen.

Soziales Engagement zeigte die GEFA-Belegschaft vor Ort für das Wuppertaler Kinderhaus Luise Winnacker. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter legten bei Hausputz- und Gartenarbeiten Hand an und bauten an drei Arbeitstagen gemeinsam ein Gewächshaus auf. Als außerschulischer Lernort für Lebens- und Sozialkompetenz ist das Kinderhaus Luise Winnacker e. V. ein mehrfach ausgezeichnetes innovatives Bildungsprojekt.

Auch auf ökologischer Ebene unterstützte die GEFA BANK im Jahr 2017 die Nachhaltigkeitsziele der Societe Generale. Im konzerninternen Wettbewerb „Environmental Efficiency Awards“, der CO<sub>2</sub>-freundliche Maßnahmen auszeichnet, haben wir für die Projekte Bürogebäudesanierung, neue Abluftanlage in der Tiefgarage und „frühes Scannen“ Prämien erhalten.

Um auch umweltbewusstes Handeln unserer Kunden zu fördern, unterstützen wir diese im Einklang mit dem Maßnahmenpapier unserer Muttergesellschaft bei ihren Nachhaltigkeitsprojekten.

#### **AUSBLICK**

In das Geschäftsjahr 2018 blicken wir mit Zuversicht. Die Wirtschaftsexperten sind sich einig, dass sich der Aufschwung der deutschen Wirtschaft fortsetzen wird. Die Unternehmensinvestitionen dürften bei zunehmender Kapazitätsauslastung weiter steigen.

Vor diesem Hintergrund hat die GEFA ambitionierte Neugeschäftsziele für 2018 definiert.

Unsicherheiten resultieren aus der anhaltenden Niedrigzinsphase, deren Ende nicht abzusehen ist. Unser Marktumfeld bleibt dadurch einem starken Wettbewerbs- und Margendruck ausgesetzt.

Für unsere mittelständische Klientel wollen wir auch in Zukunft erste Wahl sein. Dazu stützen wir uns auf unsere traditionellen Werte und unsere jahrzehntelange Erfahrung, nutzen aber ebenso die Chancen, die uns moderne Technologien und innovative Wege bieten.

# SOCIETE GENERALE

## EQUIPMENT FINANCE 2017

Die Societe Generale Equipment Finance-Gruppe (SGEF) ist ein führender Absatzfinanzierungspartner für Hersteller und Händler in Europa, Amerika, Afrika und Asien. In 41 Ländern vertreten ist sie Teil des französischen Bankenkonzerns Societe Generale. Die erfahrenen Länderspezialisten der Gruppe sind in der Lage, ihre grenzüberschreitenden Absatzfinanzierungslösungen an die unterschiedlichsten Bedürfnisse internationaler Hersteller und Händler (Vendoren) anzupassen. In allen Ländern verfügen die Vertriebsteams über fundiertes Branchen- und Projekt-Know-how in den Märkten Transport, Industriegüter und High-Tech.

Das Geschäft verteilt sich ausgewogen auf ein breites Portfolio an Finanzierungsobjekten und auf die gesamte Wertschöpfungskette vom Hersteller bis zum Endkunden. Die SGEF-Gruppe bietet ein umfassendes Angebot maßgeschneiderter Finanzierungsservices aus Finanzierungs- und Operate Leasing, Factoring, Kredit sowie objektbezogenen Versicherungen. Die Kunden schätzen die länderübergreifende Kompetenz und fundierten Marktkenntnisse. Die SGEF-Gruppe sieht ihren Kernauftrag darin, mit konsequenter Kundenorientierung, Innovation und Professionalität für Kunden und Vendoren rund um den Globus erste Wahl zu sein.

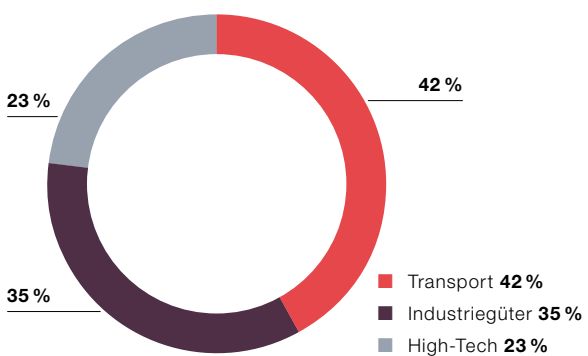
Dabei setzt sie auf langfristige Geschäftsbeziehungen zum gegenseitigem Nutzen für alle Partner. Entsprechend steht für Vendoren ein breites Angebot an Dienstleistungen und Kooperationsformen zur Verfügung. Passend zu ihrer Vertriebsstrategie können die Partner ihren Kunden verschiedenste Leasinglösungen unter der eigenen Marke, in Form von Co-Branding oder über lockere Kooperationsvereinbarungen anbieten. Die Vendoren profitieren darüber hinaus von weiteren Dienstleistungen wie der Erstellung individueller Werbekampagnen oder Buchhaltungs-, Inkasso- und Reportingservices.

Im Jahr 2017 hat die SGEF-Gruppe ihre Position unter den führenden Absatzfinanzierungspartnern gefestigt und ist sowohl in Europa also auch weltweit der zweitgrößte Anbieter. Die Gruppe wurde 2017 vom Fachmagazin Leasing Life als bester europäischer Mittelstandsfinanzierer (EU SME Champion of the Year) und bester Absatzfinanzierer (Vendor Finance Provider of the Year) ausgezeichnet. Die verwalteten Forderungen beliefen sich zum Jahresende 2017 auf 27,2 Mrd Euro; das Neugeschäft stieg um 8% auf 12,4 Mrd Euro.



Societe Generale, Paris, Frankreich

#### NEUGESCHÄFT SOCIETE GENERALE EQUIPMENT FINANCE 2017 NACH GESCHÄFTSBEREICHEN SOWIE LÄNDERN/REGIONEN



Land/Region	%
Deutschland	21
Frankreich	24
Skandinavien	13
Italien	8
Vereinigtes Königreich	5
USA	6
Zentral- & Osteuropa	9
Andere	13



# AUSZUG AUS DEM LAGEBERICHT DER GEFA BANK GMBH FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2017

## GESCHÄFT UND RAHMENBEDINGUNGEN

Im Berichtsjahr hat sich das Neugeschäftsvolumen der GEFA positiv entwickelt. Das Neugeschäftsvolumen der GEFA lag über dem Niveau des Vorjahres (2.545 Mio € gegenüber 2.408 Mio €). Zum Neugeschäftsvolumen trugen die Geschäftsbereiche Transport 1.556 Mio € (61 %), Industriegüter 672 Mio € (26 %) und High-Tech 317 Mio € (13 %) bei. Trotz eines stetig zunehmenden Wettbewerbs blieben die Margen 2017 auf einem zufriedenstellenden Niveau.

Die GEFA beschäftigte am Ende des Berichtsjahres 696 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter (umgerechnet auf Vollzeitkräfte/Mitarbeiterkapazitäten, MAK 653). Das waren 0,3 % weniger als Ende 2016 (698 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, MAK 658).

## ERTRAGSLAGE

Die GEFA hat sich im Geschäftsjahr 2017 in einem herausfordernden Umfeld gut behauptet. Vor dem Hintergrund eines sich verschärfenden Wettbewerbs und mit dem Ziel, stabile Margen zu erwirtschaften, lag das Neugeschäft mit knapp 2,6 Mrd € im Rahmen der letztjährigen Prognose von 2,6 Mrd € bis 2,7 Mrd €. Trotz eines stetig steigenden Wettbewerbs erzielte die GEFA ein IFRS-Vorsteuerergebnis von 78,9 Mio €, welches über der prognostizierten Spanne von 70,0 Mio € bis 75,0 Mio € lag. Der ROE von 18,0 % erreichte die prognostizierte Bandbreite von 16,0 % bis 18,0 %. Insgesamt wurde das Geschäftsjahr 2017 zufriedenstellend abgeschlossen.

Der Zinsüberschuss lag 2017 mit 126,5 Mio € unter dem Vorjahresniveau (133,7 Mio €). Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr resultiert aus Beendigungen von Verträgen im Bestandsgeschäft mit zum Teil hohen Margen, welcher aufgrund des niedrigen Zinsumfelds nicht vollständig kompensiert werden konnte.

Die Nettoerträge aus dem laufenden Leasinggeschäft betragen im Berichtsjahr 43,7 Mio € (Vorjahr 44,7 Mio €).

Das Ergebnis vor Gewinnabführung und Steuern lag im Berichtsjahr mit 80,9 Mio € unter dem Niveau des Vorjahres (105,6 Mio €). Enthalten sind die Ergebnisübernahmen der GEFA Services GmbH, der PEMA GmbH und der GEFA Direkt GmbH. Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist durch den Wegfall des im Vorjahr ausgewiesenen außerordentlichen Ergebnisses (Verschmelzungsgewinn) zu erklären.

Das Ergebnis ohne Ergebnisübernahmen und ohne außerordentliche Erträge betrug im Berichtsjahr 72,4 Mio € (Vorjahr 79,4 Mio €).

## **VERMÖGENSLAGE**

Die Bilanzsumme der GEFA lag 2017 mit 7.135 Mio € über dem Niveau des Vorjahres (6.519 Mio €). Die Managed Assets (Volumen der verwalteten Finanzierungsverträge) verzeichneten ein Plus von 7,7 % und erreichten zum Ende des Berichtsjahres 6.748 Mio € (Vorjahr 6.231 Mio €). Der Anstieg resultiert im Wesentlichen aus höheren Forderungen im Bereich der Einkaufs- und Mietkauffinanzierung.

## **PROGNOSE, RISIKEN UND CHANCEN**

Für das Geschäftsjahr 2018 sind wir zuversichtlich und erwarten steigende Umsätze und stabile Margen bei weiter steigendem Wettbewerbsdruck. Diese positive Einschätzung schlägt sich in den Umsatzerwartungen der GEFA nieder. Wir erwarten, dass die GEFA ein Neugeschäft von 2,6 Mrd € bis 2,7 Mrd € realisieren wird. Wir sind zuversichtlich, dass das geplante Wachstum kostenneutral realisiert werden kann. Wir rechnen mit einem IFRS-Vorsteuerergebnis von 72 bis 77 Mio € und einem ROE zwischen 16,5 % und 18,5 %.

Risiken, die den Fortbestand der GEFA gefährden, sind aus heutiger Sicht auf Basis der aktuellen Informationen nicht erkennbar. Die künftige wirtschaftliche Lage der GEFA wird wesentlich von der konjunkturellen Entwicklung beeinflusst. Für das nächste Jahr erwarten wir für die GEFA ein gesundes Wachstum bei niedrigen Risikokosten.



Den vollständigen Lagebericht und den Anhang für das Geschäftsjahr 2017 finden Sie als PDF auf unserer Homepage unter [www.gefa-bank.de/gb17](http://www.gefa-bank.de/gb17) und nach Veröffentlichung im e-Bundesanzeiger.

# BILANZ

## DER GEFA BANK GMBH, WUPPERTAL

### JAHRESBILANZ ZUM 31. DEZEMBER 2017

#### AKTIVSEITE

	€	€	Vorjahr Tsd €
<b>1. Barreserve</b>			
a) Kassenbestand	2.000,00		2
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken darunter: bei der Deutschen Bundesbank € 144.263.089,46 (Vorjahr Tsd € 129.741)	144.263.089,46	144.265.089,46	129.741
<b>2. Forderungen an Kreditinstitute</b>			
a) täglich fällig	57.138.717,45		4.906
b) andere Forderungen	11.149.405,56	68.288.123,01	14.555
<b>3. Forderungen an Kunden</b>		5.625.741.018,38	5.121.786
darunter: Kommunalkredite € 16.201.308,95 (Vorjahr Tsd € 18.259)			
<b>4. Beteiligungen</b>		1.163.219,29	1.163
<b>5. Anteile an verbundenen Unternehmen</b>		190.219.653,28	190.220
darunter: an Finanzdienstleistungsinstituten € 1.776.000,00 (Vorjahr Tsd € 1.776)			
<b>6. Leasingvermögen</b>		1.030.793.657,03	992.621
<b>7. Immaterielle Anlagewerte</b>			
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	0,00		209
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	17.150.305,00		17.335
c) geleistete Anzahlungen	828.171,65	17.978.476,65	1.565
<b>8. Sachanlagen</b>		19.427.467,71	18.800
<b>9. Sonstige Vermögensgegenstände</b>		35.900.908,98	24.520
<b>10. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		1.286.359,36	1.761
<b>Summe der Aktiva</b>		<b>7.135.063.973,15</b>	<b>6.519.184</b>



# GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

## DER GEFA BANK GMBH, WUPPERTAL

FÜR DIE ZEIT VOM 1. JANUAR 2017 BIS 31. DEZEMBER 2017

### AUFWENDUNGEN

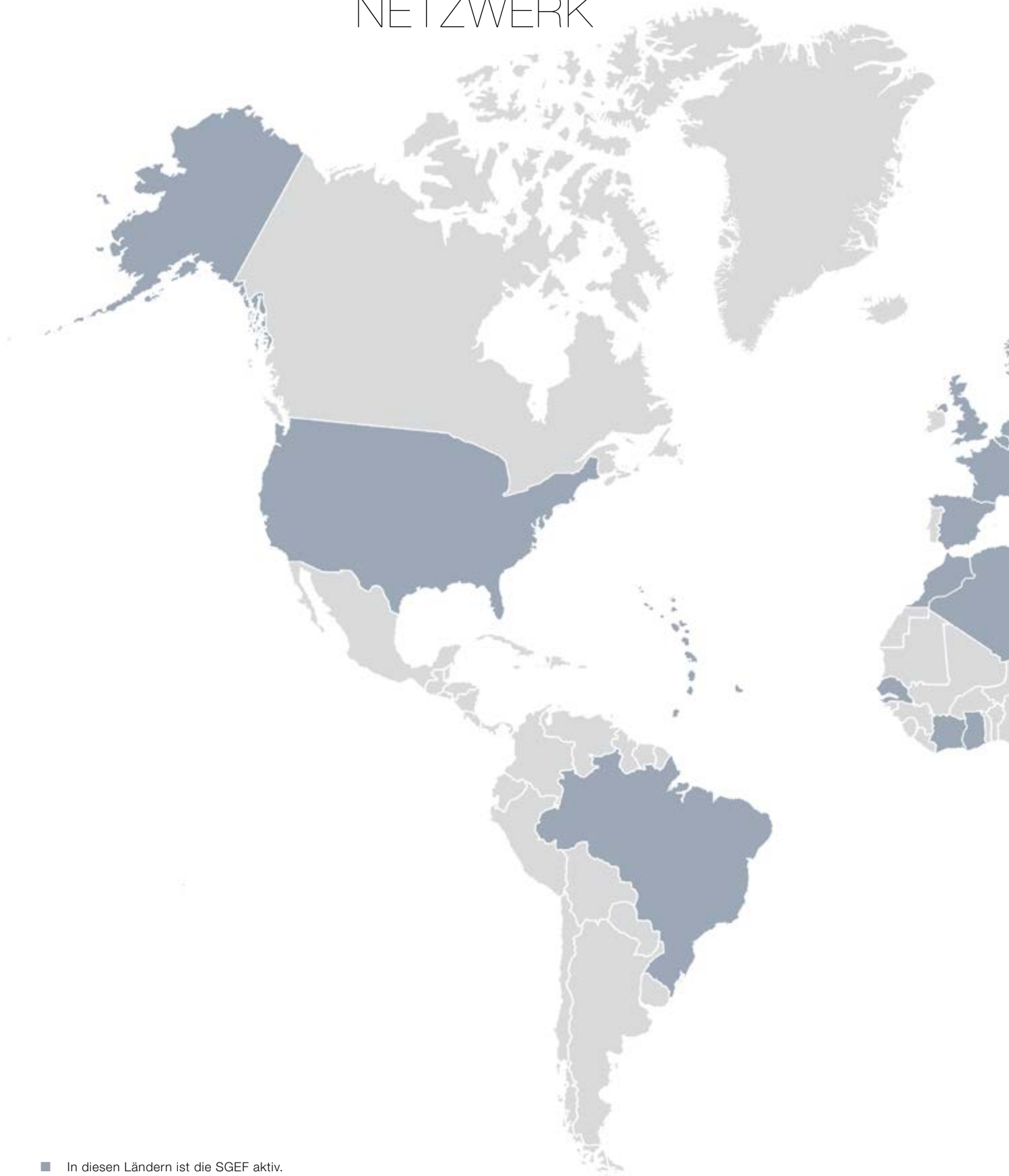
	€	€	€	Vorjahr Tsd €
<b>1. Zinsaufwendungen</b>			7.942.322,03	15.700
<b>2. Aufwendungen aus dem Leasinggeschäft</b>			19.644.763,07	38.759
<b>3. Provisionsaufwendungen</b>			11.997.239,48	10.792
<b>4. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen</b>				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter	53.689.234,41			51.856
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung darunter: für Altersversorgung € 8.165.220,51 (Vorjahr Tsd € 6.684)	16.418.342,14	70.107.576,55		15.046
b) andere Verwaltungsaufwendungen		31.389.639,36	101.497.215,91	34.140
<b>5. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf</b>				
a) Leasingvermögen		285.358.881,50		290.116
b) immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen		6.178.762,06		5.712
c) Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens		0,00	291.537.643,56	1.543
<b>6. Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>			1.977.117,88	1.817
<b>7. Aufwendungen aus Verlustübernahme</b>			606.430,52	213
<b>8. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 6 ausgewiesen</b>			126.174,21	132
<b>9. Auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinnabführungsvertrags abgeführte Gewinne</b>			80.117.510,27	105.212
<b>Summe der Aufwendungen</b>			<b>515.446.416,93</b>	<b>571.038</b>



**ERTRÄGE**

	€	Vorjahr Tsd €
<b>1. Zinserträge aus</b>		
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	134.383.280,25	149.351
<b>2. Erträge aus dem Leasinggeschäft</b>	348.725.309,04	373.612
<b>3. Laufende Erträge aus</b>		
a) Beteiligungen	1.183.548,00	789
<b>4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen</b>	8.338.600,45	485
<b>5. Provisionserträge</b>	7.960.444,62	7.413
<b>6. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft</b>	6.087.950,96	4.600
<b>7. Sonstige betriebliche Erträge</b>	8.767.283,61	9.223
<b>8. Außerordentliche Erträge</b>	0,00	25.565
<b>Summe der Erträge</b>	<b>515.446.416,93</b>	<b>571.038</b>

# UNSER WELTWEITES NETZWERK



■ In diesen Ländern ist die SGEF aktiv.



# EQUIPMENT UND VENDOR FINANCE IN DEUTSCHLAND

**GEFA BANK GmbH****ZENTRALE**

Tel.: +49 202 382 1000  
Fax: +49 202 382 1001  
[www.gefa-bank.de](http://www.gefa-bank.de)  
E-Mail: [service@gefa.de](mailto: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  
www.societegenerale.al/

**ALGERIEN**

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

**BELGIEN<sup>1</sup>**

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

**BRASILIEN**

Tel.: +55 11 26 66 22 59  
www.sgef.com.br

**BULGARIEN**

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

**CHINA<sup>2</sup>**

Tel.: +86 21 22 31 13 00  
www.sgef.cn

**DÄNEMARK**

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

**CÔTE D'IVOIRE**

Tel.: +225 20 20 32 01  
www.societegenerale.ci/fr/

**FRANKREICH**

Tel.: +33 1 42 14 27 39  
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.societegenerale.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

**USA<sup>3</sup>**

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

**WESTINDISCHE INSELN**

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

<sup>1</sup> inklusive Luxemburg

<sup>2</sup> inklusive Hongkong

<sup>3</sup> inklusive Mexiko  
und Kanada



**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:  
Wagenhalle der Schwebebahn in Wuppertal-Vohwinkel.  
Mit freundlicher Genehmigung der WSW Wuppertaler  
Stadtwerke GmbH.

**PROJEKTMANAGEMENT**

Z/Marketing GEFA

**PRODUKTION**

Gutenberg Beuys Feindruckerei GmbH, Langenhagen



**GEFA BANK GMBH**

ROBERT-DAUM-PLATZ 1, 42117 WUPPERTAL

TEL + 49(0)202 382 1000, FAX + 49(0)202 382 1001

[WWW.GEFA-BANK.DE](http://WWW.GEFA-BANK.DE)