

HV leasing.99: Die Reduzierung des Grundkapitals um rund die Hälfte erfordert eine komplette Neuausrichtung des Geschäftsmodells mit Namensänderung „Private Assets AG“

Konstruktive Kritik erwünscht: Aber muss ein Redner weit über 50 Fragen stellen? Überzeugendes Debüt des neuen AR-Chefs Hover

Bei der 5. Hauptversammlung der Leasing.99 AG am 27. August 2009 – künftig heißt das Unternehmen „**Private Assets AG**“ – war nur ein knappes Drittel des Grundkapitals vertreten. Insbesondere die Pro-Kopf-Anwesenheit der Aktionäre war ungewöhnlich niedrig. Einerseits lud das hochsommerlich schöne Wetter zum morgendlichen Besuch der HV auf der grünen Insel Reichenau ein. Andererseits vermischen es die Aktionäre, als Ausgleich für den starken Kursverlust und die gleichwohl chancen- wie risikoreiche Umstellung auf das neue Geschäftsmodell „Private Assets“ mit einer schmackhaften Naturaldividende für ihr treues Ausharren belohnt zu werden. Sofern die Firma den Turnaround und Break-even schafft, sollte sich der künftige Erfolg auch in einer ordentlichen Bewirtung niederschlagen, lädt doch das gepflegte Hotel MOHREN mit seiner guten Küche dazu ein.

Wenn ein Aktionär weitaus mehr als 50 Fragen stellt, wäre zumindest ein Einreichen im Vorfeld wünschenswert. Da muss man dem Alleinvorstand Bozon schon ein Kompliment machen für die zügige und kompetente Beantwortung, sodass es keine Nachfragen gab. Auch sonst überzeugte der Auftritt des Firmengründers und Alleinvorstands das Gremium bezüglich Informationswert und Aufrichtigkeit.

Ganz ausgezeichnet ist das Debüt des 68-jährigen neuen Aufsichtsratsvorsitzenden Dieter Hoven zu bewerten. Obwohl es sein bislang einziges Aufsichtsratsmandat ist – weitere werden sicherlich bald folgen nicht zuletzt wegen seiner hohen unternehmerischen Kompetenz und ungewöhnlich bescheidenen Vergütung – begeisterte der Aufsichtsratschef mit seinem engagierten, nicht in üblicher Routine erstarrten Auftritt. Solch eine spannungsreiche Versammlungsführung würde ich mir immer wünschen. Obgleich Vorstand und Aufsichtsrat alles taten, um die HV zügig abzuwickeln, dauerte sie immerhin fast 3 ½ Stunden, von 10:00 Uhr bis kurz vor 13:30 Uhr. Es stellt sich die Frage nach dem Sinn der in den Satzungen festgeschriebenen Altersgrenzen, ist doch nicht das kalendarische, sondern biologische Alter für Einsatzbereitschaft und Leistungsvermögen entscheidend.

Die Tagesordnung mit zehn Punkten war ungewöhnlich umfangreich. Gründe gab es dafür genug. Das Geschäftsjahr 2008 bringt – mit verursacht durch die schwere Finanz- und Weltwirtschaftskrise – einen Jahresfehlbetrag von -1,635 Mio. Euro. Der Bilanzverlust beträgt nun -6,657 Mio. Euro. Damit verringert sich das Grundkapital um über die Hälfte.

Zum besseren Verständnis des neuen Geschäftsmodell

Es erscheint aussichtslos, dass sich das kleine Unternehmen leasing.99 mit seinem bisherigen operativen Geschäftsmodell hochrappeln und gegenüber der übermächtig erscheinenden Konkurrenz auf dem Autoleasingmarkt künftig behaupten kann. Bei konjunkturellem Aufschwung wäre dies vielleicht möglich, nicht aber in einer tiefen Rezession, die vor allem die Autoindustrie und den Maschinenbau so heftig wie nie zuvor heimgesucht hat, und deren Ende noch nicht absehbar ist. In dieser schweren Krise scheint das Überleben von leasing.99 ohne Abkehr vom bisherigen Geschäftsmodell akut gefährdet. So bleibt keine andere Wahl, als sich operativ neu zu orientieren und sich so zu benennen, dass der komplett veränderte Geschäftsansatz im neuen Firmennamen erkennbar wird.

Freilich reicht es nicht aus, sich schnell eine neue Marktnische zu suchen. Höchste Fachkompetenz im Management ist geboten, um die damit verknüpften riesigen Herausforderungen zu meistern. Gerade auf dem Sektor „**Private Assets**“ ist die Konkurrenz überproportional stark vertreten. Die Wettbewerber kämpfen mit harten Bandagen, agieren rührig und sind mit allen Wassern gewaschen. So stellt sich die Frage: Ändert sich neben dem Firmennamen auch die Zusammensetzung in der Führungsspitze, um diese schwierigen Aufgaben zu bewältigen? Worum es geht, zeigt der Paragraph 9 der Tagesordnung in der HV-Einladung:

- *„Der Gegenstand des Unternehmens ist die Verwaltung des eigenen Vermögens, der Erwerb und die Veräußerung von Firmenbeteiligungen, Unternehmensberatung, Existenzgründungsberatung, Finanzierungs- und Emissionsberatung, IPO-Begleitung, Investor Relation Services, Public Relation Services, Business Coaching und der Handel von Edelmetallen.“*
- Was sagt dazu die BaFin, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht? Wie sehen diesbezügliche Verhandlungen aus? Erfüllen Sie sämtliche, härter gewordenen Auflagen und Qualifikationsnachweise?

Ohne ausgewiesene Finanz- und Edelmetallexperten, die nicht für ein Butterbrot an Bord zu holen sind, wird das neue Geschäftsmodell nicht funktionieren. Es ehrt zwar einen Aufsichtsrat, sich nach Abzug der Kosten mit jährlich netto 1.250 Euro bis 2.500 Euro zu begnügen. Aber ist dann die gerade jetzt so dringend notwendige hochkarätige Qualität gewährleistet? Experte wird man nicht über Nacht oder binnen ein paar Monaten. Es ist ein jahrelanger intensiver Arbeits- und Ausleseprozess – geknüpft an eine nicht erlahmende Lernfreude. Und ohne ausreichende Erfahrung, gewachsen in der Berufspraxis, läuft im Finanzsektor gar nichts. Die globale Finanzkrise, Dokumentation des Versagens, spricht Bände. Der gesamte Themenkomplex ist also kritisch und im Detail gründlich zu hinterfragen.

Gerade in unserer Zeit, von Verunsicherung, Unruhe und Misstrauen geprägt durch „toxische Wertpapiere“ Schneeballsysteme und andere Betrügereien am Grauen Markt ist es ungemein schwierig, über die Rückbesinnung auf Grundwerte neues Vertrauen aufzubauen. Nur seriösen Finanzberatern mit bestem Leumund und anspruchsvoller Expertise eröffnet sich überhaupt die Chance, sich in dem interessanten und ertragreichen, aber eben auch stark beackerten Markt dauerhaft zu behaupten und einen treuen Kundenstamm um sich zu sammeln.

Einige kritische Anmerkungen und konkrete Fragen zur künftigen Geschäftsausrichtung

In der **Vermögensverwaltung** gibt es im süddeutschen Raum bereits große bankenunabhängig Player, siehe Dr. Jens Ehrhardt (DJE Kapital AG) oder Gottfried Heller (FIDUKA), dekoriert mit hohen Auszeichnungen und bestem Leumund. Wie wollen Sie sich da positionieren? Wer ist der Fachmann auf diesem Sektor? Nebenbei gibt es zahlreiche Privatbanken, die wohlhabende Kunden im Blick haben. **[Anmerkung:** Wie der Vorstand mir auf meine Frage erklärt, bezieht sich die Position „**Verwaltung des eigenen Vermögens**“ nicht auf die Vermögensverwaltung von Kunden. Zudem wird das neue Geschäftsmodell schrittweise aufgebaut. Fachseminare mit Finanzexperten werden bereits in diesem Jahr gestartet.]

In Ihrem Geschäftsfeld „**Erwerb und Veräußerung von Firmenbeteiligungen, Unternehmensberatung, Existenzgründungsberatung, Finanzierungs- und Emissionsberatung, IPO-Begleitung**“ ist die Konkurrenz besonders groß. Neben den Großbanken sind hier zahlreiche mittelständische Banken und Finanzdienstleister tätig. Zu Ihrer Konkurrenz zählen flexibel arbeitende Mittelständler – teilweise börsennotiert. Wer von Ihrem Management und Aufsichtsrat, erfüllt die hohen Anforderungen bezüglich Fachkompetenz in diesem Sektor?

Im Geschäftsfeld „**IPO- und HV-Begleitung, Investor Relation Services, Public Relation Services**“ gibt es deutschlandweit bestens eingeführte Mitbewerber, die nicht nur einen guten Leumund haben, sondern über ein weit umspanntes Netzwerk verfügen. Wie wollen Sie in diese schwer zugängliche Nische eindringen?

Im Markt für „**Business Coaching**“ – keine geschützte Berufsbezeichnung, hier kann sich jeder tummeln – gibt es neben seriösen Anbietern auch viele schwarze Schafe. Türöffner sind erfolgreiche Publikationen. Wie sieht es da bei Ihnen aus?

Im Sektor „**Handel mit Edelmetallen**“ ist die Konkurrenz erdrückend groß. Neben den etablierten Marktführern wie „pro aurum“ (aurum = Gold) gibt es zahlreiche Händler, die eigene (physische) Geschäfte unterhalten, aber auch als Internethändler auftreten. In Verbindung mit diesem Geschäftsmodell-Ableger stellen sich Fragen über den Bezug und die Lagerung von Edelmetallen bzw. eine Kooperation mit einem renommierten Partner, was die beste Lösung sein dürfte.

Wichtige Finanzkennzahlen der leasing.99 AG für 2007/08

Position	31.12.2008	31.12.2007
Umsatzerlöse	6,492 Mio. €	5,538 Mio. €
Rohergebnis	7,240 Mio. €	8,502 Mio. €
Materialaufwendungen/Fahrzeuge	2,310 Mio. €	1,083 Mio. €
Personalaufwand	0,480 Mio. €	0,756 Mio. €
Ergebnis gewöhnliche Geschäftstätigkeit	-1,620 Mio. €	0,197 Mio. €
Jahresfehlbetrag bzw. Jahresüberschuss	-1,635 Mio. €	0,193 Mio. €
Verlustvortrag	-5,019 Mio. €	-3,478 Mio. €
Einziehung eigener Aktien zu Lasten des Bilanzgewinns	-0,02 Mio. €	-1,735 Mio. €
Bilanzverlust	-6,657 Mio. €	-5,019 Mio. €
Anlagevermögen	14.684 Mio. €	22.370 Mio. €
Umlaufvermögen	1,124 Mio. €	1,082 Mio. €
Verbindlichkeiten	9,281 Mio. €	13,168 Mio. €
Eigenkapital	4,125 Mio. €	5,806 Mio. €
Bilanzsumme	15,823 Mio. €	23,478 Mio. €

Ein kurzer Blick auf den Werdegang von leasing.99 AG, künftig „Private Assets AG“

Die leasing.99 AG wurde im Millenniumsjahr 2000 gegründet und ist seit Juni 2004 im Segment Open Market (Freiverkehr) gelistet. Das junge Unternehmen hat bislang bewegliche Wirtschaftsgüter aller Art vermietet, wobei der Schwerpunkt der Geschäftstätigkeit zunächst beim Autoleasing lag und 2007/2008 auf den Autohandel als neues Standbein ausgedehnt wurde. [Dieses Geschäftsfeld wird beibehalten.] Hinzugesellt hat sich die Vermittlung von Bankfinanzierungen – ein Fingerzeig für die geschäftliche Neuausrichtung. Firmen- und Privatkunden, darunter viele Freiberufler, bildeten die Zielgruppe dieser transparenten hersteller- und bankenunabhängigen Leasinggesellschaft. Ihre Zufriedenheit vorausgesetzt, könnte der Firmenkundenstamm das Korsett des neuen Geschäftsmodells von leasing.99 bzw. „Private Assets AG“ bilden. Schließlich hat leasing.99 intensiv daran gearbeitet, sich mit gutem, maßgeschneidertem Service von der Konkurrenz abzuheben und über hohe Zufriedenheitswerte neue Stammkunden zu gewinnen für Kauf, Leasing, Langzeitmiete, Mietkauf, Flottenlösung – alles aus einer Hand. Darauf kann man aufbauen. Hervorzuheben ist in der jüngeren Vergangenheit der Börsengang der Tochterfirma **Autoportal.99 AG** im Juni 2006.

Der Geschäftsbericht 2008: Aus dem Vorwort des Vorstands

„Wir werden als Beteiligungsgesellschaft unser umfassendes Know-how einsetzen und kleine Unternehmen beraten und unterstützen, deren Kapitalbedarf von der Bankenseite aufgrund der derzeitigen Rahmenbedingungen nicht hinreichend erfüllt werden kann. Wir wollen und werden dauerhafte Werte schaffen und damit den Wert unseres Unternehmens nachhaltig steigern. – Als Vorstand der leasing.99 AG kann ich Ihnen versichern, dass ich alles daran setze, unser Unternehmen mit neuen Ideen in eine gute Zukunft zu führen.“

Herausragende Geschehnisse im Geschäftsjahr 2008

Februar 2008: leasing.99 AG in der Schweiz. Im Nachbarland wurde die leasing.99 (Schweiz) AG gegründet, um der steigenden Nachfrage nach dem Angebot der Muttergesellschaft zu entsprechen. (Anmerkung: Die Schweizer Tochterfirma heißt künftig *Private Metals AG*.)

April 2008: Notierungsaufnahme der Wandelschuldverschreibung. Am 11. April 2008 erfolgte die Notierungsaufnahme der Wandelschuldverschreibung der leasing.99 AG mit der ISIN/WKN DE 000 605 113 9 in den Freiverkehr Open Market der Frankfurter Wertpapierbörse. Der Titel ist unter der ISIN/WKN DE 000 A0T GER 1 handelbar.

Inhaltliche Auszüge aus der Rede von CEO Norbert Bozon

Der engagierte Auftritt des Unternehmenschefs, Alleinvorstand Norbert Bozon, überzeugte. Ich gebe ein Konzentrat dieser spannungsreichen und mit viel Herzblut vorgetragenen Rede wider:

Einführung

„Das Geschäftsjahr 2008 der leasing.99 AG war ein von vielen Sondereinflüssen geprägtes Jahr, in dem man von Umsatz- und Ertragssteigerungen allenfalls träumen konnte. Wer vor einem Jahr geglaubt hatte, das Schlimmste sei bereits überstanden, der musste nach der Pleite von Lehmann Brothers miterleben, wie sich die gesamte Weltwirtschaft und das Finanzsystem binnen weniger Wochen auf einen tiefen Abgrund hin bewegten. Mit Tausenden Milliarden Euro neu geschöpftem Buchgeld konnten die Banken zwar vor dem sicheren Bankrott gerettet werden. Ohne gravierende Auswirkungen auf die Wirtschaft, insbesondere auch auf die Leasingbranche, blieb diese Entwicklung freilich nicht. In der Reihenfolge ihrer Brisanz schneide ich fünf Bereiche an.

Die Auswirkungen der Finanzkrise auf das Leasing-Geschäft

1. Sehr begrenzte Refinanzierungsmöglichkeiten: Wie Sie vielleicht aus der Presse entnommen haben, sind mehrere große Banken aus der Refinanzierung von Leasingfirmen ausgestiegen. Die verbliebenen Refinanzierer können diese Ausfälle nicht kompensieren. Einige Banken nehmen deshalb keine neuen Leasingunternehmen als Kunden mehr an.

2. **BaFin:** Ab 1. Januar 2008 wurde den Leasinggesellschaften das Bankenprivileg der Gewerbesteuerfreiheit zuerkannt. Was sich zunächst positiv anhörte, erweist sich als schwer zu überwindende Hürde für kleinere und mittlere Leasingunternehmen. Der Kostenaufwand für die damit verbundenen Prüfungen ist kaum zu schultern. Wir, die leasing.99 AG, wollen und können diesen Weg nicht gehen. Die Alternative wäre bedingungsloses Wachstum gewesen, um eine gewisse kritische Größenordnung zu erreichen. Angesichts der vielfältigen Probleme sehen wir davon ab. Wir nutzen jetzt eine Regelung, die der BDL mit dem BaFin ausgehandelt hat, und die es uns ermöglicht, die Geschäfte weiterhin normal abzuwickeln, solange wir keine Neuverträge eingehen.
3. **Einbruch des Leasinggeschäfts:** Ich gehe davon aus, dass nach vielen Jahren ständigen Wachstums die Leasingbranche in diesem Jahr vor einem Einbruch des Neugeschäfts von rund 30 % steht. Ich vermute, dass der Rückgang mit fehlenden Refinanzierungsmöglichkeiten zusammenhängt; denn aufgrund der vielen Anfragen scheint es nicht an der Nachfrage zu fehlen. Viele Firmen wären wegen mangelnder Kreditvergabe durch die Banken gerne auf Leasingfinanzierungen ausgewichen. Die kleineren Leasingfirmen können sich jedoch nicht mehr in dem erforderlichen Umfang refinanzieren.
4. **Autokrise – Kilometervertrag:** Die Fahrzeugfinanzierung macht den weitaus größten Teil der Leasingfinanzierungen aus. Der Einbruch im Gebrauchtwagenmarkt, der durch die Abwrackprämie noch verstärkt wurde, gefährdet die Existenz von etlichen Leasingunternehmen. Hier heißt das Problem Kilometervertrag. Häufig wurde intern ein zu hoher Restwert angesetzt, sodass bei der Vermarktung der Rückläufer Verluste entstehen. Wenigstens dieses Problem belastet die leasing.99 AG nicht, da wir von Beginn an nur **Restwertverträge mit Andienungsrecht** abgeschlossen haben.
5. **Zinsschranke:** Mit der Zinsschranke wurden bürokratische Hindernisse aufgebaut, die schwer zu überwinden sind. Der erste Entwurf sah vor, dass Zinskosten von über einer Million Euro steuerlich nicht mehr als Kosten geltend gemacht werden können. Welch hoher Schaden dadurch für die Leasingbranche, die ja von der Refinanzierung lebt, entsteht, lässt sich erahnen. Mittlerweile – wenn auch für manchen Mittelständler zu spät – zeichnet sich in Berlin das Bestreben ab, die Zinsschranke vom Betrag her anzuheben.

Aufarbeitung des ECZ-Betrugs

Neben diesen fünf Punkten gibt es ein weiteres, leasing.99-spezifisches Problem. Es ist der ECZ-Betrug, zu dessen Opfern auch wir gehören. Von den Betrügereien der ECZ sind ungefähr 40 Leasinggesellschaften und Banken betroffen. In letzter Zeit wurden weitere große Betrugsaffären innerhalb der Leasingbranche aufgedeckt, von denen wir allerdings verschont blieben.

Es ist offensichtlich so, dass es trotz FLOWTEX den raffiniert vorgehenden Betrügern aufs Neue gelingt, die Kontrollmechanismen bei Leasinggesellschaften und Banken zu unterlaufen. Wir wollen solche Risiken nicht mehr eingehen. Was nun die Aufarbeitung des ECZ Betrugs angeht, haben wir zwei Drittel aller Fälle teils außergerichtlich, teils per Gerichtsentscheidung abgewickelt. Auch den Rest werden wir, wenn nötig, erfolgreich vor Gericht abschließen. Gegen mehrere gegnerische Anwälte laufen inzwischen Ermittlungsverfahren wegen Verstößen gemäß § 263 StGB (Betrug), § 26 StGB (Anstiftung zu einer Straftat), § 111 StGB (Öffentliche Aufforderung zu Straftaten), § 164 StGB (Falsche Verdächtigung), § 185 StGB (Ehrverletzung), § 186 StGB (Üble Nachrede) und § 187 StGB (Verleumdung). Die Aufarbeitung des ECZ-Betrugs brachte zutage, dass mehrere vermeintliche Opfer des ECZ-Betrugs selbst auch Täter sind. Die Staatsanwaltschaften ermitteln. Die Strafanträge beziehen sich auf § 259 StGB (Hehlerei), § 246 StGB (Unterschlagung) und § 248 Abs. 2 (Unberechtigtes Benutzen eines Kfz). Erfreulich ist die Konsequenz, in der uns die Richter in den Zivilverfahren Recht geben. Unerfreulich bleibt, dass uns diese Auseinandersetzung lähmt und wir unglaublich viel Zeit und Nervenkraft investieren müssen, um unsere Vermögenswerte, die Fahrzeuge, zu sichern.

Was können wir tun? Neuausrichtung des Geschäftsmodells

Es ist dringend geboten, unser Geschäftsmodell zu überdenken und neue Wege zu gehen. Wir konzentrieren uns auf die eigenen Stärken und nutzen das Know-how am deutschen Kapitalmarkt. Ich darf daran erinnern, dass wir in Eigenregie unser eigenes IPO und sämtliche Kapitalmaßnahmen durchgeführt haben. Zudem können wir aus der Zerrüttung des Geld- und Währungssystems, aus den immensen Staatsverschuldungen, die mit der Schnürung von Rettungspaketen und Konjunkturbelebungsprogrammen verbunden sind, Nutzen ziehen. Wie Sie in der Tagesordnung gesehen haben, ändern wir unser Geschäftsmodell grundlegend. Der Gegenstand des Unternehmens ist der Erwerb und die Veräußerung von Firmenbeteiligungen, Existenzgründungsberatung, Unternehmensberatung, Finanzierungs- und Emissionsberatung, IPO-Begleitung, Investor Relation Services, Public Relation Services und Business Coaching und Edelmetallhandel. Wir stecken damit den Rahmen unserer möglichen Aktivitäten ab und schaffen damit die satzungsmäßigen Voraussetzungen, um sie umzusetzen. Keineswegs werden wir sofort und unmittelbar sämtliche Aktivitäten starten. Dies ist schon zeitlich und personell (Experten-Expertise) nicht möglich. Noch sind wir vorwiegend damit beschäftigt, unsere Vermögenswerte, unsere „Assets“, erst einmal zu sichern.

*Was den Handel mit **Gold** angeht, wollen wir zügig starten. Der Name unserer Schweizer Tochtergesellschaft wird deshalb von leasing.99 (Schweiz) AG in Private Metals AG umgewandelt.*

Mit der Änderung unseres Namens von leasing.99 AG in Private Assets AG wollen wir auf unser künftiges Geschäftsmodell hinweisen. Mit dem Namen „Private Assets AG“, der eine Art Gegenpol zum Begriff „Private Equity“ darstellt, wollen wir dies auch nach außen hin dokumentieren.

Schlussgedanken

Zum Schluss meiner Rede bedanke ich mich bei unseren Mitarbeitern, die in diesem ungemein schwierigen Umfeld gute Arbeit geleistet haben und dies auch künftig tun werden. Ebenso bedanke ich mich auch bei unseren Aktionären, die uns trotz des katastrophalen Szenarios die Treue hielten und uns hoffentlich auch bei der Neuausrichtung die Stange halten. Ich darf Ihnen versichern, dass unser Team und ich selbst alles unternehmen werden, um die neue Private Assets AG in eine erfolgreiche Zukunft zu führen und Ihren Vertrauensvorschuss zu rechtfertigen und auch zu verdienen.“

Wortmeldung Beate Sander, Ulm (Inhalte der freien Rede)

Der Börsengang erfolgte 2004 im Open Market, Freiverkehr der Börse Frankfurt. Vor zwei Jahren war die Stimmung von Zuversicht geprägt. So gab es Ende April 2007 von der Trust Research GmbH eine eindeutige Empfehlung „Kaufen“ mit einem Kursziel von 39,90 Euro auf Sicht von zwölf Monaten mit der Begründung, die Aktie sei stark unterbewertet. Diese Analystenempfehlung hat falsche Hoffnungen geweckt. Aber letztlich hilft das Wehklagen nicht weiter. Aktien sind Risikopapiere. Niemand wird gezwungen, sich einen bestimmten Titel ins Depot zu legen. Auch für falsche Entscheidungen, wie hier zweifellos geschehen, muss jeder Aktionär letztlich die Konsequenzen tragen. Heute notiert unsere Aktie nur noch unter zwei Euro, letztes Jahr waren es immerhin rund sechs Euro. Es ist nicht allein die Finanzkrise, die unser Unternehmen in den Abgrund trieb mit einem Jahresfehlbetrag von über 1,6 Millionen und einen Verlustvortrag von rund fünf Millionen Euro. Jetzt ist die gute Hälfte vom Grundkapital verbrannt. Auch bei anderen Leasing-Unternehmen sind Umsatz und Ertrag weggebrochen. Nur ein so großer Player wie beispielsweise SIXT aus dem SDAX steckt solche Rezessionseffekte eher locker weg: 2008 ein Kursverlust von über 60 %, 2009 bereits wieder eine Kurserholung von rund 40 %! Die Großen schlucken die Kleinen und gehen bei gesunder Bilanzstruktur und Bodenständigkeit gestärkt und als Sieger aus der Krise hervor. Leasing.99 würde mit seinem bisherigen Geschäftsmodell vermutlich die Rezession nicht überleben. Nichtstun wäre tödlich. Eine Neuausrichtung ist die einzige Chance. Da ist es richtig, mit neuem Namen das komplett veränderte Geschäftsmodell zu kennzeichnen. Aber leicht wird dieser Weg nicht sein. Starke, finanzkräftige und auf einzelne Geschäftsfelder spezialisierte Wettbewerber werden nicht tatenlos zusehen, wenn sich ein Neuling hier und dort ein paar Stücke von der zu verteilenden wahrhaftig großen und auch leckeren Torte einverleiben will. Also beziehe ich mich jetzt bei all meinen Fragen an auf die neuen Zielsetzungen, wie sie bereits in meinem HV-Bericht anklingen.

Zur glanzvollen Versammlungsleitung des neuen Aufsichtsratschefs Herrn Dieter Hoven

Der Aufsichtsratsvorsitzende Herr Dieter Hoven wickelte die zehn Tagesordnungspunkte der kompakten HV-Einladung lebendig, sozusagen mit „Herzblut“, dabei flott, vollständig und kompetent ab. Er wählte das praktische Subtraktionsverfahren mit Auszählen nur der Nein-Stimmen und der Stimmenthaltungen in einem einzigen Arbeitsgang. Er verzichtete überall dort auf die üblichen als lästig empfundenen HV-Wiederholungen, wo dies aktienrechtlich möglich war. Die Abstimmungsergebnisse werden der Einfachheit halber den jeweiligen Tagesordnungspunkten zugeordnet. Die HV-Präsenzliste, die im Verlauf der Abstimmung nahezu unverändert blieb, ergab eine Anwesenheit von **30,5 %** des stimmberechtigten Kapitals. Es wurde ein Widerspruch eingelegt. Bei einem Abstimmungsverhältnis von über 99 % in allen Beschlüssen erscheint dies eher lächerlich und wenig aussichtsreich.

Das Hauptversammlungsstenogramm

1. Anzeige nach § 92 Abs. 1 AktG: Der Vorstand zeigt der HV an, dass nach erfolgter Aufstellung des Jahresabschlusses für das Geschäftsjahr 2008 ein Verlust von mehr als der Hälfte des Grundkapitals eingetreten ist.

2. Vorlage des festgestellten Jahresabschlusses zum 31. Dezember 2008 der leasing.99 AG und des Berichts des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008

3. Beschlussfassung über die Ergebnisverwendung

Jahresfehlbetrag:	1.635.432,95 €
Verlustvortrag:	5.019.206,64 €
Einziehung eigener Anteile zu Lasten des Bilanzgewinns:	2.224,00 €
Bilanzverlust:	6.656.863,59 €

Der Bilanzverlust des Geschäftsjahres 2008 in Höhe von **6.656.863,59 Euro** wird – wie von Vorstand und Aufsichtsrat vorgeschlagen – auf neue Rechnung vorgetragen.

Ergebnis der Abstimmung: 99,93 % Ja-Stimmen

4. Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstands für das Geschäftsjahr 2008"

Ergebnis der Abstimmung: 99,46 % Ja-Stimmen

5. Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats für das Geschäftsjahr 2008

Ergebnis der Abstimmung: 99,46 % Ja-Stimmen

6. Wahl des Aufsichtsrats: Herr Dieter Hoven, Wiesbaden

Ergebnis der Abstimmung: 99,93 % Ja-Stimmen

**7. Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2008:
Herr Wirtschaftsprüfer Dipl.-Kfm. Andreas Haupt, Gaggenau**

Ergebnis der Abstimmung: 99,93 % Ja-Stimmen

**8. Änderung der Firma sowie entsprechende Änderung der Satzung:
Die Firma der Gesellschaft lautet: „Private Assets AG“.**

Ergebnis der Abstimmung: 99,69 % Ja-Stimmen

9. Änderung des Gegenstands des Unternehmens sowie entsprechende Änderung der Satzung:

„Der Gegenstand des Unternehmens ist die Verwaltung des eigenen Vermögens, der Erwerb und die Veräußerung von Firmenbeteiligungen, Unternehmensberatung, Existenzgründungsberatung, Finanzierungs- und Emissionsberatung, IPO-Begleitung, Investor Relation Services, Public Relation Services, Business Coaching und der Handel von Edelmetallen.“

Ergebnis der Abstimmung: 99,69 % Ja-Stimmen

10. Änderung der Aufsichtsratsvergütung sowie entsprechende Änderung der Satzung: Die Aufsichtsratsvergütung wird reduziert ...

Ergebnis der Abstimmung: 99,93 % Ja-Stimmen

Wichtige Kennziffern von LEASING.99, WKN 605 113, 27. Aug. 2009

Börsenlisting: Open Market, Freiverkehr der Börse Frankfurt, IPO Juni 2004

Technische Analyse: Nach steilem Abwärtstrend, mit verursacht durch die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise, gewisse Stabilisierungstendenz seit Januar 2009

Börsenwert: 1,05 Mio. €

Aktienanzahl: 670.000

Streubesitz: 35 %, Steiner Treuhand AG: ca. 50 %

52-Wochen-Hoch/Tief: 7,80 €/1,10 €

Aktueller Kurs (27. August 2009): 1,50 €

Dividende: 0,0 Euro **Dividendenrendite:** 0,0 %

Insiderhandel: keine Insidergeschäfte bekannt

Beate Sander *KREATIVTEXT*

Börsenbuch- und Wirtschaftsbuchautorin, Finanzjournalistin

(0731-265996, Pommernweg 55, 89075 Ulm

E-Mail-Adresse: Beate.S.Sander@t-online.de

Sander/Heiring: „Wirtschaft und Finanzen“ – alles, was Sie wissen müssen“; Volk Verlag, München, Herbst 2006, 460 Seiten, 30 Euro, zweifarbig

Beate Sander: „Stock Picking mit Nebenwerten“

Börsen Medien Verlag, Kulmbach, Sommer 2007, 312 Seiten, 27,50 Euro

Beate Sander: „BÖRSENERFOLG FAMILIENUNTERNEHMEN – mehr Rendite mit GEX-Werten“

FinanzBuch Verlag, München, 336 S., Mitte Juni 2008, aufwändige Ausstattung, 30 €

Beate Sander: „NICHT NUR BESTIEN – Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Unternehmenserfolg“

Volk Verlag, München, 320 S., Zweifarbendruck, aufwändige Ausstattung, 27,00 € ; Akademie E.ON Konzern, Buch des Monats März 2009, Position 1

Beate Sander: „MANAGED FUTURES – Erfolgreich Geld verdienen in steigenden und fallenden Märkten“

FinanzBuch Verlag, vielbeachtete Neuerscheinung 2008, 272 S., 25 Euro

Beate Sander: „NEUE BÖRSENSTRATEGIEN AB DER KRISE – Richtig handeln in jeder Marktsituation“

FinanzBuch Verlag, komplette Neubearbeitung des klassischen Standard-Bestsellers, 430 S., Erscheinungstermin August/September 2009, 25 €

Beate Sander: „GOLD – SILBER – PLATIN. Mehr Sicherheit für Anleger“

FinanzBuch Verlag, Neuerscheinung, Ende April 2009, 220 S., 25 €
