

Make it simple. It's *easy* with **UniCredit.**

Wir, die Menschen in der UniCredit Leasing GmbH,
verpflichten uns, Wert für unsere Kunden zu schaffen.

Als eine führende Leasinggesellschaft bringen wir uns
in den Regionen ein, in denen wir tätig sind, und
schaffen ein Unternehmen, in dem wir gerne arbeiten.

Wir wollen Bestleistungen erbringen sowie einfach und
unkompliziert im Umgang sein.

Auf dieser Basis schaffen wir auch für unsere
Geschäftspartner nachhaltig Wert.

Contents

Overview 2009/2008	4
UniCredit Leasing GmbH in a Nutshell	6
Leasing in Europe	8
Letter from the Management Board	10
Management Report	12
Division Reports	24
The Best Ideas Start with a Dialogue	24
Sales Force	26
Human Resources	30
Corporate Social Responsibility	34
Information and Communication Technology	36
Report and Annual Financial Statement	
Advisory Board Report	38
Financial Statement	40
Notes	46
Auditor's Report	54
Fixed Assets	56
Executive Boards	60

Übersicht 2009/2008	5
UniCredit Leasing GmbH in Kürze	7
Leasing in Europa	9
Brief der Geschäftsführung	11
Lagebericht	13
Berichte der Bereiche	25
Die besten Ideen entstehen im Dialog	25
Vertrieb	27
Personal	31
Corporate Social Responsibility	35
Information & Communication Technology	37
Bericht und Jahresabschluss	
Bericht des Beirates	39
Jahresabschluss	42
Anhang	47
Bestätigungsvermerk	55
Anlagevermögen	58
Gremien	61

Overview

Overview 2009/2008

UniCredit Leasing GmbH	2009	2008	CHANGE
	€ 000	€ 000	in %
Total assets	2,222,086	2,200,991	1
Business volume	3,642,626	3,562,063	2
External funds	1,370,298	1,272,771	8
Equity capital	162,026	162,026	0
Equity ratio	7.3%	7.4%	-1
Leasing profit	31,266	29,931	4
Fee and commission income	-2,951	-4,076	-28
Administrative expenses	24,883	26,183	-5
Operating profit	2,185	6,344	-66
Other business	3,438	5,487	-37
Net income before taxes	55	3	>100
Profit transfer	9,000	11,500	-22
Net income	0	0	0
Additions to retained earnings	0	0	0
Employees	209	207	1
Branches	9	9	0

Übersicht 2009/2008

UniCredit Leasing GmbH	2009	2008	VERÄNDERUNG
	in T€	in T€	in %
Bilanzsumme	2.222.086	2.200.991	1
Geschäftsvolumen	3.642.626	3.562.063	2
Fremdkapital	1.370.298	1.272.771	8
Eigenkapital	162.026	162.026	0
Eigenkapitalquote	7,3%	7,4%	-1
Leasingüberschuss	31.266	29.931	4
Provisionsergebnis	-2.951	-4.076	-28
Verwaltungsaufwand	24.883	26.183	-5
Betriebsergebnis	2.185	6.344	-66
Sonstiges Geschäft	3.438	5.487	-37
Ergebnis vor Steuern	55	3	> 100
Gewinnabführung	9.000	11.500	-22
Jahresüberschuss	0	0	0
Einstellung in Gewinnrücklage	0	0	0
Mitarbeiter	209	207	1
Niederlassungen	9	9	0

UniCredit Leasing GmbH in a Nutshell

UniCredit Leasing GmbH is a member of the UniCredit Group, one of the leading banks in Europe. Through this we have access to a leasing network in 17 countries of Europe's core markets and also in the emerging regions of Central Eastern Europe. The German leasing market plays a major role within the network. We stay true to our regional roots but tie in with the Group's identity, as can be seen by our name change in October 2009 as well as the respective rebranding. With this we aim to strengthen the European approach. The new name and brand emphasise the affiliation of UniCredit Leasing GmbH to the leasing network of UniCredit Group.

The financial and economic crisis did not pass by the German leasing market and UniCredit Leasing GmbH adjusted to the new circumstances. For the reporting year, the past growth strategy was terminated in favour of a value-oriented approach. With this, we were able to keep revenues at the same level as the year before although the new business volume decreased by about 28% to €1.2 billion.

In our daily business, we keep the needs and requirements of our counterparties in focus. About 350 employees deliver dedicated, individual and personal advice to over 16,000 corporate clients.

Our strengths lie in the efficient and professional range of traditional leasing solutions and in developing customised, structured business models. The product portfolio is supplemented by finance models of our subsidiaries, such as UniCredit Leasing Finance GmbH, Structured Lease GmbH, UniCredit Leasing Aviation GmbH and MobilityConcept GmbH, which offer products for special market participants or asset groups. Working in the leasing market for over 45 years, we not only have great financing expertise but offer solutions as well. This is not only confirmed by our success but also by our counterparties.

Die UniCredit Leasing GmbH ist ein Mitglied der UniCredit Group, einer der führenden Bankengruppen Europas. Mit ihr verfügen wir über ein Leasingnetzwerk von 17 Ländergesellschaften in Europas Kernmärkten, aber auch in den Wachstumsregionen Zentral- und Osteuropas. Der deutsche Leasingmarkt spielt im Netzwerk eine wichtige Rolle. Wir bleiben unseren regionalen Wurzeln treu, knüpfen aber mit der im Oktober 2009 vollzogenen Umfirmierung und dem damit einhergehenden Rebranding an die Identität der Gruppe an, um den europäischen Ansatz zu stärken. Der neue Name und Markenauftritt unterstreichen die Zugehörigkeit der UniCredit Leasing GmbH zum Leasingnetzwerk der UniCredit Group.

Die Finanz- und Wirtschaftskrise ist am deutschen Leasingmarkt nicht spurlos vorübergegangen und auch die UniCredit Leasing GmbH hat sich den neuen Gegebenheiten angepasst. Im Berichtsjahr wurde die Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre von einem wertorientierten Ansatz abgelöst. Somit gelang es uns auch bei einem Rückgang des Neugeschäfts um rund 28 % auf 1,2 Mrd € die Ertragssituation des Vorjahres zu halten.

Die Bedürfnisse und Anforderungen unserer Geschäftspartner stehen bei unserem täglichen Handeln im Vordergrund. Rund 350 Mitarbeiter stehen über 16.000 Firmenkunden aus allen Wirtschaftsbereichen mit engagierter, individueller und persönlicher Beratung zur Seite.

Unsere Stärke liegt außer in der effizienten und kompetenten Darstellung klassischer Leasinggeschäfte in der Erarbeitung individueller Konzepte für strukturierte Geschäftsmodelle. Ergänzt wird die Produktpalette durch Finanzierungsmodelle der UniCredit Leasing Finance GmbH und weiterer Tochtergesellschaften, wie der Structured Lease GmbH, der UniCredit Leasing Aviation GmbH und der MobilityConcept GmbH, die für spezielle Marktteilnehmer bzw. Objektgruppen geeignete Finanzierungsprodukte anbieten. Seit über 45 Jahren am deutschen Leasingmarkt aktiv, besitzen wir nicht nur ein hohes Finanzierungs-Know-how, sondern bieten auch Lösungen. Dies bestätigen nicht nur unser Erfolg, sondern auch unsere Geschäftspartner.

Leasing in Europe

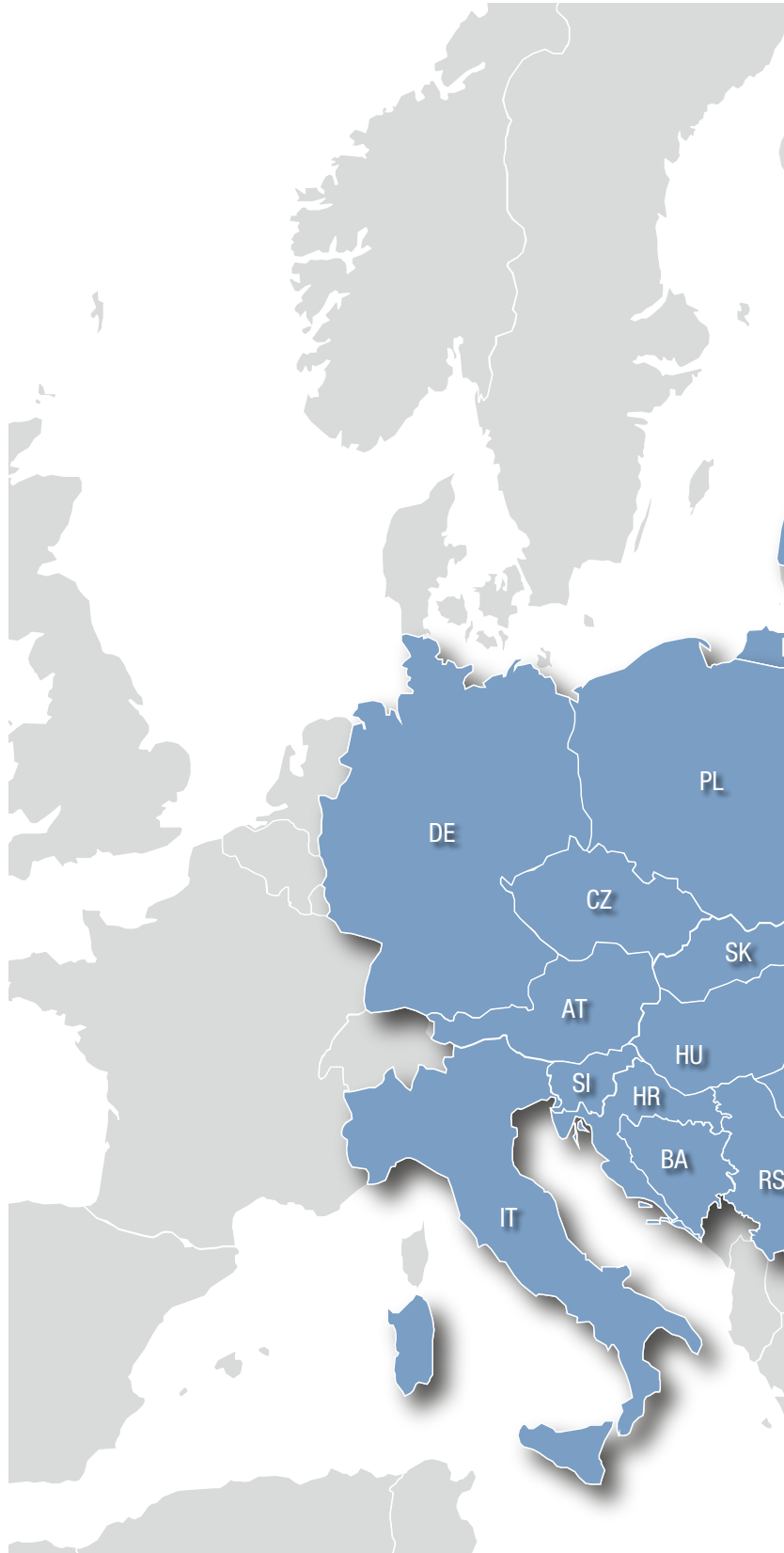
The leasing companies of UniCredit Group are present in 17 countries and are coordinated by UniCredit Leasing S.p.A. in Milan. As an integrated part of UniCredit Group, the UniCredit Leasing enlarged and strengthened its business to promote the successful leasing network.

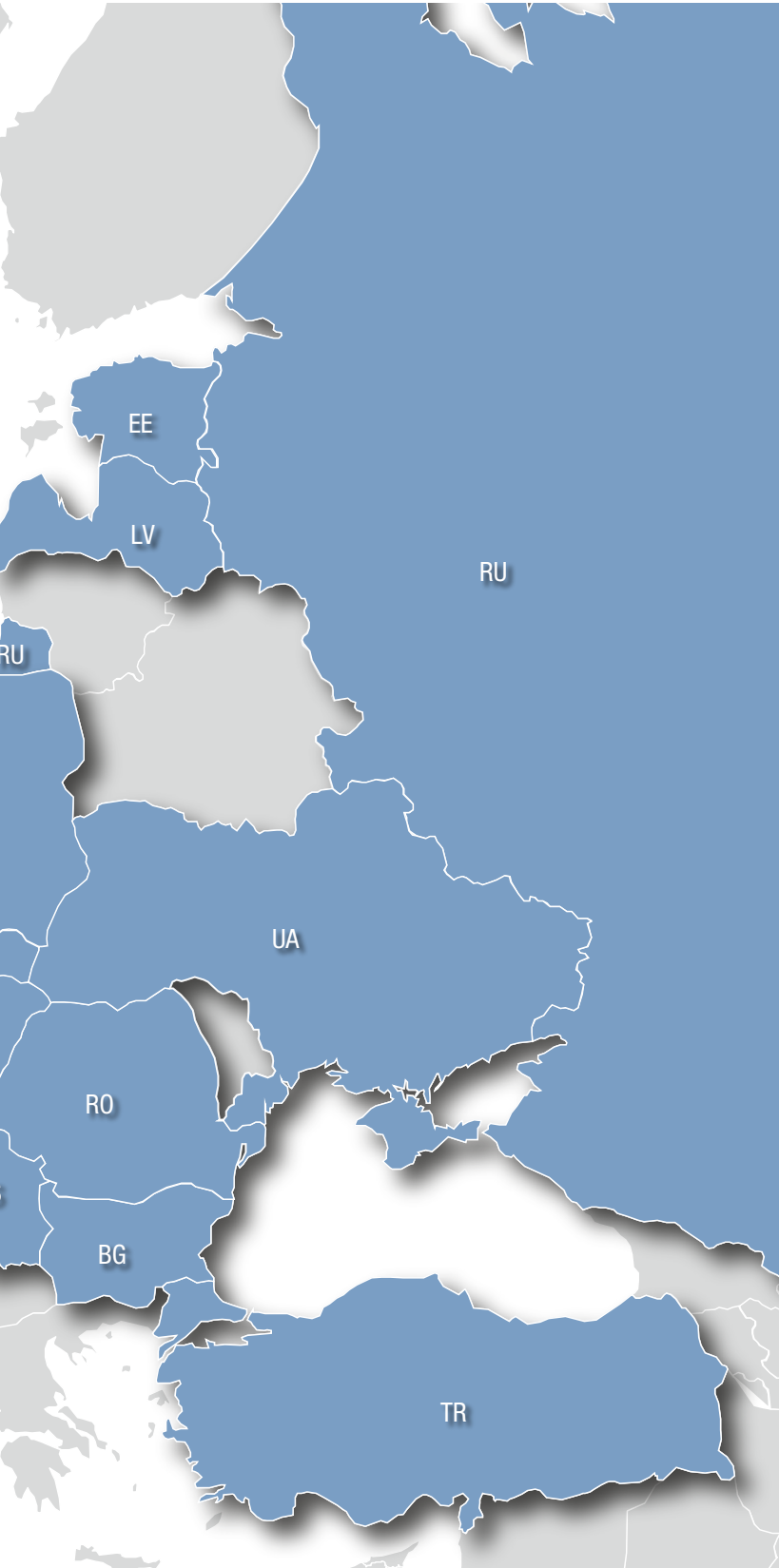
Even in 2009, the year of crisis, UniCredit Leasing could prove its solid business structure and conclude the year with a net result of € 117 million. Just under 3,000 employees offered leasing solutions to clients. In the reporting year, 112,000 contracts were concluded. With these, the contract portfolio amounts to more than 254,000 contracts.

The exemplary connection of 17 legal entities in different countries gives clients an opportunity to carry out foreign investments on location. This applies not only for their own foreign investments but also for the sales financing of exports.

The vision of UniCredit Leasing to become the number one leasing company in Europe is being pursued and promoted by different measures and was rewarded in 2009 by the Leasing Life Magazine. On December 10, 2009, the UniCredit Leasing was awarded prizes in two categories. The renowned and prestigious award 'European Lessor of the Year' was received for the strong achievements in 2009. The General Manager of UniCredit Leasing, Luca Lorenzi, was awarded 'Functional Leader of the Year'.

UniCredit Leasing as part of UniCredit Group shares the same values and principles. Despite cultural differences between the individual countries, the awareness of market developments, engagement and the growth of added value, social responsibility as well as employee development and customer relationship management are shared by everyone. The engagement of the employees is not only visible in everyday business but also in high participation in the annual people survey, where a lot of positive feedback was collected. UniCredit Leasing not only attends to its social duties in the respective countries but supports the Group's foundation Unidea as well. In 2009 € 1 million were donated for the initiative 'UniCredit Leasing for Benin' where self-help in terms of well sinking and other activities are supported.





Die Leasinggesellschaften der UniCredit Group sind in 17 Ländern vertreten und werden durch die UniCredit Leasing S.p.A. in Mailand koordiniert. Als integraler Bestandteil der UniCredit Group hat die UniCredit Leasing ihr Geschäft weiter ausgebaut, um den erfolgreichen Netzwerkansatz weiter zu stärken.

Auch im Krisenjahr 2009 konnte die UniCredit Leasing ihre solide Geschäftsstruktur beweisen und das Berichtsjahr mit einem Nettoergebnis von 117 Mio € abschließen. Knapp 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen über 100.000 Geschäftspartnern mit Finanzierungslösungen zur Seite. Im Berichtsjahr wurden 112.000 Verträge abgeschlossen, wonach sich ein Vertragsbestand von mehr als 254.000 Verträgen ergibt.

Die beispielhafte Vernetzung der 17 Ländergesellschaften ermöglicht es Geschäftspartnern, Auslandsinvestitionen auf regionaler Ebene abzuwickeln. Das gilt zum einen für eigene Investitionen im Ausland und zum anderen für die Absatzfinanzierung von Exporten.

Die Vision der UniCredit Leasing, die Nummer eins der Leasinggesellschaften in Europa zu werden, wird mittels einer Vielzahl von Maßnahmen verfolgt und wurde im Berichtsjahr durch das Leasing Life Magazine honoriert. Am 10. Dezember 2009 wurde die UniCredit Leasing in zwei Kategorien ausgezeichnet. Die anerkannte und prestigeträchtige Auszeichnung „European Lessor of the Year“ wurde der UniCredit aufgrund ihrer überzeugenden Leistungen im Jahr 2009 überreicht. Der Geschäftsführer der UniCredit Leasing, Luca Lorenzi, erhielt den Titel „Functional Leader of the Year“.

Als Teil der UniCredit Group hält die UniCredit Leasing an den gemeinsamen Werten und Prinzipien fest. Trotz kultureller Unterschiede zwischen den einzelnen Ländergesellschaften wird das Bewusstsein für Marktentwicklungen, Engagement und die Generierung von Mehrwert, sozialer Verantwortung sowie Mitarbeiterentwicklung und Kundenbeziehungsmanagement von allen geteilt. Das Engagement der knapp 3.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter spiegelt sich nicht nur im Kerngeschäft wider, sondern auch in der regen Teilnahme an der jährlichen Mitarbeitermeinungsumfrage, bei der viel positives Feedback abgegeben wurde. Ihrer sozialen Verantwortung kommt die UniCredit Leasing nicht nur auf regionaler Ebene nach, sondern sie unterstützt außerdem die konzerninterne Stiftung Unidea Foundation. Im Berichtsjahr spendete sie 1 Mio Euro für die Initiative „UniCredit Leasing for Benin“, bei der die Hilfe zur Selbsthilfe im afrikanischen Staat Benin mittels Brunnenbau und weiterer Aktivitäten gefördert wird.

Letter from the Management Board

To our clients, business associates and shareholders

Dear Madam, Dear Sir,

One year ago we could give you a vague outlook on the reporting year 2009. Due to the global crisis, future prospects were affected by uncertainty. In the reporting year, a historical decline in the leasing new business was recorded. Against the background of these developments, we would like to raise some significant topics.

The challenging year of 2009 has passed. The strong recession has left its mark worldwide. Within an environment affected by decline and a slump in the leasing market by a quarter, we were actually able to do well. The new business volume fell to € 1.2 billion. The decline in volume could be compensated for by a rise in spreads. Additionally, we were able to close the year with administrative expenses below the planned value due to extreme cost discipline.

Our growth strategy in recent years has been altered according to the changing market environment and replaced by a value-orientated approach. Being part of the UniCredit Group is an important basis for expanding business. While the temporary shortage of liquidity had serious impacts on some businesses, we were not limited in our business opportunities. The risk management faced challenges in the past year which could be overcome by our dedicated employees.

Since October 15, 2009, we have shown our affiliation to the UniCredit Group with a new legal name and an aligned brand appearance. We see the high European profile of the brand as a great advantage

especially with regard to growing international business. The leasing network of UniCredit is present in 17 countries. The collaboration within the network is fully oriented towards our clients' needs. With that we foster the rapidly growing business relationship in the European economic zone.

Prospects for the course of business in 2010 remain uncertain. Even though there are positive growth expectations, the business' intends to invest are still rather small. A decline in demand for risk provision is not to be expected as further insolvencies are being predicted. Nevertheless, we regard ourselves as well positioned due to the affiliation with the UniCredit Group: the connection to an international leasing network and secure financial resources favour business development. We anticipate the planned results to rise, but we know that these strongly depend on the risk development. In 2010 we will take different measures and set up various projects to expand our market position in Germany.

With our professional and dedicated staff, we are looking forward to the market's challenges and being a reliable partner for you, valued clients and business associates.

Kind regards,



Stefan Lechner

Frederik Linthout

An unsere Kunden, Geschäftspartner und Gesellschafter

Sehr geehrte Damen und Herren,

vor einem Jahr konnten wir Ihnen an dieser Stelle eine vage Aussicht auf das Geschäftsjahr 2009 geben. Angesichts der globalen Krise waren die Prognosen von großer Unsicherheit geprägt. Im Berichtsjahr ist ein historischer Rückgang beim Leasinggeschäft zu verzeichnen gewesen. Vor diesem Hintergrund möchten wir einige wesentliche Themen aufgreifen.

Ein herausforderndes Jahr 2009 liegt hinter uns. Die tiefe Rezession hat auf der ganzen Welt ihre Spuren hinterlassen. In einem von drastischen Rückgängen geprägten Umfeld und einem Einbruch im Leasingmarkt von fast einem Viertel haben wir uns gut behaupten können. Das Neugeschäftsvolumen hat sich auf 1,2 Mrd € ermäßigt. Den Volumenrückgang konnten wir jedoch durch eine verbesserte Margensituation kompensieren. Außerdem ist es uns gelungen, mit äußerster Kostendisziplin das Jahr mit einem Verwaltungsaufwand unter dem Planwert abzuschließen.

Die Wachstumsstrategie der letzten Jahre haben wir an die veränderten Marktbedingungen angepasst und durch einen wertorientierten Ansatz ersetzt. Die Einbindung in die UniCredit Group ist eine wichtige Grundlage für die Ausweitung des Geschäfts. Während die temporäre Verknappung der Liquidität für einige Gesellschaften ernste Ausmaßannahmen waren, waren wir in unseren Geschäftsmöglichkeiten nicht eingeschränkt. Das Risikomanagement stand im abgelaufenen Jahr vor besonderen Herausforderungen, die aber dank des hohen Einsatzes unserer engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gemeistert werden konnten.

Seit dem 15. Oktober 2009 unterstreichen wir unsere Zugehörigkeit zur UniCredit Group mit einer neuen Firmierung und einem angemessenen Markenauftritt. Die europäische Bekanntheit der Marke

sehen wir als großen Vorteil für das internationale Geschäft, dessen Bedeutung kontinuierlich zunimmt. Das Leasingnetzwerk von UniCredit erstreckt sich über 17 Länder. Die Zusammenarbeit zwischen den Landesgesellschaften orientiert sich vollständig an den Bedürfnissen unserer Geschäftspartner. Damit unterstützen wir die rasch voranschreitende Erweiterung der Geschäftsbeziehung im europäischen Wirtschaftsraum.

Die Aussichten für den Geschäftsverlauf 2010 bleiben ungewiss. Es werden zwar positive Wachstumsprognosen angestellt, diese stehen aber einer noch verhaltenen Investitionsneigung der Unternehmen gegenüber. Vor dem Hintergrund weiterer vorausgesagter Unternehmensinsolvenzen ist ein Rückgang des Bedarfs der Risikoversorge eher unwahrscheinlich. Dennoch sehen wir uns gerade durch die Einbindung in die UniCredit Group gut positioniert: Die Verknüpfung mit einem internationalen Netzwerk von Leasinggesellschaften und gesicherte finanzielle Ressourcen begünstigen den Ausbau des Geschäfts. Wir rechnen mit einem Anstieg des geplanten Ergebnisses, sind uns aber bewusst, dass dies stark vom Risikoverlauf abhängig ist. Im Geschäftsjahr 2010 werden wir verschiedene Maßnahmen und Projekte anstoßen, um unsere Marktposition in Deutschland weiter auszubauen.

Gemeinsam mit unserem kompetenten und engagierten Mitarbeiter- team freuen wir uns auf die Herausforderungen des Marktes, um für Sie, geschätzte Kunden und Geschäftspartner, weiterhin ein verlässlicher Partner sein zu können.

Mit freundlichen Grüßen



Stefan Lechner

Frederik Linthout

Management Report

Leasing in Germany

The worldwide financial and economic crises hit the German leasing market heavily and caused a historic decrease in new business volume with an unprecedented slump of 22.6% to €42.1 billion. At the same time, the overall investment in machinery and equipment declined for the first time by 19%. The leasing rate decreased to 14.4% due to an above average drop in real estate leasing. Also, our core market of moveable leasing reduced by one percentage point to 21.1%.

The main reason for this development is the difficult refinancing situation due to the global financial crisis. The massive temporary shortage of liquidity also affected the leasing sector. According to the German Bundesverband Deutscher Leasing Unternehmen two-thirds of independent leasing cooperations had to limit their new business in the second half of the year due to refinancing shortage. Only the bank-affiliated leasing companies, which we are among, were less constricted in their business opportunities.

Strategic positioning

Our sole owner, UniCredit Bank AG (HVB), is fully integrated into the UniCredit Group. Leasing activities in Europe are coordinated by UniCredit Leasing S.p.A. based in Milan, which not only carries out a holding function for European activities but also takes charge of the Italian leasing market. The cross-border cooperation is being expanded continuously and is a crucial success factor for claiming the leading market position in Europe in the year of crisis 2009. We observe an increasing trend towards European activities by our customers and are sure that the possibility to offer our competence in 17 countries with the UniCredit Leasing network is a strategic advantage. With a share of about 54% a substantial part of our business is generated by the sales cooperation with our parent company, UniCredit Bank AG. Here, the corporate relationship is rather useful.

In addition to our own market activities, we are also engaged in certain management and holding functions relating to our subsidiaries in which we hold, for the most part, majority stakes. In this regard, many of the subsidiaries are operated by an interlocking management in the same region. At the same time, the operating companies UniCredit Leasing Finance GmbH and Structured Lease GmbH are contractually affiliated with UniCredit Leasing GmbH through a profit and loss transfer agreement. Against this background, the activities carried out by the subsidiaries are also taken into account in the overall assessment of the success of the business.

New business

The growth strategy of recent years has been terminated in favour of a value-oriented approach. Including all subsidiaries, the new business volume decreased by 28.8% to €1.2 billion. However, the inherent revenues remained at the previous year's level thanks to an increase in spreads throughout 2009. With this, the volume-induced decline could be compensated for with price adjustments.

Business volume

The overall volume of financial assets as measured by historical acquisition values of leasing and hire purchase assets without depreciations or redemptions has increased slightly by 2.3% to €3.6 billion. Taking into account the historical worth of investment of our bank products to the sum of €1.1 billion (2008: €1.0 billion) the acquisition values of all investments accumulate to over €4.7 billion (2008: €4.6 billion). This represents an increase of 4% compared to 2008.

Risk report

Taking on risks is a major part of our business model and absolutely must be tied to the ability to measure and manage them. The link between risk and return on investment is considered a high priority throughout the whole organisation. For every business approach, the individual risk is evaluated and a chance–risk weighting is calculated. Risks are taken selectively and are controlled according to the overall risk strategy which is aligned with Group requirements. Thereby the focus lies on the single transaction as well as on the overall portfolio.

Risk organisation

Risk assessment, evaluation and management are carried out by various positions in back-office. Primarily, the units of the Chief Risk Officer (CRO), the Chief Financial Officer (CFO) and the Internal Audit are in charge. The risk management is functionally separated from the risk monitoring. Overall, we are strongly connected to our parent company that provides us with methods and models.

The four credit management units as well as central credit and risk management are organised under the responsibility of the CRO.

Leasing in Deutschland

Die weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise hat auch den Leasingmarkt in Deutschland mit voller Wucht getroffen und für einen historischen Rückgang im Neugeschäft gesorgt. Mit einem Rückgang um 22,6 % auf 42,1 Mrd € ist ein beispielloser Einbruch zu verzeichnen. Dabei ist erstmals zu beobachten, dass die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen mit 19,0 % weniger stark gesunken sind. Im Ergebnis bedeutet dies auch einen Rückgang der Leasingquote auf nur noch 14,4 %, bedingt durch die überproportionale Abnahme des Immobilienleasings. Doch auch in unserem Kernmarkt, dem Mobilienleasing, ergibt sich eine Reduktion um einen Prozentpunkt auf 21,1 %.

Ursache für diese Entwicklung ist zum großen Teil die schwierige Refinanzierungssituation als Folge der globalen Finanzkrise. Die temporär massive Verknappung der Liquidität hat auch die Leasingbranche stark betroffen. Laut dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen mussten rund zwei Drittel der unabhängigen Gesellschaften ihr Neugeschäft im zweiten Halbjahr einschränken – begründet durch Refinanzierungsengpässe. Lediglich die bankenzugehörigen Leasinganbieter, zu denen wir zählen, waren in ihren Geschäftsmöglichkeiten kaum eingeschränkt.

Strategische Positionierung

Unsere Alleineigentümerin, die UniCredit Bank AG (HypoVereinsbank), ist vollständig in die UniCredit Group integriert. Die Leasingaktivitäten in Europa werden durch die in Mailand ansässige UniCredit Leasing S.p.A. koordiniert, die neben der Holdingfunktion für die europäischen Aktivitäten auch für den italienischen Markt zuständig ist. Die Zusammenarbeit über die Grenzen hinweg wird dabei kontinuierlich ausgebaut und ist ein wichtiger Erfolgsfaktor für die Behauptung einer führenden Marktposition in Europa auch im Krisenjahr 2009. Wir beobachten außerdem bei unserer Kundschaft einen verstärkten Trend zu europäischen Aktivitäten und sehen einen strategischen Vorteil darin, mit dem UniCredit-Leasingnetzwerk unsere Kompetenz in 17 Ländern anbieten zu können. Mit einem Anteil von rund 54 % generieren wir einen maßgeblichen Teil unseres Geschäfts über die vertriebliche Zusammenarbeit mit unserer Muttergesellschaft, der HypoVereinsbank. Dabei ist die gesellschaftsrechtliche Verbindung von großem Nutzen.

Neben den eigenen Marktaktivitäten üben wir Leitungs- und Holdingfunktionen gegenüber unseren im Wesentlichen auf Mehrheitsbeteiligungen basierenden Tochtergesellschaften in Deutschland aus. Ein Großteil der Töchter wird dabei in Personal- und Raumunion geführt. Gleichzeitig sind die maßgeblichen Gesellschaften, UniCredit Leasing Finance GmbH (UniCredit Leasing Finance) und Structured Lease GmbH (Structured Lease), über einen Ergebnisabführungsvertrag mit der UniCredit Leasing GmbH (UniCredit Leasing)

verbunden. Vor diesem Hintergrund sind für die Beurteilung des Geschäftserfolges insgesamt auch die Aktivitäten der Tochtergesellschaften im Sinne einer Teilkonzernsicht mit einzubeziehen.

Neugeschäft

Die Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre ist zu Gunsten einer wertorientierten Steuerung beendet worden. In der Gruppe ermäßigte sich das Neugeschäft um rund 28,8 % auf 1,2 Mrd €. Allerdings liegen die immanenten Erträge dank des im Verlauf des Jahres 2009 eingetretenen Margenanstiegs auf dem gleichen Niveau wie im Vorjahr. Damit konnte der volumeninduzierte Ertragsrückgang durch Preisanpassungen voll kompensiert werden.

Geschäftsvolumen

Das Gesamtvolumen der finanzierten Anlagegüter ist, gemessen an den historischen Anschaffungswerten des Leasing- und Mietkaufvermögens ohne Abschreibungen oder Tilgungen, leicht um 2,3 % auf 3,6 Mrd € gestiegen. Unter Berücksichtigung der historischen Investitionswerte unserer Bankprodukte in Höhe von 1,1 Mrd € (Vorjahr: 1,0 Mrd €) kumulieren sich die Anschaffungswerte aller im Bestand befindlichen Investitionen auf über 4,7 Mrd € (Vorjahr: 4,6 Mrd €). Das entspricht einer Steigerung von knapp 4 % gegenüber dem Vorjahr.

Risikobericht

Die Übernahme von Risiken ist ein zentraler Bestandteil unseres Geschäftsmodells und muss zwingend mit der Fähigkeit verknüpft werden, die Risiken zu messen und zu steuern. Die Verzahnung zwischen Risiko und Rentabilität wird in der gesamten Organisation stets mit höchster Priorität berücksichtigt. Bei jedem Geschäftsansatz wird das einzelne Risiko beurteilt und eine Chancen-Risiken-Abwägung angestellt. Risiken werden gemäß der Gesamtrisikostategie, die sich an den Vorgaben des Konzerns orientiert, gezielt und kontrolliert eingegangen. Dabei liegt das Augenmerk sowohl auf der Einzeltransaktion als auch auf dem Gesamtportfolio.

Risikoorganisation

Die Risikomessung, -bewertung und -steuerung erfolgt durch unterschiedliche Stellen in der Marktfolge. Primär sind die Bereiche des Chief Risk Officer (CRO), des Chief Financial Officer (CFO) sowie der Internen Revision hiermit betraut. Funktional ist das Risikomanagement von der Risikoüberwachung getrennt. Insgesamt besteht eine enge Verzahnung mit unserer Muttergesellschaft, die uns auch Methoden und Modelle zur Verfügung stellt.

Management Report (CONTINUED)

The credit management carries out the risk management for individual counterparty risks on the basis of the credit risk strategy. The main tasks are monitoring current engagements, rating determination and credit rating as well as voting and deciding on single enquiries and multi-option facilities according to assigned competencies.

The central credit management provides rating models and methods. Furthermore, it is responsible for the development of the credit risk processes and the support of new product developments with credit expertise. Other tasks are the comparison of Group standards and their compliance with credit management as well as collaboration for the Basel II project. The credit risk strategy is developed in close coordination with the management.

The integrated risk management consolidates all forms of risk and produces the regular risk reports in close collaboration with the CFO's units. The overall portfolio management with respect to possible concentrations in industries, regions, asset groups or engagement volumes and ratings classes is another task.

The Restructuring/Workout unit is concerned with the administration and handling of credit and leasing exposure that has become conspicuous, or non-performing, due to various negative characteristics. The associated property valuation expertise is also used for researching and appraising the value of assets in the phase of initiating new business. Active collaboration in the Basel II project is also one of their tasks.

Within the responsibility of the CFO and their unit are the production of the capital at risk plan and the allotment of capital at risk. In addition, the planning, measurement and validation of interest rate risk, operational risk and business risk are also carried out by this unit. Further tasks are the risk-based sales management, the calculation of risk-related operating figures and collaborating in the implementation and coordination of Basel II requirements and the various supervisory authority requirements.

Controlling of interest-rate risk in compliance with the prescribed limits is carried out by the Treasury unit. It is responsible for the management of liquidity among other things.

Internal Auditing regularly reviews the risk-management and risk-controlling processes and documents findings in respective reports.

As a further instance of the risk organisation, the Risk Committee was established in April 2009, consisting of the CEOs, the CRO, the CFO, the Head of Compliance, Legal and Corporate Affairs/Restructuring/Workout and the Head of Sales. The Risk Committee produces and decides on the overall risk strategy and brings it before the Advisory Board for approval. The committee meets regularly to monitor the implementation of the overall risk strategy, to authorise deviations and to initiate adjustments. Moreover, the relevant policies and guidelines of the UniCredit Group are passed and their implementation within UniCredit Leasing GmbH is ensured.

Risk management

The basis for our risk management is the overall risk strategy, the single-part risk strategies and the overall risk report. Key parameters for the portfolio are established in the credit risk strategy. The compliance of the key parameter and the composition of the portfolio as well as possible changes in the portfolio structure are monitored regularly and communicated to the management. In addition to statistical analysis, we carry out selective portfolio controlling through credit risk transfer, within the scope of forfeiture of individual businesses, or bundling of individual business activities. For the management of single engagements, adjusted risk costs are identified within the calculation.

As a subsidiary of the Uni Credit Bank AG, we are integrated into the overall bank monitoring process. Consequently, there is an overall required return on regulatory issued core capital and economic risk capital. For this purpose, Value at Risk (VaR) has been measured based on counterparty risk, interest-rate risk, operational risk, business risk and investment risk, taking account correlation effects into account. The VaR takes all subsidiaries of UniCredit Leasing into account.

The new business and the corresponding increase in engagement of our own risk lead to an increase in VaR especially with regard to credit risk. For 2009, the VaR measurement derived by HVB Risk Controlling amounted €47.8 million (compared with €21.1 million in 2008) for UniCredit Leasing (including all subsidiaries) (one-year horizon with a 99.97% confidence level). The VaR and its individual components are calculated and reviewed on a regular basis.

We define possible losses due to inability to pay by clients, suppliers or guarantors as counterparty risks. To assess and limit counterparty risks, regular credit analyses are conducted on the individual counterparty level. The assessment of creditworthiness is recorded in the form of a probability of failure and from there a rating is derived. The following VaR data of individual risks include correlations (intra- and intercorrelations).

Unter der Verantwortung des CRO sind die vier Einheiten Kreditmanagement sowie das Zentrale Risiko- und Kreditmanagement organisiert.

Das Kreditmanagement betreibt das Risikomanagement von Einzeladressrisiken auf Basis der Kreditrisikostategie. Die Kernaufgaben des Kreditmanagements sind die Überwachung von laufenden Engagements, die Ratingermittlung und Bonitätsbeurteilung sowie die Votierung und Entscheidung von Einzelanfragen und Rahmenlinien gemäß den erteilten Kompetenzen.

Das Zentrale Kreditmanagement stellt Ratingmodelle und -methoden zur Verfügung. Darüber hinaus ist das Zentrale Kreditmanagement verantwortlich für die Ausgestaltung der Kreditrisikoprozesse und die kreditseitige Betreuung von Neuproduktentwicklungen. Weitere Aufgaben umfassen den Abgleich mit und die Einhaltung von Konzernstandards im Kreditmanagement sowie die Mitarbeit am Basel-II-Projekt. Die Kreditrisikostategie wird in enger Abstimmung mit der Geschäftsführung erstellt.

Das Integrierte Risikomanagement führt in enger Zusammenarbeit mit den Einheiten des CFO alle Risikoarten zusammen und erstellt das regelmäßige Risikoberichtswesen. Die Steuerung des Gesamtportfolios unter Berücksichtigung von möglichen Konzentrationen in Branchen, Regionen, Objektgruppen, Obligogrößen und Ratingklassen ist eine weitere Aufgabe.

Die Einheit Sanierung/Workout befasst sich mit der Betreuung und Abwicklung von Kredit- und Leasingengagements, die aufgrund unterschiedlicher Negativmerkmale auffällig bzw. notleidend geworden sind. Die damit verbundene Objektbewertungskompetenz wird darüber hinaus auch für Objektrecherchen und Wertgutachten in der Phase der Neugeschäftsanhahnung eingesetzt. Die aktive Mitarbeit am Basel-II-Projekt ist eine weitere Aufgabe.

In der Zuständigkeit des CFO und seiner Einheiten liegt die Erstellung der Risikokapitalplanung und Zuteilung des Risikokapitals. Darüber hinaus erfolgt in diesem Bereich die Planung, Messung und Bewertung des Zinsänderungsrisikos, des operationellen Risikos (Operational Risk), des Beteiligungsrisikos sowie des Geschäftsrisikos. Weitere Aufgaben sind die risikoorientierte Vertriebssteuerung, die Berechnung von risikoadjustierten Kennzahlen und die Mitwirkung an der Umsetzung und Koordination der Anforderungen gemäß Basel II sowie die Abstimmung und Umsetzung der unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Bestimmungen.

Die Steuerung des Zinsänderungsrisikos unter Einhaltung der vorgegebenen Limits erfolgt in der Einheit Treasury. Die Einheit Treasury verantwortet unter anderem auch die Liquiditätssteuerung.

Die Interne Revision prüft das Risikomanagement und das Risikocontrolling regelmäßig und dokumentiert die Ergebnisse in entsprechenden Berichten.

Als weitere Instanz der Risikoorganisation wurde im April 2009 das Risk Committee, bestehend aus der Geschäftsführung, dem CRO, dem CFO, dem Leiter Recht/Sanierung & Workout und der Vertriebsleitung gegründet. Das Risk Committee erarbeitet und verabschiedet die Gesamtrisikostategie und legt diese dem Beirat zur Genehmigung vor. Das Gremium tritt regelmäßig zusammen, um die Einhaltung der Gesamtrisikostategie zu überwachen, Abweichungen zu autorisieren oder Anpassungen zu initiieren. Außerdem werden vom Risk Committee die risikorelevanten Policies & Guidelines der UniCredit Group verabschiedet und deren Implementierung bei der UniCredit Leasing Deutschland sichergestellt.

Risikomanagement

Die Grundlagen unseres Risikomanagements bilden die Gesamtrisikostategie, die einzelnen Teilrisikostategien und der Gesamtrisikobericht. Im Rahmen der Kreditrisikostategie werden Eckdaten für das Portfolio festgelegt. Die Einhaltung dieser Eckdaten und die Zusammensetzung des Portfolios sowie etwaige Veränderungen in der Portfoliostruktur werden regelmäßig überwacht und an die Geschäftsführung berichtet. Zusätzlich zu der statistischen Analyse wird eine gezielte Portfoliosteuerung durch Ausplatzierung von Risiken im Rahmen der Forfaitierung von Einzelgeschäften oder der Bündelung von Einzelgeschäften zu Teilportfolios betrieben. Zur Steuerung des Einzelgeschäfts werden im Rahmen der Kalkulation adjustierte Risikokosten ermittelt.

Als Tochterunternehmen der HypoVereinsbank sind wir in die Gesamtbanksteuerung eingebunden. Daraus ergibt sich ein Verzinsungsanspruch auf das aufsichtsrechtlich gebundene Kernkapital beziehungsweise auf das wirtschaftliche Risikokapital. Hierfür wird ein Value at Risk (VaR) aus den Komponenten Adress-, Zinsänderungs-, Geschäfts- und Beteiligungsrisiko sowie Operational Risk unter Berücksichtigung von Korrelationseffekten berechnet. Der VaR wird grundsätzlich unter Einbezug aller Töchter der UniCredit Leasing dargestellt.

Das Neugeschäft und der korrespondierende Aufbau des Engagements im Eigenrisiko führen im Berichtsjahr zu einem Anstieg im VaR, insbesondere in den Dimensionen des Kreditrisikos. Der mit dem Risikocontrolling der HypoVereinsbank abgestimmte VaR nach Berücksichtigung von Korrelationseffekten beträgt 47,8 Mio € (Vorjahr: 21,1 Mio €) für die Gruppe (1-Jahres-Horizont, 99,97 % Konfidenzniveau). Der VaR und seine Einzelkomponenten werden regelmäßig berechnet und überprüft.

Management Report (CONTINUED)

Anticipated losses and VaR are calculated quarterly. The VaR for counterparty risks in 2009 amounted to €30.9 million. For counterparty risks UniCredit Leasing made an allocation of risk provision to the sum of €21.5 million (2008: €9.0 million). The stock of risk provision as per December 12, 2009, amounted to €22.4 million (2008: €11.3 million). It is segmented into €4.9 million for specific loan loss allowance (2008: €4.6 million), €5.3 million for general loan loss reserves (2008: €1.3 million) and €12.2 million for provisions (2008: €5.4 million).

Operational risks are potential losses which occur due to defective internal processes, human failure, technological failure or external events. Losses which occur due to a link between counterparty and operational risks are only recorded as operational risk for information purposes. In 2009 we made a risk provision for the amount of €543,000 for such credit risks. Losses due to purely operational risks occurred in 2009 to the sum of €110,000. The VaR for operational risks in 2009 adds up to €5.5 million

Market risks are possible losses due to undesirable movement of financial and asset markets. Currency risk, interest rate risk as well as market risks for non-guaranteed residual values count towards market risk.

Generally, we conclude contracts with fixed conditions in euros. In some exceptional cases with a different currency, the currency risk is virtually eliminated by forfeiting or congruent refinancing.

The interest rate risk is minimised as much as possible by maturity and duration matching refinancing. The compliance of given limits is checked monthly. Notwithstanding other risk types, the VaR for interest rate risks is calculated with a holding period of a day as we are able to close interest positions on short notice. For 2009 this figure amounted to €0.85 million on average (2008: €0.72 million) for all entities. In contrast, the VaR for a holding period of one year accounted for €6.8 million. This figure takes into account the calculation of the overall VaR.

Besides the interest rate risk, the development of 2009 showed that the sudden shortage of liquidity can assume existence-threatening proportions. Liquidity risks are understood as the risk of not being able to meet all payment obligations in full or in the agreed period. To exclude liquidity risks as far as possible, we ensure that our credit lines are amply covered. A check on credit line use ratio is conducted daily. In the event of a liquidity supply shortfall, a clearly structured emergency plan is in place.

To limit risks by non-guaranteed residual values, we only offer this kind of contracts through consulting experts from the relevant sales, back office and asset assessment units. Moreover, we have comprehensive security management. Standard, fair market values are provided online for all significant asset groups. Above a certain size, individual market value analyses are provided. Taking those asset value developments into account, an appropriate loan-to-value ratio is ensured. Due our right to tender and the take-back obligations of third parties, a price risk at the end of a contract is nearly impossible.

Business risk refers to negative developments in new business volume or the new business margin that are not caused by other risk types. They can originate from deteriorating market conditions, changes in competitive position or changes in legal framework. The VaR for business risks in 2009 was €3.3 million.

Investment risks refer to possible book losses that arise through changes in investment book value. Our investments in UniCredit Leasing Finance, Structured Lease and UniCredit Leasing Aviation are excluded from this as these risks are already taken into account as part of other risk types. The VaR for investment risks totalled €5.0 million in 2009.

Reputation risk refers to the danger of a loss of confidence in our company or damage to the reputation of our company or the UniCredit Group due to actions of a single person or a group or due to negative coverage of a new business, a business partner or a business practice. To manage reputation risks, a reputational risk council composed of the CEOs of the company was established. Every business unit is required to report identified risks to the reputational risks council.

Concentration risks are the consequences of concentration effects of existing risk types. As such, concentration risks are not an individual type of risk. We consider concentration risks in particular with regard to the credit risks and pay attention to concentrations within size ranges, industries, asset groups and types of contracts. Special attention is paid to concentrations of non-guaranteed residual values within existing asset groups. To address counterparty concentrations adequately, we define upper limits for single credits to individual debtors or lessees. A concentration exists on UniCredit Bank AG as a result of refinancing. This restriction is not regarded as a risk.

There are no real estate risks or special legal risks.

Als Adressrisiko definieren wir mögliche Verluste, die aufgrund von Zahlungsunfähigkeit von Kunden, Lieferanten und Garantiegebern auftreten können. Um das Adressrisiko einzuschätzen und zu begrenzen, wird eine regelmäßige Bonitätsanalyse auf Einzeladressebene durchgeführt. Die Einschätzung der Bonität wird in Form einer Ausfallwahrscheinlichkeit und eines daraus abgeleiteten Ratings festgehalten.

Bei den nachfolgend aufgeführten VaR der Einzelrisiken handelt es sich um Werte inklusive Korrelationen (Intra- und Interkorrelation).

Erwartete Verluste und VaR werden quartalsweise berechnet. Der VaR für Adressrisiko im Jahr 2009 beträgt 30,9 Mio €. Für Adressrisiken hat die UniCredit Leasing 2009 eine Zuführung zur Risikovorsorge von 21,5 Mio € (Vorjahr: 9,0 Mio €) gebildet. Der Bestand an Risikovorsorge per 31. Dezember 2009 beträgt 22,4 Mio € (Vorjahr: 11,3 Mio €). Dieser teilt sich wiederum auf in 4,9 Mio € für Einzelwertberichtigungen (Vorjahr: 4,6 Mio €), 5,3 Mio € für pauschale Wertberichtigungen (Vorjahr: 1,3 Mio €) und 12,2 Mio € für Rückstellungen (Vorjahr: 5,4 Mio €).

Unter Operational Risk verstehen wir das Potenzial an Verlusten, das durch fehlerhafte interne Prozesse, menschliche Fehler, Technologieversagen oder externe Ereignisse verursacht wird. Verluste, die durch eine Verzahnung von Adressrisiko mit Operational Risk entstehen, werden nur informatorisch im Operational Risk mitgeführt. 2009 haben wir in der UniCredit Leasing eine Risikovorsorge für derartige Kreditrisiken von 543 T€ gebildet. Verluste aufgrund von reinen Operational-Risk-Fällen sind im Berichtsjahr in Höhe von 110 T€ eingetreten. Der VaR für Operational Risk im Jahr 2009 beträgt 5,5 Mio €.

Unter Marktrisiko verstehen wir mögliche Verluste, die sich durch ungünstige Bewegungen an den Finanz- und Objektmärkten ereignen können. Hierzu zählen Währungsrisiken, Zinsänderungsrisiken sowie das Marktrisiko aus nicht garantierten Leasingrestwerten.

Grundsätzlich schließen wir Verträge mit festen Zinskonditionen in Euro ab. In einzelnen Ausnahmefällen mit abweichender Währung wird das Währungsrisiko durch Forfaitierung oder kongruente Refinanzierung faktisch eliminiert.

Das Zinsänderungsrisiko wird durch eine weitestgehend fristen- und laufzeitkongruente Refinanzierung minimiert. Die Einhaltung vorgegebener Limits wird monatlich überprüft. Abweichend von den weiteren Risikoarten wird der VaR für das Zinsänderungsrisiko mit einer Haltedauer von einem Tag berechnet, da wir Zinspositionen sehr kurzfristig schließen können. Für 2009 beträgt dieser Wert im Durchschnitt 0,85 Mio € (Vorjahr: 0,72 Mio €) für die gesamte Gruppe. Der VaR bezogen auf die Haltedauer von einem Jahr beträgt dagegen 6,8 Mio €. Dieser Wert geht in die Berechnung des Gesamt-VaR ein.

Neben dem Zinsänderungsrisiko hat der Verlauf des Jahres 2009 gezeigt, dass die plötzliche Verknappung von Liquidität existenzbedrohende Ausmaße annehmen kann. Unter Liquiditätsrisiko verstehen wir die Gefahr, dass wir unseren anfallenden Zahlungsverpflichtungen nicht in vollem Umfang oder nur mit zeitlichem Verzug nachkommen können. Um Liquiditätsrisiken weitestgehend auszuschließen, stellen wir sicher, dass unsere Kreditlinien großzügig ausgelegt sind. Es findet eine tägliche Überprüfung der Auslastung der Kreditlinien statt. Für den Fall eines Liquiditätsengpasses besteht ein klar strukturierter Notfallplan.

Zur Begrenzung der Risiken aus nicht garantierten Leasingrestwerten bieten wir derart gestaltete Leasingverträge nur unter Einbezug von Expertenwissen aus den relevanten Vertriebs-, Kredit- und Objektbewertungseinheiten an. Darüber hinaus verfügen wir über ein umfangreiches Sicherheitenmanagement. Standardmarktwerte sind für alle wesentlichen Objektarten online bereitgestellt. Ab einer gewissen Größenordnung stehen ergänzend individuelle Marktwertverläufe zur Verfügung. Unter Berücksichtigung dieser Objektwertverläufe wird eine angemessene Loan-to-Value-Ratio sichergestellt. Durch Andienungsrechte unsererseits und Rücknahmeverpflichtungen Dritter ist ein Preisrisiko zum Vertragsende weitestgehend ausgeschlossen.

Unter Geschäftsrisiko verstehen wir unerwartete negative Veränderungen des Neugeschäftsvolumens oder der Neugeschäftsmargen, die nicht auf andere Risikoarten zurückzuführen sind. Geschäftsrisiken können verursacht werden durch verschlechterte Marktbedingungen, Veränderungen der Wettbewerbsposition oder auch Änderungen in rechtlichen Rahmenbedingungen. Der VaR für das Geschäftsrisiko im Jahr 2009 beträgt 3,3 Mio €.

Als Beteiligungsrisiko definieren wir mögliche Buchverluste, die aufgrund von Veränderungen in den Beteiligungsbuchwerten entstehen. Hiervon ausgeschlossen sind unsere Beteiligungen UniCredit Leasing Finance, Structured Lease und die UniCredit Leasing Aviation, deren Risiken bereits differenziert als Teil der anderen Risikoarten betrachtet werden. Der VaR für das Beteiligungsrisiko im Jahr 2009 beträgt 5,0 Mio €.

Das Reputationsrisiko bezeichnet die Gefahr, dass in der Folge fehlerhaften Verhaltens eines Einzelnen bzw. einer Gruppe oder durch eine negative Berichterstattung über einen Geschäftsabschluss, einen Geschäftspartner oder eine Geschäftspraxis das öffentliche Vertrauen in unser Unternehmen negativ beeinflusst bzw. das öffentliche Ansehen unseres Unternehmens oder der UniCredit Group geschädigt wird. Zum Management des Reputationsrisikos wurde ein Reputational Risk Council eingerichtet, bestehend aus den Geschäftsführern des Unternehmens. Jeder Unternehmensbereich ist verpflichtet, identifizierte Reputationsrisiken an das Reputational Risk Council zu melden.

Management Report (CONTINUED)

Profit situation

Despite the rather small growth in volume, revenues are increasing. The current leasing revenues increased from €535 million to €581 million which represents about 9%. The forfeiting quota is decreasing at the same time and the proportion of current leasing revenues which result from forfeited contracts reached a new low of 36% following 38% in 2008.

Several effects on the profit situation are connected with this development. The leasing revenues also increase through the deferred income reduced interest percentage. The interest costs increase independent of the additional growth in business volume. As a result of the increase in our own commitment, higher costs can be expected due to consideration of credit risks.

As such, the interest costs rose by 8.1% from €47.1 million to €50.9 million. At the same time, we observed an increase in our risk provision. At €17.8 million, it is nearly two and a half times the amount of 2008 and shows the rather difficult economic conditions and market trends. Internal industry analyses show similar growth rates for the relevant competitors.

Our risk management also delivers the basis for keeping credit risks in our own portfolio depending on interest and price developments and therewith collecting the calculated risk premium or transfer risks by changing individual business transactions to sub-portfolios. Another pillar of our success is linked to this. The interest management of the treasury unit in conjunction with the transfer of leasing claims without recourse in terms of a true sale is the cornerstone for a value-adding allocation of external funds.

A considerable, although not separately stated in the income and loss statement according to commercial law, contribution is made by the business after the term of the lease. The surpluses of that business – the remarketing of leased assets or the closing of follow-up agreements – have continued to develop favourably.

As last year, the net leasing income is being influenced by using depreciation options. According to commercial law, we no longer act exclusively according to tax regulations.

Additions to fixed assets are always depreciated using the straight-line method after their useful life and the official depreciation tables, provided the useful life is shorter than the depreciation period calculated pursuant to the underlying leasing contract. Where the useful life exceeds the calculated depreciation period, additions to fixed assets are depreciated using the straight-line method over the calculated depreciation period to reflect the contract terms. There will therefore be no book losses in future, and a reserve has been created for most of the additions to fixed assets in 2009, which will be posted on the income statement when the relevant leasing contracts expire.

Despite a decrease in the forfeiting rate and an increase in leasing revenues, the depreciation ratio, which shows the relationship between depreciation and leasing revenues, increased slightly to 86.7% (2008: 86.3%). With this, our depreciation policy to preserve net asset values becomes evident once more.

The net leasing income as a balance of all relevant positions of current leasing business which affect net income rose compared to 2008 by 31.2% to €49 million. Included are leasing and residual value income, interest income and depreciations as well as reduction of net book value and interest and commission costs.

The net leasing income after risk provision which amounts to €31.3 million even exceeds last year's figures by 4.5%. Taking the financial assets results of €3.4 million into account (2008: €5.5 million) the gross revenue (not considering administrative expenses) totalled €34.7 million (2008: €35.4 million).

Administrative expenses of UniCredit Leasing, according to the IFRS group reporting package, fell significantly by 9% and mirror the measures taken for cost reduction to manage the crisis at the beginning of 2009.

Administrative expenses rose by 8.6% to €26.5 million (2008: €24.4 million). This increase occurred due to a shift towards leasing. Personnel expenses increased 10.5% to €17.6 million (2008: €15.9 million), whilst the increase in material costs of 5.0% to €8.8 million (2008: €8.4 million) is considerably smaller.

After adjusting gross income for administrative expenses, the balance of other operating income and expenses totalling €0.8 million (2008: €0.5 million) and tax payments of €55,000 (2008: €3,000). There was a net profit of €9.0 million (2008: €11.5 million), which will be offset by the profit and loss transfer agreement with UniCredit Bank AG.

Unter Konzentrationsrisiken verstehen wir die Auswirkung von Konzentrationseffekten auf vorhandene Risikoarten. Damit stellen Konzentrationsrisiken keine eigenständige Risikokategorie dar. Risikokonzentrationen betrachten wir insbesondere in Bezug auf das Kreditrisiko und beleuchten hierbei Konzentrationen innerhalb von Größenklassen, Branchen, Objektgruppen und Vertragsarten. Ein besonderes Augenmerk legen wir dabei auf Konzentrationen nicht garantierter Restwertanteile innerhalb der bestehenden Objektgruppen. Um Adressenkonzentrationen angemessen zu begegnen, legen wir Einzelkreditobergrenzen je Kredit-/Leasingnehmer fest. Hinsichtlich der Refinanzierung besteht eine weitgehende Konzentration auf die HypoVereinsbank. Diese Beschränkung verstehen wir jedoch in diesem Zusammenhang nicht als Risiko.

Immobilienrisiken und besondere Rechtsrisiken bestehen nicht.

Ertragslage

Trotz des relativ geringen Volumenwachstums nehmen die Erlöse zu. Die laufenden Leasingerlöse steigen von 535 auf 581 Mio € um knapp 9 % an. Die Forfaitierungsquote geht dabei weiter zurück und der Anteil der laufenden Leasingerlöse, die aus forfaitierten Verträgen stammen, erreicht einen neuen Tiefststand von 36 % nach 38 % im Vorjahr.

Mit dieser Entwicklung sind mehrere Effekte im Hinblick auf die Ertragslage verbunden. Es steigen die Leasingerlöse um den ansonsten in den passiven Rechnungsabgrenzungsposten gekürzten Zinsanteil. Die Zinsaufwendungen steigen unabhängig von dem darüber hinaus erreichten Wachstum des Geschäftsvolumens. Von dem in der Folge steigenden Eigenobligo kann ein höherer Aufwand aus der Berücksichtigung von Kreditrisiken erwartet werden.

Demzufolge steigen die Zinsaufwendungen weiter um 8,1 % von 47,1 auf 50,9 Mio €. Gleichzeitig verzeichnen wir einen Zuwachs unserer Risikovorsorge. Sie liegt mit 17,8 Mio € nahezu bei dem Zweieinhalbfachen des Vorjahres und spiegelt auch die äußerst schwierigen ökonomischen Rahmenbedingungen und Markttrends wider. Interne Branchenanalysen signalisieren ähnliche Steigerungsraten bei den relevanten Mitbewerbern.

Unser Risikomanagement liefert zudem die Grundlage, je nach Zins- und Preisentwicklung die Kreditrisiken im eigenen Risikobuch zu halten und damit die kalkulierte Risikoprämie zu vereinnahmen oder über die Transformation von Einzelgeschäften in Teilportfolios auszuplatzieren. Damit verbunden ist eine weitere Säule unseres Erfolges. Das Zinsmanagement unseres Bereiches Treasury, in Verbindung mit der regresslosen Ausplatzierung von Leasingforderungen im Sinne eines True Sale, bildet die Grundlage für eine Wert schöpfende Allokation der Fremdmittel.

Einen beachtlichen, wenn auch in der handelsrechtlichen Gewinn- und-Verlust-Rechnung nicht separat ausgewiesenen, Beitrag leistet dabei das Nachmietgeschäft. Die Überschüsse aus dem Nachmietgeschäft – die Vermarktung der Leasingobjekte oder der Abschluss von Anschlussverträgen – haben sich im Jahr 2009 weiterhin günstig entwickelt.

Der Leasingüberschuss ist wie im vorangegangenen Geschäftsjahr stark durch die Ausübung von Abschreibungswahlrechten beeinflusst. Handelsrechtlich agieren wir bezüglich der Abschreibungen nicht mehr ausschließlich entsprechend den steuerlichen Regelungen. Die Neuzugänge des Anlagevermögens werden stets linear nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer, gemäß den amtlichen AfA-Tabellen, abgeschrieben, sofern die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer kürzer ist als die rechnerische Amortisationszeit, die sich aus dem zu Grunde liegenden Leasingvertrag ergibt (auch vertragskonforme Abschreibungszeit oder Differenzen-AfA genannt). In Fällen, in denen die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer signifikant länger ist als die rechnerische Amortisationszeit, werden die Neuzugänge des Anlagevermögens linear über die rechnerische Amortisationszeit, also vertragskonform, abgeschrieben. Damit sind nennenswerte Buchverluste für die Neuzugänge des Jahres 2009 grundsätzlich ausgeschlossen und für einen Großteil der Anlagenzugänge ist eine Reserve gelegt, die mit dem Auslauf der jeweiligen Leasingverträge erfolgswirksam in der Gewinn- und-Verlust-Rechnung zum Tragen kommen wird.

Trotz eines Rückgangs der Forfaitierungsquote und eines Anstiegs der Leasingerlöse ist die AfA-Quote, das Verhältnis aus Abschreibungen und Leasingerlösen, leicht auf 86,7 % (Vorjahr: 86,3 %) angestiegen. An dieser Stelle kommt unsere weiterhin substanz-erhaltende Abschreibungspolitik einmal mehr zum Ausdruck.

Der Leasingüberschuss, als Saldo sämtlicher das laufende Leasinggeschäft betreffender erfolgswirksamer Positionen, steigt gegenüber dem Vorjahr um 31,2 % auf 49 Mio €. Hierunter fallen insbesondere Leasing- und Restwerverlöse sowie Zinserlöse einerseits, Abschreibungen und der Abgang von Restbuchwerten sowie Zins- und Provisionsaufwendungen andererseits.

Der Leasingüberschuss nach Risikovorsorge liegt sogar mit 31,3 Mio € um 4,5 % über dem Vorjahreswert. Unter Berücksichtigung des Finanzanlageergebnisses in Höhe von 3,4 Mio € (Vorjahr: 5,5 Mio €) ist ein Bruttoüberschuss vor Verwaltungsaufwendungen von 34,7 Mio € (Vorjahr: 35,4 Mio €) zu verzeichnen.

Die Verwaltungsaufwendungen der UniCredit-Leasing-Gruppe nach IFRS-Konzernreporting-Package sinken deutlich um 9 % und sind Spiegelbild des im Frühjahr zur Krisenbewältigung eingeleiteten Kostensenkungsprogramms.

Management Report (CONTINUED)

As a result of this systematic depreciation and income policy, hidden reserves have been created, which can be quantified on the basis of the net asset value. In 2002, the German Federation of Leasing Companies (BDL) created a standard for calculating net asset value for leasing companies. The difference in net asset value using the BDL standard was €8.0 million year-on-year.

Net earnings, i.e. net income under commercial law before profit/loss transfer of €9.0 million plus the change in net assets, amounted to €17.0 million. Compared to 2008, this represents a considerable decrease in earnings which is mainly due to the rise in risk provision. If the risk provision was at the level of 2008, the economic results would exceed the previous year by over €30 million.

Shareholdings

Our investments posted a pleasant bag of results in the 2009 financial year. The three largest shareholdings (in terms of business volume), which round off our product range, are UniCredit Leasing Finance GmbH, Structured Lease GmbH and Mobility Concept GmbH/Mobility Concept). These three have been contributing to our business success through dividend payouts and transferred earnings for many years.

UniCredit Leasing Finance supplements our product range with property loans and factoring, notably with third-party leasing companies. It has an interlocking management arrangement in the same region with UniCredit Leasing, as well as a profit and loss transfer agreement. UniCredit Leasing Finance contributed new business worth around €361 million (2008: €446 million) to the Group, excluding UniCredit Leasing factoring business. With a 10.4% year-on-year rise in total assets to €912 million, interest income rose by 58% to a healthy €17.2 million (2008: €10.8 million). The profit transfer for 2009 came to €2.1 million (2008: €4.0 million). The decline is the result of higher commission costs (€3.8 million) and a much higher demand for risk provision (€8.8 million).

Structured Lease GmbH, of which we have a 100% stake, is a specialist financing provider in the leasing sector offering operating leases in particular and specialises in leasing contracts with open residual values which are not secured by third parties or the lessee. Structured Lease GmbH brought in new business worth €51 million (2008: €80 million). Transaction volumes were €371 million (2008: €429 million) measured by the historical acquisition value of leased property. The company closed 2009 with earnings after tax of €0.4 million, which is included in our net income from investments.

We hold a 60% stake in Mobility Concept GmbH, which completes our product range by providing vehicle leasing and fleet management. Mobility Concept contributed to our new business volume with €90 million (2008: €116 million). The reporting year was closed with a net income of €1.8 million (2008: €1.8 million). Pro rata dividend payouts from 2008 profits worth €1.0 million (2007: €0.9 million) are shown in net income from investments as well.

UniCredit Leasing Aviation GmbH posted an after-tax result of €0.1 million (2008: €0.1 million).

BaLea Soft GmbH & Co. KG closed the year with an expected profit of €1.3 million (2008: €1.3 million). On the basis of planned and mostly completed investments, the current financial planning calculations indicate a steady increase in future net incomes.

As in previous years, it incurred typical start-up losses, which are mainly due to the fact that the expense schedule is ahead of the depreciation period calculated under the leasing contracts, and expenses therefore exceed software license income. Although the software in the business model has been almost entirely written off using the depreciation tables for useful life, income will continue to be generated under software licenses. The current losses carried forward will therefore be offset in the next few years. In subsequent years, adjustments to the software will continue to be made. In close cooperation with UniCredit Leasing, further upgrades will be created and implemented in order to record and manage data in compliance with the implementation of the Advanced Internal Ratings Based Approach (Advanced IRBA).

Gleichwohl steigen die Verwaltungsaufwendungen (inklusive der im Rahmen der Raum- und Personalunion verrechneten Umlagen) der UniCredit Leasing um 8,6% auf 26,5 Mio € (Vorjahr: 24,4 Mio €). Dieser Anstieg ist das Ergebnis einer Verschiebung zu Gunsten des Produktes Leasing. Die Personalaufwendungen (nach Umlage) sind um 10,5% auf 17,6 Mio € (Vorjahr: 15,9 Mio €) gestiegen, während der Anstieg im Sachaufwand (nach Umlage) um 5,0% auf 8,8 Mio € (Vorjahr: 8,4 Mio €) deutlich geringer ausfällt. Die Verrechnung des Bruttoüberschusses mit den Verwaltungsaufwendungen, unter Berücksichtigung des Saldos der sonstigen betrieblichen Aufwendungen und Erträge in Höhe von 0,8 Mio € (Vorjahr: 0,5 Mio €) und einer Steuerzahlung von 55 T€ (Vorjahr: 3 T€), führt zu einem Ergebnis nach Steuern von 9,0 Mio € (Vorjahr: 11,5 Mio €), das aufgrund des bestehenden Ergebnisabführungsvertrages an die HypoVereinsbank abgeführt wird.

Gleichwohl führt unsere systematisch angelegte Abschreibungs- und Ergebnispolitik unmittelbar zum Aufbau stiller Reserven, die sich mit Hilfe einer Substanzwertrechnung quantifizieren lassen. Im Jahr 2002 hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen einen Standard für die Ermittlung des Substanzwertes bei Leasinggesellschaften vorgelegt. Die Veränderung dieses Substanzwertes beträgt 8,0 Mio € gegenüber dem Vorjahr für die UniCredit-Leasing-Gruppe.

Das wirtschaftliche Ergebnis, das sich aus dem handelsrechtlichen Jahresüberschuss vor Ergebnisabführung von 9,0 Mio € und der Substanzveränderung ergibt, beträgt demnach 17,0 Mio €. Dieses gegenüber dem Vorjahr deutlich reduzierte Ergebnis ist im Wesentlichen dem Anstieg in der Risikoversorge geschuldet. Bei einer Risikoversorge auf Vorjahresniveau läge auch das wirtschaftliche Ergebnis über dem des Vorjahres von über 30 Mio €.

Beteiligungen

Das Finanzanlageergebnis des Geschäftsjahres 2009 liefert ein unverändert erfreuliches Bild. Die drei gemessen am Geschäftsvolumen größten und unsere Produktpalette ergänzenden Beteiligungen, die UniCredit Leasing Finance, die Structured Lease und die Mobility Concept GmbH (Mobility Concept), leisten seit Jahren über Ausschüttungen oder im Zuge der Ergebnisabführung wichtige Beiträge zu unserem Geschäftserfolg.

Die UniCredit Leasing Finance ergänzt unsere Produktpalette durch die objektbezogene Kreditvergabe sowie den Forderungsankauf, insbesondere von dritten Leasinggesellschaften. Mit der UniCredit Leasing besteht Personal- und Raumunion sowie ein Ergebnisabführungsvertrag. Die UniCredit Leasing Finance leistet – ohne dass Forderungsankäufe von der Muttergesellschaft vorgenommen wurden – einen Beitrag zum Neugeschäft unserer Gruppe von 361 Mio € (Vorjahr: 446 Mio €). Bei einer gegenüber dem Vorjahr um 10,4% gestiegenen Bilanzsumme in Höhe von 912 Mio €

erwirtschaftet sie einen erfreulich um 58% gesteigerten Zinsüberschuss von 17,2 Mio € (Vorjahr: 10,8 Mio €). Die Gewinnabführung für das Geschäftsjahr 2009 beträgt 2,1 Mio € nach 4,0 Mio € im vorangegangenen Geschäftsjahr. Der Rückgang resultiert aus einem erhöhten Provisionsaufwand (3,8 Mio €) sowie einem stark gestiegenen Bedarf an Risikoversorge (8,8 Mio €).

Die Structured Lease, an der wir 100% der Anteile halten, ist Anbieter von Spezialfinanzierungen, insbesondere Operate-Leases, und darauf spezialisiert, Leasingverträge mit nicht durch den Leasingnehmer oder Dritte abgesicherten, sogenannten offenen Restwerten anzubieten. Das Neugeschäft beläuft sich 2009 auf 51 Mio € nach 80 Mio € im vorangegangenen Geschäftsjahr. Das Geschäftsvolumen beträgt, gemessen an den historischen Anschaffungswerten des Leasingvermögens, 371 Mio € (Vorjahr: 429 Mio €). Die Gesellschaft beendet das Geschäftsjahr 2009 mit einem Ergebnis nach Steuern von 0,4 Mio €, das in unserem Finanzanlageergebnis enthalten ist.

Mobility Concept, an der wir eine Beteiligung in Höhe von 60% halten, rundet unser Angebot mit den Bereichen Flottenleasing und Fuhrparkmanagement ab. Sie leistet einen Beitrag zum Neugeschäft unserer Gruppe in Höhe von 90 Mio € (Vorjahr: 116 Mio €). Das Geschäftsjahr 2009 schließt sie mit einem Jahresüberschuss von 1,8 Mio € (Vorjahr: 1,8 Mio €). Die anteilige Ausschüttung des Vorjahresgewinns in Höhe von 1,0 Mio € (Vorjahr: 0,9 Mio €) weisen wir ebenfalls im Finanzanlageergebnis aus.

Für unsere Tochtergesellschaft UniCredit Leasing Aviation verzeichnen wir ein Nachsteuerergebnis von 0,1 Mio € (Vorjahr: 0,1 Mio €).

BaLea Soft GmbH & Co. KG schließt das Geschäftsjahr 2009 erneut mit einem geplanten Gewinn von 1,3 Mio € (Vorjahr: 1,3 Mio €). Auf Basis der geplanten und zum größten Teil bereits vollzogenen Investitionen weisen die aktuellen Planrechnungen auf eine stetige Steigerung der Jahresüberschüsse in der Zukunft hin.

Der nach wie vor bestehende Verlustvortrag ist darauf zurückzuführen, dass der Aufwandsverlauf der kalkulatorischen Amortisationszeit, und damit den Lizenzerlösen aus der Vermietung der Software, vorseilt. Während die das Geschäftsmodell tragende Software entsprechend der den AfA-Tabellen entnommenen betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer weitreichend abgeschrieben wurde, resultieren aus der weiteren Vermietung der Software im Rahmen der Softwareüberlassungsverträge nachhaltig Lizenzerlöse. Der bestehende Verlustvortrag wird deshalb in den kommenden Jahren vollständig ausgeglichen bzw. überkompensiert werden. An der Software wird auch in den Folgejahren weiter gearbeitet. In enger Zusammenarbeit mit der UniCredit Leasing werden Erweiterungen geschaffen und implementiert, um den Datenhaushalt zur Umsetzung des Advanced Internal Ratings Based Approach (Advanced IRBA) konform erfassen und verwalten zu können.

Management Report (CONTINUED)

Outlook

Although a number of indicators show an upward trend, a reliable estimation for 2010's development is difficult. Positive growth forecasts are hampered by reluctance to invest in the economic system. In addition, a further increase in insolvencies is predicted for 2010, which makes a possible decrease in demand for risk provisions less likely. Nevertheless, we find ourselves in a good strategic and operating position due to the integration into the UniCredit Group: leasing is a core business segment and will be enlarged. In addition, the accessibility of a European network and the provision of relevant financial resources for further growth are further benefits of the integration into an international financial syndicate.

Projects

The focus on customer needs is the main objective of the UniCredit Group in 2010. We see additional chances for successful sales through the banking channel by optimising existing support models for specific client segments. We are closely involved in the project 'One4C'.

We have been determining operational risk using advanced approach since 2009, and the credit risk project 'to realize the advanced IRBA within UniCredit Leasing' started in November. In this we also cooperate closely with our parent company to ensure the successful implementation of the project until the end of 2012. The project plan shows that nearly all units of the company are affected. The project is being handled as a priority as Group-internal dependencies require implementation by the end of 2012.

Financial planning

The recovery of the markets remains uncertain. But we can expect an increase in new business volume due to the excellent positioning within the European network of UniCredit. Other reasons are the consolidation of competitors due to the crises and the significant reservation in doing new business as a result of restricted refinancing possibilities. Thanks to the announced equalisation of leasing companies and banks with regard to trade tax, a potential asymmetry has been eliminated, which will have a positive effect on business. The much-discussed credit crunch, which affected German small and medium-sized businesses in particular, leads to a slight decrease in demand for leasing and investment financing.

Accordingly, we plan on increasing personnel slightly to be able to take chances that arise on the market. Administrative costs will also rise due to the projects. Nevertheless, we will keep the cost/income ratio significantly below 50%.

Our expected results should rise but will be subject to risk development. Pursuant to commercial law, we will continue with the policy of maintaining net asset value and adjust profit distribution to our parent company accordingly. Opportunities for inorganic growth will be assessed thoroughly and carry out those that fit within our strategy in order to meet the requirements of UniCredit for a leading market position in the future.

Hamburg, March 3, 2010

Ausblick

Obwohl eine Reihe von Indikatoren einen Aufwärtstrend verheißen, ist eine verlässliche Einschätzung für den Verlauf von 2010 nur schwer möglich. Positiven Wachstumsprognosen steht eine unverändert zurückhaltende Investitionsneigung in der Wirtschaft gegenüber. Zudem wird für 2010 ein nochmaliger Anstieg der Zahl der Unternehmensinsolvenzen vorhergesagt, die weiterhin einen Rückgang des Bedarfes an Risikovorsorge eher unwahrscheinlich erscheinen lassen. Gleichwohl sehen wir uns durch die Einbindung in die UniCredit Group sowohl strategisch als auch operativ bestens positioniert: Leasing ist ein Kerngeschäftsfeld und soll weiter ausgebaut werden. Ferner sichert uns die Einbindung in eine führende internationale Finanzgruppe die Verzahnung mit einem europäischen Netzwerk und die nötigen finanziellen Ressourcen zum weiteren Ausbau des Geschäfts.

Wir planen daher auch einen leichten Aufbau im Personal, um sich bietende Chancen am Markt auch sofort nutzen zu können. Der Verwaltungsaufwand wird sich auch wegen der Projektvorhaben erhöhen. Trotzdem werden wir die günstige Aufwands-Ertrags-Relation (Cost-Income-Ratio) von deutlich unter 50% in der Gruppe beibehalten.

Unser geplantes Ergebnis soll ansteigen, wird dabei aber stark vom Risikoverlauf determiniert werden. Handelsrechtlich werden wir an die Politik des Substanzerhaltes anknüpfen und die Ausschüttung an die Muttergesellschaft daran anpassen. Möglichkeiten für anorganische Wachstumsschritte werden wir sorgfältig prüfen und bei strategischem Fit auch durchführen, um dem Anspruch von UniCredit hinsichtlich einer führenden Marktposition künftig noch besser gerecht werden zu können.

Projekte

Für die UniCredit Group steht die Ausrichtung auf die Kundenbedürfnisse im Jahr 2010 ganz oben auf der Agenda. Durch eine Optimierung der Betreuungsmodelle für spezifische Kundensegmente sehen wir zusätzliche Chancen für den erfolgreichen Vertrieb über die Bank. In das Projekt „One4C“ sind wir eng eingebunden.

Hamburg, 3. März 2010

Nachdem wir seit 2009 das Operational Risk im fortgeschrittenen Ansatz ermitteln, ist auch für das Kreditrisiko das Projekt „Umsetzung Advanced IRBA in der UniCredit Leasing“ im November gestartet worden. Auch hier erfolgt eine enge Abstimmung und Zusammenarbeit mit unserer Muttergesellschaft, um den Projekterfolg bis Ende 2012 sicherzustellen. Die zwischenzeitlich erstellte Projektplanung macht deutlich, dass nahezu alle Bereiche unseres Unternehmens von den Aktivitäten betroffen sind. Dem Vorhaben wird höchste Priorität eingeräumt, weil gruppeninterne Abhängigkeiten eine zwingende Umsetzung bis Ende 2012 erfordern.

Planrechnung

Die Wiedererholung der Märkte bleibt ungewiss. Allerdings gestattet es uns unsere ausgezeichnete Positionierung im europäischen Netzwerk von UniCredit, wieder mit steigenden Neugeschäftsvolumina zu rechnen. Dies begründet sich auch darin, dass als Ergebnis der Krise die Zahl der Mitbewerber gesunken ist und in Teilen eine deutliche Zurückhaltung bei Neuabschlüssen wegen eingeschränkter Refinanzierungsmöglichkeiten zu verzeichnen ist. Zudem ist mit der angekündigten wirksamen Gleichstellung von Leasinggesellschaften und Banken bei der Gewerbesteuer eine potenzielle Asymmetrie beseitigt worden, die sich positiv auf das Geschäft auswirken wird. Die vieldiskutierte Kreditklemme, die insbesondere dem deutschen Mittelstand zusetzt, erhöht latent die Nachfrage nach Leasing und Investitionsfinanzierungen.

The Best Ideas Start with a Dialogue

We have been demonstrating our client focus for many years. A customer survey in 2008 showed us clearly that our clients realise these aspirations and that they are more than satisfied with us. Such feedback pushes us to keep on focusing all our actions on our clients, their needs and expectations.

For this, a continuous dialogue is essential. This means not only our clients, to whom we have to listen, but also to ourselves, our employees, the various departments as well as other entities of the UniCredit Group.

With internal surveys, we got an idea about our employee's point of view and take appropriate measures. For international dialogue, we provided our employees with language training and also reports from our hotlines help us to gain insight into what we have to improve internally to listen to our clients even better.

We successfully finalised the renaming of HVB Leasing GmbH to UniCredit Leasing GmbH and the associated rebranding in October of the reporting year. The new name and new market identity clearly serve to underscore that we are part of one of Europe's leading leasing organisations, UniCredit Leasing. We will expand our cooperation with clients and, as a part of a strong network operating under a common umbrella brand, we are able to strengthen our European approach, while at the same time maintaining our powerful local roots and knowledge.

We operate on a high standard and are sure to further expand our market share in the future. For that we can count on the support of our parent company, UniCredit Bank AG, as well as the whole UniCredit Group.

Die besten Ideen entstehen im Dialog

Unsere Kundenorientierung stellen wir seit Jahren immer wieder unter Beweis. Eine Kundenbefragung im Jahr 2008 zeigte uns anschaulich, dass unsere Kunden ebendiese Bestrebungen wahrnehmen und überaus zufrieden mit uns sind. Ein solches Feedback gibt uns Ansporn, weiterhin all unser Tun an den Bedürfnissen und Erwartungen unserer Geschäftspartner auszurichten.

Ein ständiger Dialog ist dafür unverzichtbar. Das bezieht sich aber nicht nur auf unsere Geschäftspartner, denen wir zuhören müssen, sondern auch auf uns selbst, unsere Mitarbeiter, die unterschiedlichen Bereiche sowie die anderen Gesellschaften der UniCredit Group.

Mit internen Befragungen werden die Meinungen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erfasst und entsprechende Maßnahmen abgeleitet. Für den internationalen Dialog rüsten wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Sprachtrainings und auch Auswertungen von Hotlines helfen uns zu erfahren, was wir intern verbessern können, um den Bedürfnissen unserer Geschäftspartner noch besser zu entsprechen.

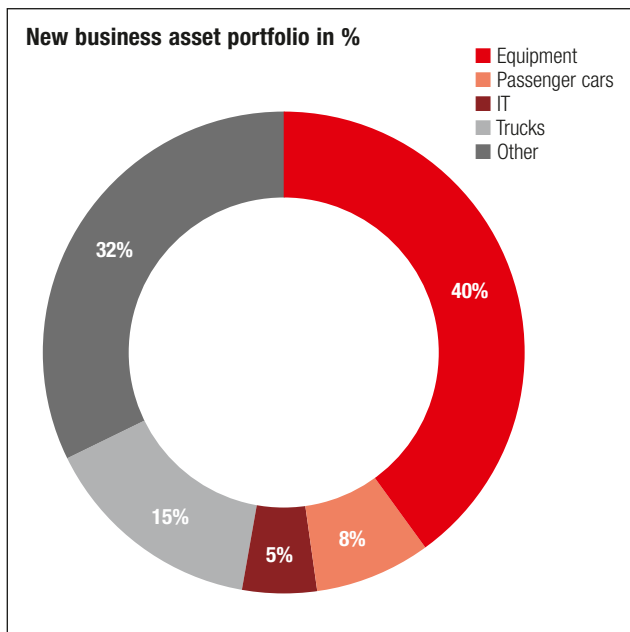
Die Umfirmierung von HVB Leasing GmbH auf UniCredit Leasing GmbH und das damit einhergehende Rebranding haben wir im Oktober des Berichtsjahres gut abgeschlossen. Der neue Name und der neue Markenauftritt unterstreichen unsere Zugehörigkeit zu einer der führenden Leasinggesellschaften Europas, der UniCredit Leasing. Unsere Zusammenarbeit mit unseren Geschäftspartnern werden wir weiterhin ausbauen und als Teil eines starken Netzwerkes unter dem Dach einer gemeinsamen Marke können wir unseren europäischen Ansatz stärken und dabei unsere lokalen Wurzeln und unser Know-how beibehalten.

Wir bewegen uns auf einem hohen Niveau und sind überzeugt, auch in Zukunft auf dieser Basis weitere Marktanteile erobern zu können. Dabei können wir auf die Unterstützung unserer Muttergesellschaft, der UniCredit Bank AG, und der gesamten UniCredit Group zählen.

Sales Force

The distribution of leasing and financing products at UniCredit Leasing GmbH is done personally. After all, it's about the most valuable resource of a company – production means. We have been a sales organisation for over 45 years. Our sales force is operating nationwide and is supported by centrally organised specialised sales units. In the reporting year, a decrease in new business volume by about 28% to € 1,2 billion was recorded. This is consistent with the decrease of the leasing market and the tense economic situation. The growth strategy of past years has been terminated in favour of a value-oriented approach. Despite this, the decrease in earnings volume was able to be kept to the previous year's level thanks to increased spreads.

The structure of the asset portfolio has slightly shifted compared to last year. In 2009 orders in the machinery market plummeted. This can also be seen in the percentage of equipment in the mobile leasing portfolio. Only 16% of assets that were financed by leasing fall into this group. Taking the difficult market conditions into account, a share of 40% of our new business volume is remarkable. With that, we were able to enlarge our market share in the asset category of equipment. The share in the IT and passenger car categories remained the same as last year. Also in the difficult market of trucks, we were able to maintain our market share.



The market is handled by different sales channels. We focus on the cooperation with UniCredit Bank AG – the banking channel – and the direct channel. In addition, we cooperate with vendor partners and professional brokers. The development of new business in the banking channel with a volume of € 530 million is encouraging, given the difficult economic situation.

Success is a question of having the right partner. With this in mind, we concentrate our competence in the cooperation with partners in the sales unit Business Partnership. The units for vendor business, refinancing of established leasing companies, international business within the UniCredit Leasing network and specialised products operate under the umbrella of Business Partnership.

The nationwide operating units are very successful and contribute significantly to achieving our goals. In the reporting year, existing cooperations were able to be fostered and new ones formed such that the selection of cooperation partners was carried out carefully on the basis of the general framework. In particular, the entry into financing passenger car traders in the luxury segment is worth mentioning as well as the creation of a new financing model for car rental agencies.

Structured leasing division

In the field of mobile assets, there are cases for which standard financing is the best solution. But sometimes even an individual contract design is not enough. Assets with special formats and complexities need tailor-made financing solutions. The distinctive features of an asset play a role in the creation of an individual financing design as well as the investment volume and the position of the investor.

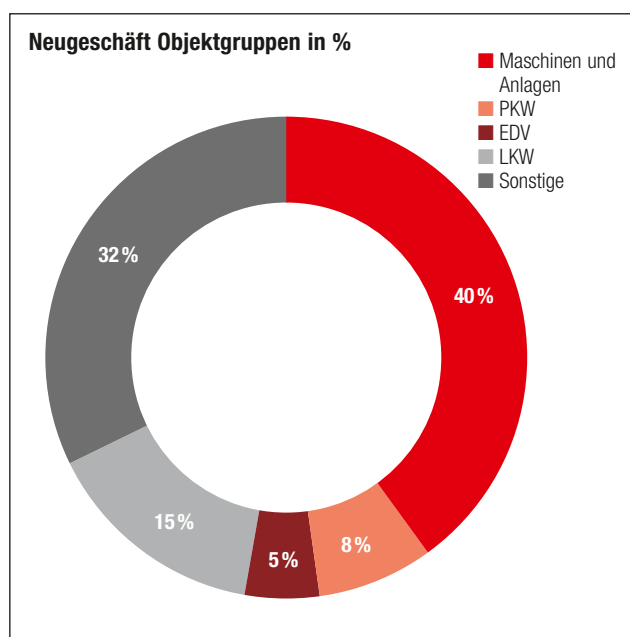
Together with the sales force, the structured leasing division was able to realise manifold and sophisticated business. With the business models and service offers of asset-based lending (especially in the fields of aviation, shipping and rolling stock), project and structured financing as well as operating leases according to IFRS/US-GAAP, we are a reliable and competent partner for our existing and new-won clients thanks to a stable refinancing situation.

Contrary to the common negative trend in the logistic market, we were able to accompany our clients in the field of special railway-carriages with structured financing and enlarge our business in this field. Our market share in the financing of inland water transport vessels also developed positively. Here we were also able to form important strategic partnerships. The field of aviation and industry showed positive development as well.

The competence of the structured leasing division for the realisation of off-balance structures, according to IFRS and US-GAAP as well as the financing of renewable energies, were well recognised by clients and the respective units of UniCredit Bank AG.

Der Vertrieb von Leasing- und Finanzierungsprodukten erfolgt bei der UniCredit Leasing GmbH von Mensch zu Mensch, schließlich geht es um den kostbarsten Besitz eines Unternehmens – die Produktionsmittel. Seit über 45 Jahren sind wir eine Vertriebsorganisation. Unsere bundesweit aufgestellte Vertriebsmannschaft wird von zentral tätigen Spezialvertriebseinheiten unterstützt. Im Berichtsjahr war ein Rückgang des Neugeschäftsvolumens um rund 28,8% auf 1,2 Mrd € zu verzeichnen, was in Anbetracht des Rückgangs des Leasingmarktes insgesamt und der angespannten wirtschaftlichen Lage im Rahmen liegt. Die Wachstumsstrategie der vergangenen Jahre wurde beendet und eine werteorientierte Steuerung etabliert. So konnten trotz des Volumenrückgangs die Erträge, dank eines Margenanstiegs im Laufe des Geschäftsjahres, auf Vorjahresniveau gehalten werden.

Die Struktur des Objektportfolios weist im Vergleich zum Vorjahr keine nennenswerten Veränderungen auf. Lediglich der rückläufige Trend im Segment PKW scheint im Berichtsjahr auszusetzen. Hier ist ein Anstieg um 4% zu verzeichnen.



Die Marktbearbeitung erfolgt mittels verschiedener Vertriebskanäle. Im Fokus stehen das Direktgeschäft und das über die UniCredit Bank AG vermittelte Kooperationsgeschäft. Außerdem arbeiten wir mit Vendorpartnern und professionellen Vermittlern zusammen. Die Entwicklung des Neugeschäfts in der Kooperation mit der UniCredit Bank AG war mit einem Volumen von 530 Mio € angesichts der wirtschaftlichen Lage erfreulich.

Erfolg ist eine Frage des richtigen Partners. Getragen von diesem Gedanken bündeln wir unsere Kompetenz in der Zusammenarbeit mit Partnern in der Vertriebs Einheit Business Partnership. Unter dem

Dach von Business Partnership laufen die Einheiten, die für das Vendorgeschäft, die Refinanzierung etablierter Leasinggesellschaften, die internationale Zusammenarbeit innerhalb der Gesellschaften des UniCredit-Leasing-Netzwerkes und für spezielle Produkte wie Einkaufsfinanzierung zuständig sind, zusammen. Die bundesweit operierenden Einheiten sind sehr erfolgreich und tragen erheblich zur Erreichung unserer Ziele bei. Im Berichtsjahr konnten bestehende Kooperationen weiter ausgebaut und neue eingegangen werden, wobei aufgrund der Rahmenbedingungen eine selektive Auswahl der Partner vollzogen wurde. Insbesondere der Einstieg in die Finanzierung von PKW-Händlern im Luxussegment sei erwähnt ebenso wie die Schaffung eines neuen Finanzierungsmodells für Autovermieter.

Geschäftsbereich Spezialfinanzierung

Im Bereich mobiler Wirtschaftsgüter gibt es Fälle, in denen eine Standardfinanzierung die beste Lösung ist. Manchmal reicht aber selbst eine individuelle Vertragsgestaltung nicht aus. Objekte von besonderer Größe und Komplexität erfordern eine finanztechnische Maßanfertigung. Die Besonderheiten des Wirtschaftsgutes spielen bei der Ausgestaltung der individuellen Finanzierungsstruktur ebenso eine Rolle wie die Investitionssumme oder die Stellung des Investors.

In Zusammenarbeit konnten der Vertrieb und der Geschäftsbereich Spezialfinanzierung auch im Berichtsjahr vielfältige und anspruchsvolle Geschäfte realisieren. Mit den Geschäftsmodellen und Dienstleistungsangeboten Asset-based Lending (insbesondere in den Bereichen Aviation, Shipping und Rolling Stock), Projekt- und strukturierte Finanzierung und Operate Leases nach IFRS/US-GAAP standen wir auch 2009 unseren bestehenden und neugewonnenen Geschäftspartnern dank einer stabilen Refinanzierungssituation sowie der Industrie- und Objektkenntnissen als verlässlicher und kompetenter Partner zur Seite.

Entgegen dem allgemeinen negativen Trend in den Logistikbranchen konnten wir unsere Geschäftspartner im Bereich der Eisenbahnspezialwagen mit strukturierten Finanzierungen begleiten und hier das Geschäft deutlich ausbauen. Positiv entwickelte sich auch unser Marktanteil in der Finanzierung von Binnentransportschiffen. Hier wurden ebenfalls wichtige strategische Partnerschaften geknüpft. Des Weiteren waren positive Entwicklungen im Bereich Aviation und produzierendes Gewerbe zu verzeichnen.

Die Kompetenz des Geschäftsbereich Spezialfinanzierung bei der Realisierung von Offbalance-Strukturen nach IFRS und US-GAAP sowie bei der Finanzierung im Bereich erneuerbare Energien stieß sowohl bei Geschäftspartnern als auch bei den entsprechenden Bereichen der UniCredit Bank AG auf hohe Resonanz.

Sales Force (CONTINUED)

UniCredit Leasing Finance

UniCredit Leasing Finance GmbH complements the product range of UniCredit Leasing GmbH with asset-related loans. This broadens the financing range for our clients. Individual requirements and needs can be accounted for and an ideal financing strategy can be designed. With this, the offer of leasing and financing by one partner represents a benefit for our business partners.

UniCredit Leasing Finance GmbH contributed €361 million to the new business volume. The balance sheet total increased to €912 million compared to the previous year (2008: €826 million) and the interest surplus amounted to a remarkable €17.1 million (2008: €10.8 million).

The worldwide financial and economic crises also hit the German vehicle leasing market. In this market environment, which was influenced by economic development, the automobile industry and the used car market, Mobility Concept GmbH could hold its ground. The new business volume in 2009 amounted to €90 million (2008: €115 million). Earnings before tax in terms of commercial law are reported as €2.3 million.

Despite the difficult environment, Mobility Concept GmbH could win new well-known clients, mostly as exclusive partners. The fleet of vehicles including service contracts and order books managed by Mobility Concept GmbH only decreased by 4% to 17,616 in 2009 and is nearly at the same level as the previous year.

Structured Lease

As a provider of specialised financing with a main focus on operating leases, the Structured Lease has a good market position. The new business volume in 2009 amounted to €51 million. The overall volume of financial assets as measured by historical acquisition values of leasing totalled €371 million.

Mobility Concept

Mobility Concept GmbH, of which we hold 60% of shares, belongs to the ten largest independent fleet management providers in Germany.

The core competences lie in financing commercial fleets in combination with services for vehicles and fleets. In addition to classical service components, such as maintenance and repair, tyre replacement, fuel management, taxes and fees as well as claims management, the company makes use of highly innovative IT applications for communication purposes as a gateway to the client.

The Mobility Concept Online Portal, or MCOP, is Internet-based and offers clients a real portal solution which covers the whole process chain of modern vehicle leasing and fleet management. With the configurator, Mobility Concept delivers comprehensive information about different vehicle models, configurations and prices. For the fleet manager, the portal makes it possible to acquire fleet data dynamically and daily through a reporting function. Electronic invoices and consolidated billing complete the offer.

