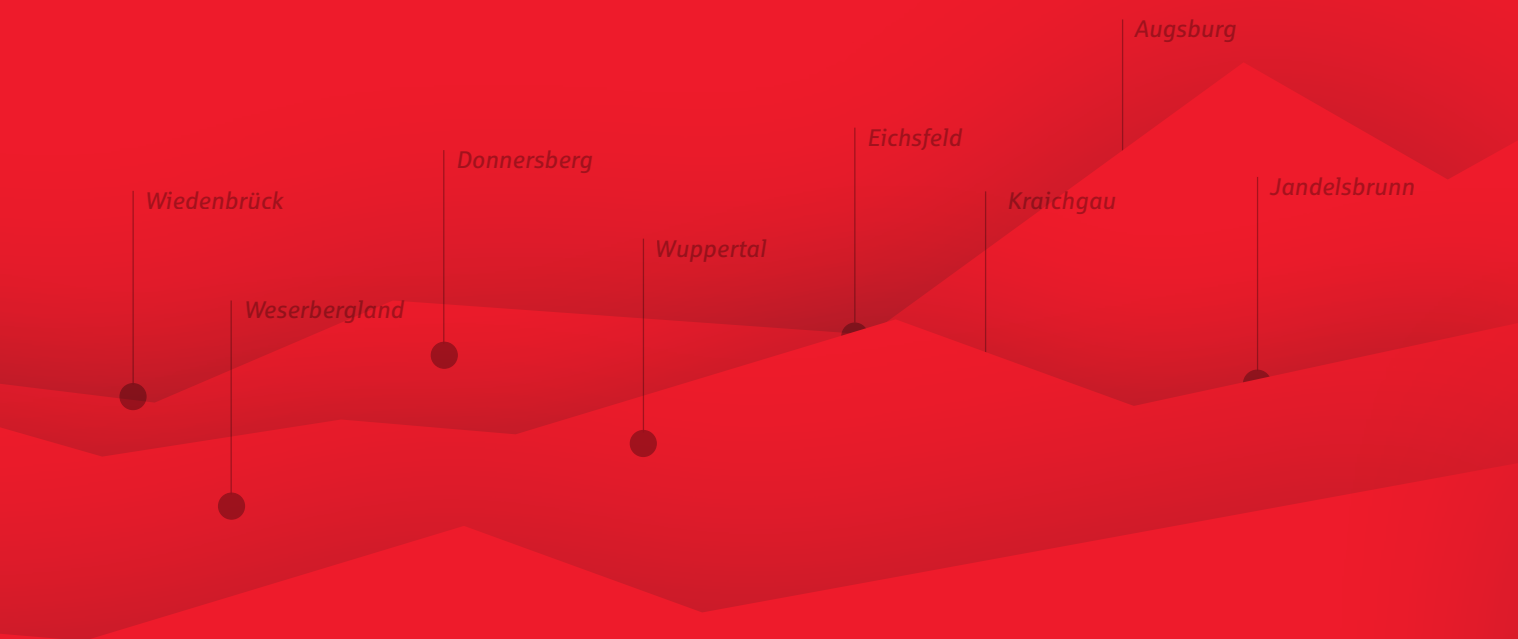


Geschäftsbericht 2011

Gemeinsam erfolgreich



Kennzahlen auf einen Blick

Anzahl aktive Partnersparkassen	262
davon S-Privatkredit und S-Autokredit	59
Kundenkreditvolumen in Mio. EUR (31.12.2011)	2.757
Vergütung an Sparkassen in TEUR* (1.6.–31.12.2011)	19.737
Operatives Ergebnis vor Steuern in TEUR (1.6.–31.12.2011)	6.453
Mitarbeiter	139

* Enthält Provisionen, Boni, Marketingkostenzuschüsse.

Unsere Entwicklung 2005 bis heute ...



Geschäftsbericht 2011

Gemeinsam erfolgreich

Grußwort der Geschäftsführung	3
Das Unternehmen	4
Das Leistungsangebot	12
Ausblick	20
Bericht des Aufsichtsrats	22
Lagebericht	24
Bilanz	46
Gewinn- und Verlustrechnung	48
Anhang	50
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	63
Impressum	64



»Wir wollen noch viel bewegen.«

Heinz-Günter Scheer und Jan Welsch, Geschäftsführung S-Kreditpartner GmbH

Berlin

Grußwort der Geschäftsführung

Sehr geehrte Damen und Herren,

das Jahr 2011 war für uns ein Meilenstein: Die S-Kreditpartner GmbH (SKP) wurde gegründet. Der Kreditspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe bündelt nun die bislang eigenständigen Aktivitäten von Deutscher Leasing, Landesbank Berlin und readybank im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft. Dies war für uns ein großer Schritt. Wir sind überzeugt, dass sich damit auch für die Sparkassen-Finanzgruppe neue Perspektiven eröffnen.

Unser Ziel haben wir fest im Blick: Wir wollen die Marktposition der Sparkassen-Finanzgruppe in diesem Geschäftsfeld stärken und Marktanteile zurückerobern. Diesem Ziel kommen wir täglich näher.

Dreh- und Angelpunkt unseres Geschäfts ist die Zusammenarbeit mit den Sparkassen. Wir sind auf einer stabilen Basis mit über 260 Partnersparkassen gestartet. Gemeinsam mit den Sparkassen wollen wir das Konsumentenkreditgeschäft in seiner vollen Breite ausbauen. Daher freuen wir uns besonders, dass wir von der Gründung der S-Kreditpartner im Juni 2011 bis zum Jahresende 2011 die Zahl unserer Vollkooperationspartner von 35 auf 59 Sparkassen steigern konnten. Und wir wachsen weiter: Im ersten Quartal 2012 konnten wir zusätzlich 32 Häuser als neue Vollkooperationspartner gewinnen.

Mit jeder neuen Partnerschaft gewinnen wir an Stärke. Dies kommt allen Vertriebspartnern zugute. Darauf setzen wir.

Wie Sie auf den folgenden Seiten sehen werden, profitieren die Sparkassen überall in Deutschland von der Zusammenarbeit mit der SKP – ganz unabhängig von ihrer Größe und den Besonderheiten des regionalen Markts. Den Partnern, die uns schon jetzt ihr Vertrauen schenken, gilt unser besonderer Dank.

Am Point of Sale im Fahrzeughandel liefern wir einen wichtigen Baustein im Leistungsangebot der Sparkassen, den das einzelne Haus nicht effektiv darstellen kann. Auch hier schafft das rote „S“ Vertrauen bei den Vertriebspartnern und ihren Kunden. Diesen Vorsprung wollen wir künftig noch stärker nutzen und die Zusammenarbeit zwischen Autohandel und Sparkasse vor Ort weiter ausbauen.

Es freut uns, dass wir bereits im Gründungsjahr erfolgreich unterwegs waren. Dies zeigt, dass unser Geschäftsmodell trägt. Es ist auch ein wichtiges Signal für unsere Geschäftspartner: Die SKP steht auf einem soliden Fundament.

Unsere Mitarbeiter und wir sind hochmotiviert – gemeinsam mit Ihnen wollen wir noch viel bewegen!

Heinz-Günter Scheer Jan Welsch



Das Unternehmen

Der Kreditspezialist der Sparkassen-Finanzgruppe

Die S-Kreditpartner GmbH (SKP) ist ein spezialisierter Verbundpartner der Sparkassen-Finanzgruppe. Unsere Vertriebspartner sind die Sparkassen und der Auto- und Freizeitfahrzeughandel in Deutschland. Gemeinsam mit ihnen haben wir uns das Ziel gesetzt, die Marktposition der Sparkassen-Finanzgruppe im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft zu stärken.

Die SKP wurde am 1. Juni 2011 als gemeinsames Tochterunternehmen der Landesbank Berlin AG und der Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG gegründet. Mit Wirkung zum 1. November 2011 übernahm die SKP ausgewählte Aktivitäten der readybank ag. Damit ist das gesamte Know-how der Sparkassen-Finanzgruppe zu Auto- und Konsumentenkrediten erfolgreich gebündelt.

Heute zählen mehr als 260 Sparkassen und über 1.000 Händler der Automobil- und Freizeitfahrzeugbranche zu den aktiven Vertriebspartnern der SKP.

An die langjährigen Erfahrungen und gewachsenen Verbindungen von Deutscher Leasing, Landesbank Berlin und readybank konnten wir nahtlos anknüpfen.

Die Sparkassen arbeiten mit der SKP beim S-Privatkredit und S-Autokredit zusammen. In der Autobranche kooperiert die SKP mit herstellergelassenen Vertragshändlern und freien Händlern. Im Freizeitfahrzeughandel gehören sowohl Hersteller als auch Händler zu ihren Kunden.

Die persönliche Beziehung zu den Vertriebspartnern hat bei uns eine große Bedeutung. So sind etwa zwei Drittel der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Vertriebseinheiten bzw. im Kundenservice tätig. In den zentralen Einheiten ist die SKP schlank aufgestellt und legt Wert auf Flexibilität und Schnelligkeit.

Die SKP arbeitet eng mit ihren Mutterunternehmen zusammen, um Synergien zu schaffen. So nutzt sie spezialisierte Dienstleistungen wie die Markfolgeservices der BankenService GmbH, einer Tochter der Landesbank Berlin, oder der Bad Homburger Inkasso GmbH, deren größter Gesellschafter die Deutsche Leasing ist.

Das Know-how zu Auto- und Konsumentenkrediten ist erfolgreich gebündelt.



»Mit einem bundesweiten Kreditspezialisten hat die Sparkassen-Finanzgruppe die nötige Schlagkraft.«

Die Verbundpartnerschaft im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft halten wir für den richtigen Weg, den wir bereits erfolgreich mit der readybank beschritten haben. An diese bewährte Zusammenarbeit konnten wir mit der SKP nahtlos anknüpfen. Die Leistungen haben sich zur Freude unserer Beraterinnen und Berater weiterentwickelt. Davon profitieren in hohem Maße unsere Kunden.«

Johannes Hüser, Kreissparkasse Wiedenbrück, Vorsitzender des Vorstands

Wiedenbrück



»Die Erfolgsstory des S-Autokredit wollen wir mit dem S-Privatkredit fortsetzen.

Wir schätzen die kontinuierliche Betreuung durch unsere vertrauten Ansprechpartner. Ein großer Fortschritt sind die moderne und vertriebsorientierte Technik sowie der schlanke Genehmigungs- und Abwicklungsprozess. Egal, ob ein neues Auto oder eine Wohnungseinrichtung – unseren Kunden können wir schnell und unkompliziert ihre Wünsche erfüllen. Damit ist es uns in kurzer Zeit gelungen, in diesem für uns wichtigen Geschäftsfeld starke Vertriebs Erfolge zu generieren und somit verlorenes Terrain zurückzugewinnen.«

Andreas Ott, Sparkasse Kraichgau, Mitglied des Vorstands

Kraichgau

Unser Name ist Programm

„S-Kreditpartner“ steht für das, was uns ausmacht.

- Die S-Kreditpartner gehört zur Sparkassenfamilie und fühlt sich ihren Grundsätzen und Werten verbunden. Die Marke Sparkasse genießt einen großen Vertrauensbonus, den wir als Verbundpartner weiter stärken wollen. Kredite vergeben wir verantwortungsvoll und unter Berücksichtigung der finanziellen Verhältnisse. Denn wir stehen für ein Konsumentenkreditgeschäft, das zur Sparkasse passt – fair, seriös und sicher.
- Die S-Kreditpartner ist Spezialistin ausschließlich für das Kreditgeschäft. Hier kennen wir uns aus. Unsere Vertriebspartner profitieren von unserer gebündelten Kompetenz. Dabei gilt: Cross-Selling mit anderen Produkten gibt es bei der SKP nicht.

- Die S-Kreditpartner steht als Dienstleister an der Seite von Sparkassen und des Fahrzeughandels. Wir nehmen uns Zeit für unsere Kunden und pflegen einen engen persönlichen Kontakt. Partnerschaft wollen wir aktiv leben und das Geschäft gemeinsam zum Erfolg führen. Das bedeutet auch, Anregungen und Ideen ernst zu nehmen und in einen konstruktiven Dialog mit unseren Partnern zu treten.

Regelmäßig tauscht sich die SKP mit ihren Vertriebspartnern auch in größeren Runden bei regionalen oder zentralen Veranstaltungen aus. Die Sparkassenverbände sind stets eng eingebunden. Darüber hinaus sind drei Sparkassen im Aufsichtsrat vertreten und beraten das Unternehmen: Die Sparkasse Bremen AG, die Sparkasse Vest Recklinghausen und die Sparkasse Wetzlar.

Wir stehen für ein Konsumentenkreditgeschäft, das zur Sparkasse passt.

Mit vereinten Kräften Boden gutmachen

Die Sparkassen sind in Deutschland unumstrittener Marktführer bei privaten Girokonten. Anders bei Auto- und Konsumentenfinanzierungen. Hier haben sie in den vergangenen Jahren deutlich Marktanteile an spezialisierte Wettbewerber und Autobanken verloren. Diese nutzen das profitable Kreditgeschäft, um Kunden auch für andere Produkte an sich zu binden.

Ein Grund für den Erfolg der Spezialbanken liegt darin, dass Kunden ihre Sparkasse oft nicht als Kreditanbieter wahrnehmen und direkt zu anderen Instituten gehen. Im Autohaus sind es meist die herstellereigenen Banken, die bei der Finanzierung des Neu- oder Gebrauchtwagens die Nase vorn haben.

Laut Jahresstatistik 2011 des Bankenfachverbands liegt der Marktanteil der spezialisierten Kreditbanken bei Ratenkrediten bei 53 Prozent – Tendenz steigend. Wichtigster Treiber für das Neugeschäft 2011 waren private Barkredite. Sie legten um 29 Prozent, gemessen am Volumen, zu.

Der Ausblick für den Markt stimmt weiter positiv. Laut Frühjahrsprognose erwartet der Bankenfachverband für das Jahr 2012 eine stabile Kreditnachfrage auf hohem Niveau (Konsumkredit-Index, GfK Finanzmarktforschung im Auftrag des Bankenfachverbands). Die Sparkassen-Finanzgruppe sollte ihre Chancen nutzen, um sich ihr Stück vom Kuchen zu sichern. Es gilt, die Aufmerksamkeit der Kunden wieder auf das eigene Produktangebot zu lenken.

Wir sind überzeugt, dass die Sparkassenfamilie mit vereinten Kräften den Trend drehen wird. Das ist unser Antritt als Verbundpartner und Kreditspezialist.

Das gemeinsame Ziel: Marktanteile zurückerobern.



»Wir holen uns Marktanteile zurück.

In unserem ländlich geprägten Geschäftsgebiet mit vergleichsweise geringer Kaufkraft stand das Auto- und Konsumentenkreditgeschäft bislang nicht im Fokus. Das ist jetzt anders: Unser Neugeschäftsvolumen haben wir mit der Verbundpartnerschaft nahezu verdoppelt. Etwa ein Fünftel davon stammt aus der Ablösung von Fremdkrediten. Wir holen unsere Kunden zurück.«

Friedrich-Wilhelm Kaup, Sparkasse Weserbergland, Vorsitzender des Vorstands

Weserbergland



»Wir und unsere Kunden vertrauen der Marke Sparkasse.«

Die Sparkassen-Finanzgruppe hat sich als solider Partner bewährt, wenn es um Absatz- und Einkaufsfinanzierung geht. Die Kooperation mit der S-Kreditpartner stärkt gleichzeitig die Zusammenarbeit mit unserer regionalen Sparkasse. Das ist für alle Seiten ein Gewinn. Wir fühlen uns gut aufgehoben – und unsere Kunden auch.«

Ulrich Beeck, aurego GmbH, Geschäftsführer

»Unsere strategische Partnerschaft geht über das Filialgeschäft hinaus.«

Wir nutzen alle Geschäftsmöglichkeiten mit der S-Kreditpartner. Im Privatkundensegment haben wir den S-Privatkredit und den S-Autokredit im Einsatz. Darüber hinaus nutzen wir im Firmenkundengeschäft die Chance, über die S-Kreditpartner die Kooperation mit unseren regionalen Autohändlern auszubauen und zusätzliche Provisionserträge zu erzielen.«

Dr. h. c. Peter H. Vaupel, Stadtparkasse Wuppertal, Vorsitzender des Vorstands

Wuppertal

Das Leistungsangebot

Der Erfolg unserer Vertriebspartner ist unser Anspruch. Nur wenn er gegeben ist, ist auch die SKP erfolgreich. Deshalb tun wir als Dienstleister alles für eine bestmögliche Unterstützung. Unsere Leistungsversprechen gelten für Sparkassen wie Fahrzeughändler:

- Mehr Volumen und Ertrag
- Weniger Aufwand
- Kein Risiko
- Starke und vertrauensvolle Kundenbeziehung

Die Kunden unserer Partner stehen im Mittelpunkt – auch bei uns. Unsere Produkte sind daher konsequent auf ihren Bedarf zugeschnitten. So bekommen Kunden bei unseren Vertriebspartnern jederzeit ein faires Kreditangebot, das ihre individuelle Finanzlage berücksichtigt.

Unser Leistungsangebot für Sparkassen

Den S-Autokredit hat über die Hälfte der deutschen Sparkassen bereits seit einigen Jahren mit hervorragenden Ergebnissen im Einsatz. Diese Erfolgsgeschichte will die SKP mit dem S-Privatkredit fortsetzen und ausbauen. Unseren Vollkooperationspartnern stellen wir ein komplettes Leistungspaket rund um S-Privatkredit und S-Autokredit zur Verfügung. Dabei setzen wir dort an, wo die Sparkassen das Geschäft machen: im Vertrieb.

- **Den Vertrieb begeistern:** Der persönliche Vertriebs Erfolg der Kundenberaterinnen und -berater steht im Vordergrund. Ein spezialisiertes Coachingteam begleitet intensiv die Einführungsphase in der Sparkasse und unterstützt die Mitarbeiter auch später regelmäßig. Wer mit Engagement und Begeisterung auf seine Kunden eingeht, macht auch mehr Geschäft.

Jede neue Partnerschaft stärkt die Sparkassen-Finanzgruppe.



»Wir fühlen uns als Partner ernst genommen.«

Ebenso wichtig wie klare Prozesse und ein leistungsfähiges Produktangebot ist uns der persönliche Kontakt mit unserem Verbundpartner. Anregungen und Ideen können wir stets einbringen. Auch wenn im standardisierten Ratenkreditgeschäft nicht alles umgesetzt wird – in einer vertrauensvollen Partnerschaft kann man gemeinsam viel voranbringen.«

Richard Fank, Kreissparkasse Augsburg, Vorsitzender des Vorstands



»Wir haben Neues gewagt und Freiräume im Vertrieb geschaffen.

Im Konsumentenkreditgeschäft sind wir von jeher wirtschaftlich erfolgreich. Den Ausschlag für die Zusammenarbeit mit S-Kreditpartner gab vielmehr eins: unseren Vertrieb zu entlasten. Im eigenen Haus haben die komplexen Anforderungen früher viel Zeit geraubt. Das ist nun vorbei: Heute haben unsere Mitarbeiter den Kopf frei für das Kundengespräch und nutzen zusätzliche Beratungsansätze – insbesondere die Fremdblösung! Darüber hinaus haben wir durch die Zusammenarbeit wertvolle Freiräume in der Marktfolge geschaffen.«

Günther Bolinius, Sparkasse Donnersberg, Vorsitzender des Vorstands

Donnersberg

→ **Beratungsorientierte Prozesse nutzen:** Die technische Systemunterstützung erleichtert es dem Berater, seine Kunden optimal zu beraten. Kredite bei anderen Banken können auf Wunsch bequem per Mausklick abgelöst werden. So holt die Sparkasse unkompliziert ihre Kunden ins eigene Haus zurück.

→ **Freiräume schaffen:** Die Mitarbeiter im Vertrieb werden von lästigen Bearbeitungsvorgängen entlastet. Denn die Kreditentscheidung und die Bearbeitung übernimmt die SKP. So kann der Mitarbeiter sich voll und ganz auf die Beratung seines Kunden konzentrieren – und die Zeit für zusätzliche Beratungsansätze nutzen. Und wenn es Fragen gibt, suchen unsere Experten im Service-Center nach der besten Lösung.

→ **Aufmerksamkeit erzeugen:** Der Kunde muss dann angesprochen werden, wenn er Finanzierungsbedarf hat – nicht nur zu Weihnachten oder vor dem Urlaub. Die SKP nutzt die Synergien der Gemeinschaftswerbung und arbeitet eng mit dem Sparkassenverlag zusammen. Darüber hinaus stellt sie den Vollkooperationspartnern exklusive Kampagnen und Materialien für ein ganzjähriges Marketing bereit.

→ **Vertriebsstärke belohnen:** Zusatzkomponenten in unserem attraktiven Vergütungssystem berücksichtigen die Vielfalt in der Sparkassenlandschaft. Neben den regulären Vergütungskomponenten sorgen Boni für weitere Anreize und zusätzlichen Ertrag für besonders vertriebsstarke Häuser – unabhängig von ihrer Größe. Mit unserem Marketingkostenzuschuss für Vollkooperationspartner investieren wir in einen gemeinsamen Marktauftritt vor Ort.

Wir halten dem Vertrieb vor Ort den Rücken frei.



Erfolgsfaktor Vertriebsunterstützung

Der Schlüssel zum Erfolg sind die eigenen Mitarbeiter. Denn die Kundenberater sind es, die im Vertrieb für das Ratenkreditgeschäft verantwortlich sind. Die Vertriebscoaches der SKP wissen, was die Berater in den Sparkassen zum Erfolg führt: Begeisterung und Engagement für den eigenen Job. Sie vermitteln Selbstvertrauen und Freude am Vertrieb. Gerade zu Beginn der Zusammenarbeit ist das Vertriebscoaching ein wichtiger

Katalysator. Denn der Erfolg mit S-Privatkredit und S-Autokredit hängt entscheidend von den ersten Wochen nach der Einführung ab. Die SKP begleitet diese Phase mit einem spezialisierten „Anbindungsteam“. Das Team hat sich seit Gründung der SKP einen wertvollen Erfahrungsschatz aufgebaut, den es in jeder neuen Sparkasse mit Enthusiasmus zum Einsatz bringt. Das Konzept richtet sich mit zielgerichteten Maßnahmen an Führungskräfte, Berater und Servicemitarbeiter.

Begeisterung im Vertrieb ist der Schlüssel zum Erfolg.

Auch für den Firmenkundenbereich der Sparkassen hat die SKP ein Angebot. Etwa jeder zweite Autohändler ist Kunde seiner regionalen Sparkasse. Ebenso hat ein Großteil der Autokäufer, die sich beim Händler für einen Neu- oder Gebrauchtwagen interessieren, ein Girokonto bei der Sparkasse.

→ **Zusammenarbeit stärken:** Als Verbundpartner ergänzt die SKP die Angebotspalette der Sparkassen für Firmenkunden. Wir bieten dem Autohandel Leistungen für die Einkaufsfinanzierung seiner Bestandsfahrzeuge sowie für die Endkundenfinanzierung am Point of Sale an. So kann sich der Händler bei allen Finanzierungsfragen auf die Sparkassen-Finanzgruppe verlassen. Das gilt auch für den Autokäufer.



»Die professionelle Vertriebsunterstützung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

Das Geschäft ist trotz effizienter Systeme auch bei uns in Thüringen kein Selbstläufer. Entscheidend ist der persönliche Vertriebs Erfolg unserer Mitarbeiter. Die Vertriebscoaches der S-Kreditpartner verstehen es, neben wertvollen Tipps auch Engagement und Begeisterung an unsere Berater weiterzugeben.«

Hubert Riese, Kreissparkasse Eichsfeld, Vorsitzender des Vorstands



»Ihre Nähe zur Sparkassen-Finanzgruppe vereint die S-Kreditpartner mit einer langjährigen Branchenerfahrung im Caravanhandel.

Die Finanzierung von Caravans ist ein ganz spezielles Geschäft. Hierfür bedarf es Profis und wir sind froh, mit dem Marktführer in diesem Bereich zusammenzuarbeiten. Denn neben spezifischen Branchenkenntnissen ist jede Menge Fingerspitzengefühl gefragt. Die Betreuung und partnerschaftliche Zusammenarbeit in der Sparkassen-Finanzgruppe entspricht exakt unseren Vorstellungen von einem konstruktiven und erfolgreichen Miteinander.«

Giovanni Marcon, Knaus Tabbert GmbH, Geschäftsführer

→ **Kunden binden:** Autokauf ist Vertrauenssache – Autofinanzierung auch. Mit unseren Finanzierungsangeboten im Autohaus ergänzen wir das Angebot der Sparkassen direkt am Point of Sale. Kunden bleiben Kunden der Sparkassen-Finanzgruppe.

Unser Leistungsangebot für den Auto- und Freizeitfahrzeughandel

Gemeinsam mit den örtlichen Sparkassen deckt die SKP den Bedarf an Finanzdienstleistungen eines mittelständischen Handelsunternehmens der Automobilbranche ab. Unsere marktgerechten Produkte und Services schaffen Händlern die nötige Flexibilität, die sie brauchen, um eine attraktive Auswahl an Fahrzeugen zu präsentieren und Kunden den Wunsch nach ihrem Traumwagen erfüllen zu können.

Als Finanzierungspartner des Auto- und Freizeitfahrzeughandels stellen wir alles aus einer Hand zur Verfügung:

→ **Absatzfinanzierung:** Die Marke Sparkasse sorgt für Vertrauen auch beim Autokauf. Die SKP stellt dem Fahrzeughandel wettbewerbsfähige Produkte für die Finanzierung von Neu- und Gebrauchtwagen zu fairen Konditionen bereit und sorgt für eine schnelle und unkomplizierte Abwicklung. Unsere Vertriebspartner profitieren von attraktiven Provisionen. Bonus- und Incentiveprogramme fördern zusätzlich den Absatz.

→ **Einkaufsfinanzierung:** Wir bieten maßgeschneiderte Lösungen zur Finanzierung des Lagerbestands von Händlern und Herstellern. Die SKP verfügt über die nötige Kenntnis des Auto- und Caravanmarkts, um die Besonderheiten der Sparten optimal zu berücksichtigen.

In enger Zusammenarbeit mit der Deutschen Leasing kümmern wir uns bei Bedarf auch um maßgeschneiderte Leasingangebote für unsere gewerblichen Kunden.

Wir sprechen die Sprache der Sparkassen und ihrer Partner im Fahrzeughandel.

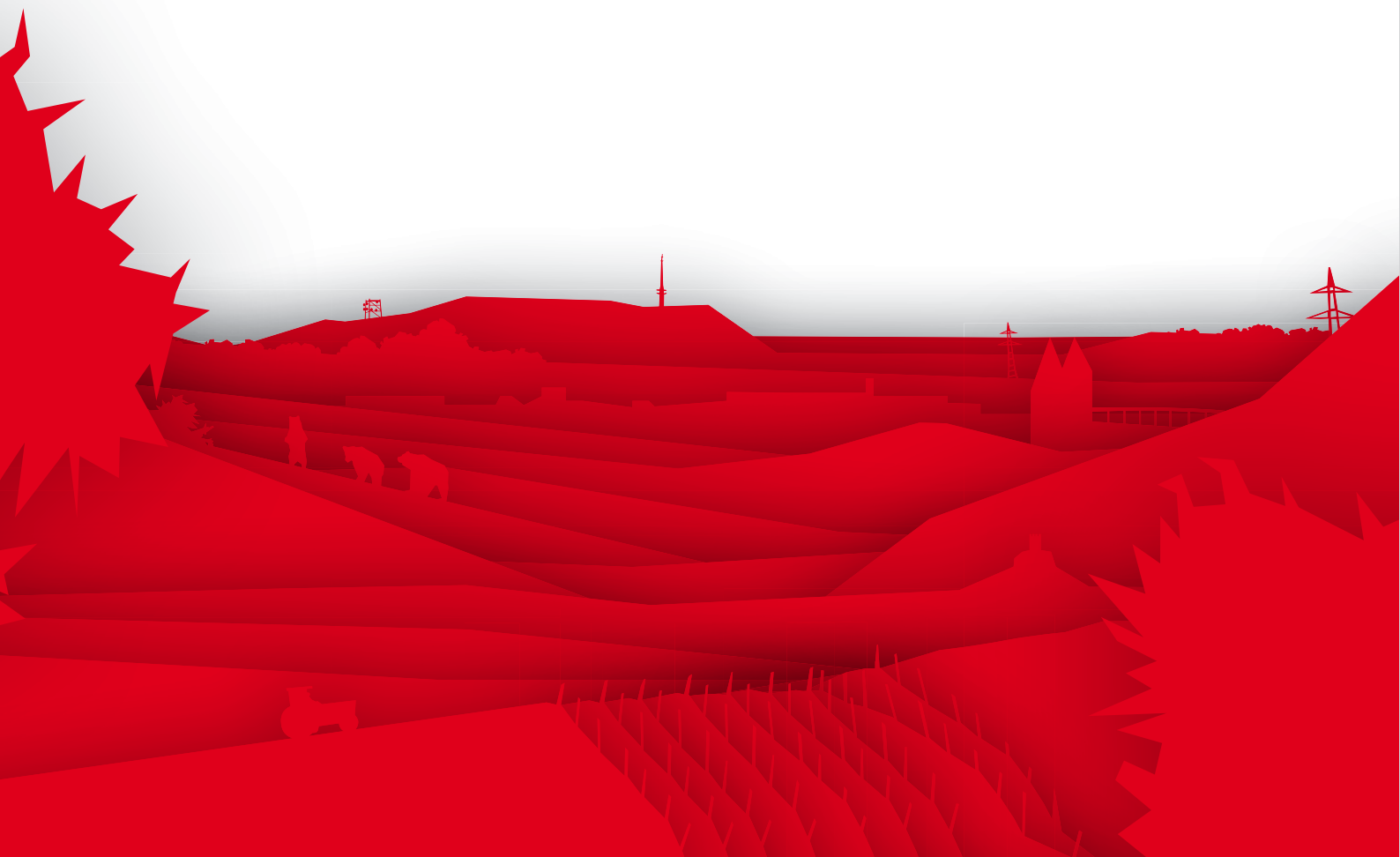
Ausblick

Die Resonanz auf unsere Leistungen zeigt uns, dass die SKP den richtigen Weg eingeschlagen hat. Gemeinsam mit unseren Vertriebspartnern wollen wir das Auto- und Konsumentenkreditgeschäft weiter voranbringen. Dabei setzen wir auf eine Mischung aus Bewährtem und Neuem. So werden wir beispielsweise zum einen die enge persönliche Betreuung und Vertriebsunterstützung konsequent weiterführen. Zum anderen gilt es, unser Leistungsangebot fortwährend zu optimieren und neue Impulse zu setzen.

Im Autohandelsgeschäft entwickelt die SKP das Geschäftsmodell weiter und wird ihre Produkte und Leistungen noch attraktiver gestalten. So sollen beispielsweise die Absatz- und die Einkaufsfinanzierung enger verzahnt und die technische Infrastruktur noch besser an den Bedarf am Point of Sale angepasst werden. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der Zusammenarbeit zwischen Fahrzeughandel und Sparkassen, die wir verstärkt unterstützen und fördern möchten.

Inhalt

Bericht des Aufsichtsrats	22
Lagebericht	24
Jahresabschluss	
Bilanz zum 31. Dezember 2011	46
Gewinn- und Verlustrechnung für den Zeitraum vom 1. Juni bis zum 31. Dezember 2011	48
Anhang	50
Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers	63



Bericht des Aufsichtsrats

Aufsichtsrat und Ausschüsse

Mit Beschluss vom 7. Juni 2011 der S-Kreditpartner GmbH wurde durch die Gesellschaft ein fakultativer Aufsichtsrat errichtet, der aus neun Mitgliedern besteht. Sechs Mitglieder sind aus dem Kreis der Gesellschafter bestellt; drei Mitglieder sind Vorstände von Sparkassen als Verbundpartnern. Entsprechend den Regelungen des Gesellschaftsvertrags wurde Herr Dr. Johannes Evers, Vorstandsvorsitzender der Landesbank Berlin AG, durch diese als Vorsitzender des Aufsichtsrats benannt. Herr Kai Ostermann, Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Sparkassen Leasing Verwaltungs-Aktiengesellschaft, wurde durch den Gesellschafter Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG zum stellvertretenden Vorsitzenden des Aufsichtsrats benannt. Der Aufsichtsrat hat die Geschäftsführung nach den satzungsgemäßen Vorschriften fortlaufend überwacht sowie die Gesellschafterversammlung bei zustimmungsbedürftigen Geschäften und satzungsgemäß zugewiesenen Beschlussfassungen beraten. Im Berichtsjahr hat der Aufsichtsrat insgesamt drei Sitzungen durchgeführt sowie einen Beschluss im Umlaufverfahren gefasst. Zur Erfüllung seiner satzungsgemäßen Aufgaben hat der Aufsichtsrat einen Kreditausschuss, bestehend aus drei Ausschussmitgliedern, gebildet, der über Kreditvergaben an Dritte, die jeweils ein Kreditvolumen von insgesamt 3 Mio. EUR übersteigen, entscheidet. Im Berichtsjahr hat der Ausschuss 19 Beschlüsse im Umlaufverfahren gefasst.

Geschäftsentwicklung

Die S-Kreditpartner GmbH hat sich bereits im Gründungsjahr wirtschaftlich erfolgreich entwickelt. Am 1. November 2011 wurde das bestehende Konsumentenkreditgeschäft der readybank ag übernommen. Hierdurch konnten 40 der bisherigen 44 Kooperationssparkassen der readybank ag als neue Kooperationspartner gewonnen werden. Zum 31. Dezember 2011 betrug der Kreditbestand bei der Endkundenfinanzierung 2,36 Mrd. EUR und im Bereich Händler-einkaufsfinanzierung 392 Mio. EUR. Es konnte ein Betriebsergebnis von 6,5 Mio. EUR vor Steuern erzielt werden.

Zusammenarbeit mit der Geschäftsführung

Über die Lage und die Entwicklung der Gesellschaft sowie den allgemeinen Geschäftsverlauf wurde dem Aufsichtsrat von der Geschäftsführung regelmäßig, zeitnah und umfassend berichtet. Insbesondere hat die Geschäftsführung den Aufsichtsrat über die Mittelfristplanung und die Risikolage einschließlich der strategischen und organisatorischen Ausrichtung der Bank unterrichtet. Im Berichtszeitraum hat der Aufsichtsrat ferner über den Erwerb von Konsumentenkreditportfolios der readybank ag beraten. Über den Fortgang der Transaktion wurde er fortlaufend informiert. Zwischen den Aufsichtsratssitzungen wurden der Vorsitzende des Aufsichtsrats und der stellvertretende Aufsichtsratsvorsitzende laufend über wichtige

Entwicklungen und anstehende Entscheidungen der Geschäftsführung sowie der Gesellschafterversammlung unterrichtet.

Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsprüfer

Die Gesellschafterversammlung hat mit Beschluss vom 4. November 2011 die PricewaterhouseCoopers AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC) mit der Abschlussprüfung für das Geschäftsjahr 2011 beauftragt. Der Aufsichtsrat hat sich in seiner Sitzung am 17. April 2012 über das Ergebnis der Prüfung berichten lassen und darüber beraten. PwC hat für den vorgelegten Jahresabschluss der Gesellschaft unter Einbeziehung der Buchführung und des Lageberichts einen unbeschränkten Bestätigungsvermerk erteilt.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der S-Kreditpartner GmbH für ihr Engagement und die geleistete Arbeit im Geschäftsjahr 2011.

Berlin, im April 2012

Der Aufsichtsrat



Dr. Johannes Evers
Vorsitzender

Mitglieder des Aufsichtsrats



Friedrich Jüngling, Kai Ostermann, Rainer Weis (Deutsche Leasing AG)



Dr. Johannes Evers, Martin K. Müller, Patrick Tessmann (Landesbank Berlin AG)



Klaus-Jörg Mulfinger (Sparkasse Wetzlar), Thomas Fürst (Die Sparkasse Bremen AG), Dr. Michael Schulte (Sparkasse Vest Recklinghausen)

Lagebericht

Die Gründung der S-Kreditpartner GmbH (SKP) erfolgte mit Vertrag vom 24. Mai 2011 und Eintragung in das Handelsregister am 1. Juni 2011 durch rückwirkende Abspaltung zum 1. Oktober 2010 der Geschäftsbereiche „S-Autokredit“, „POS-Autokredit“ und „Händler-einkaufsfinanzierung für Fahrzeuge“ von der Deutsche Leasing Finance GmbH (DLF), Bad Homburg v. d. Höhe, nach § 123 Abs. 2 Nr. 2 UmwG. Auf der Grundlage des Vertrags vom 24. Mai 2011 hat die Landesbank Berlin AG (LBB), Berlin, der SKP die dem wirtschaftlichen Geschäftsbereich Konsumentenfinanzierungen der LBB zuzuordnenden materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände sowie Schulden übertragen. Mit Closing zum 31. Oktober 2011 hat die SKP zudem ausgewählte Aktivitäten der readybank ag übernommen.

Bei der S-Kreditpartner GmbH handelt es sich um ein Spezialkreditinstitut, dessen Geschäftszweck im Vertrieb von Auto- und Konsumentenkrediten durch Sparkassen, der Endkundenfinanzierung von Kraftfahrzeugen im Fahrzeughandel sowie der Einkaufsfinanzierung des Fahrzeughandels besteht. Die Beteiligung an der SKP dient der Bündelung der Aktivitäten im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft der LBB und der Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG (DL). Diese sind als Gesellschafter an der SKP mit 66,67 % (LBB) bzw. 33,33 % (DL) beteiligt.

Der im Zeitraum vom 1. Oktober 2010 bis zum 31. Mai 2011 erzielte wirtschaftliche Erfolg vor Steuern in Höhe von 4,2 Mio. EUR ist in der Gewinn- und Verlustrechnung enthalten („Vom übertragenden Rechtsträger für Rechnung der S-Kreditpartner GmbH erwirtschaftetes Ergebnis vor Steuern“) und wurde vorab in Höhe von 3,0 Mio. EUR an die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG ausgeschüttet. Dieser Lagebericht bezieht sich daher auf die Aktivitäten im Zeitraum von der Gründung der S-Kreditpartner GmbH am 1. Juni 2011 bis zum 31. Dezember 2011, die die Ergebnissituation der SKP in diesem Zeitraum bestimmt haben. Bedingt durch die Gründung der SKP im Jahr 2011 erfolgen in diesem Bericht keine Zeitreihenvergleiche zur Geschäftsentwicklung.

1. Geschäftliche Entwicklung im Berichtszeitraum

In den nachfolgenden Punkten wird über die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland im Allgemeinen sowie die Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH im Detail berichtet.

1.1 Entwicklung der Gesamtwirtschaft und des Konsumentenfinanzierungsgeschäfts

Bei einem wechselhaften Verlauf über die einzelnen Quartale ließ die Dynamik der Weltwirtschaft im Jahr 2011 insgesamt nach. Seit dem Sommer 2011 hat die Furcht vor drohenden staatlichen Insolvenzen nochmals stark zugenommen. In den Peripheriestaaten Europas wurde die wirtschaftliche Entwicklung zusätzlich von hoher Arbeitslosigkeit und notwendigen Konsolidierungsmaßnahmen gebremst. Mit Italien und Spanien bewegten sich auch größere Mitgliedsstaaten des gemeinsamen Währungsraums an der Schwelle zur Rezession.

Im Jahresdurchschnitt ergab sich für Deutschland eine Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts von 3 %. Zu großen Teilen ging dies auf das hohe Wachstum im ersten Quartal des Jahres zurück. Schwächere Auftragsdaten und eine Stimmungseintrübung in den Unternehmen lieferten Hinweise darauf, dass die europäische Finanz- und Staatsschuldenkrise zum Herbst auch in Deutschland erste Auswirkungen

auf die Realwirtschaft hervorgerufen hat. Allerdings blieb die Binnennachfrage vergleichsweise robust, was die Nachfrage nach Konsumentenkrediten stützte. Auch im Autohandel war die Entwicklung positiv, in fast allen Kategorien lagen die Gebrauchtwagenpreise Ende 2011 über dem Vorjahreswert. Das Preisplus resultierte aus einer gestiegenen Nachfrage nach gebrauchten Fahrzeugen. Auch der Caravanhandel verzeichnete 2011 ein Rekordjahr. Infolge der guten konjunkturellen Lage entwickelte sich die Arbeitslosenquote erfreulich, was sich insbesondere positiv auf die Risikosituation im Konsumentenfinanzierungsgeschäft auswirkte.

Die Europäische Zentralbank hatte der Krise im Euroraum Rechnung zu tragen und nahm ihre Ansätze zur Normalisierung der geldpolitischen Konditionen trotz beschleunigten Preisdrucks zur Jahresmitte zurück. Mit der unlimitierten Zuteilung in ihren Tenderoperationen, direkten Eingriffen in den Markt für Staatsanleihen und einer Leitzinswende im November waren die Liquiditätsbedingungen zum Jahresende wieder ausgesprochen großzügig.

Diese Kurskorrekturen flankierten die Bemühungen der Staatengemeinschaft um eine Stabilisierung der Finanzierungsbedingungen für die in Bedrängnis geratenen Mitglieder der Eurozone. Der Gipfel der Staats- und Regierungschefs der Eurostaaten im Dezember 2011 entwickelte einen Rahmen, um über eine künftig strenge Etatdisziplin in den Eurostaaten und wirksamere Rettungsmaßnahmen für hochverschuldete Eurostaaten das Vertrauen der Märkte in die Stabilität der gemeinsamen Währung zurückzugewinnen.

Neben den zu verkraftenden Auswirkungen der Finanz- und Staatsschuldenkrise nehmen die strukturellen und regulatorischen Veränderungen im Bankgeschäft immer mehr Gestalt an. Die in diesem Berichtsjahr erstmals abzuführende Bankenabgabe, aber auch die Diskussion zur Einführung einer Finanztransaktionssteuer stellen die gesamte Finanzbranche vor neue Herausforderungen. Darüber hinaus unterliegt der deutsche Bankenmarkt einem erhöhten Konsolidierungsdruck, der auf alle Institute, insbesondere für Institute mit Genehmigungsauflagen der Europäischen Kommission, Auswirkungen hat.

Im laufenden Geschäftsjahr 2011 hat sich am deutschen Markt für Konsumentenkredite der Tenor der Verbraucherschützer zum Thema Bearbeitungsgebühren deutlich verschärft. Es gab diverse Urteile auf Ebene der Landesgerichte, die die Zulässigkeit von Bearbeitungsgebühren negativ beschieden haben. Ein Gerichtsurteil auf Ebene des Bundesgerichtshofs steht noch aus, wird jedoch für Mitte 2012 vorgesehen. Es ist zu erwarten, dass der Bundesgerichtshof Bearbeitungsgebühren ebenfalls als nicht zulässig einstufen wird. Die Ausgestaltung des Urteils im Hinblick auf Rückerstattungsansprüche von Verbrauchern ist noch nicht abzusehen. Im Hinblick auf die erwartete negative Entscheidung des Bundesgerichtshofs in Bezug auf die Zulässigkeit von Bearbeitungsgebühren im Konsumentenkreditgeschäft hat die Geschäftsleitung der SKP beschlossen, ab dem 1. Januar 2012 vollständig auf die Vereinnahmung von Bearbeitungsgebühren zu verzichten.

1.2 Entwicklung der S-Kreditpartner GmbH

Die SKP hat mit ihrer Gründung bestimmte Geschäftsumfänge der Deutsche Leasing Finance GmbH und der Landesbank Berlin AG im Auto- und Konsumentenfinanzierungsgeschäft übernommen und führt diese fort. Dazu gehören das durch die Partnersparkassen vermittelte

Endkundenfinanzierungsgeschäft mit dem S-Privatkredit und dem S-Autokredit sowie dem durch Vertriebspartner im Auto- und Caravanhandel vermittelten Autokredit. Weiterhin gehört zum Geschäftsumfang der SKP die Finanzierung der Warenbestände der Vertriebspartner im Auto- und Caravanhandel (Händler-einkaufsfinanzierung).

Im Berichtszeitraum haben insgesamt 262 Sparkassen Endkundenfinanzierungen an die SKP vermittelt. Darunter waren per 31. Dezember 2011 59 Sparkassen, die neben dem S-Autokredit auch den S-Privatkredit der SKP vermittelt haben („Vollkooperationssparkassen“). Die Anzahl der Vollkooperationssparkassen ist vom Zeitpunkt der Gründung der SKP bis zum 31. Dezember 2011 von 35 Sparkassen auf 59 Sparkassen kräftig gestiegen. Darunter waren bereits elf Sparkassen, deren Kooperationsbeziehung von der readybank auf die SKP übertragen wurde. Im Berichtszeitraum wurde gemeinsam mit den Partnersparkassen

ein Neugeschäft von 553,5 Mio. EUR erzielt. Per 31. Dezember 2011 beliefen sich die zugehörigen Kundenkreditbestände auf 1.226,6 Mio. EUR. Mit Wirkung zum 1. November hat die SKP die Kundenkreditbestände der readybank ag übernommen. Diese Bestände beliefen sich per 31. Dezember 2011 auf 665,5 Mio. EUR, wovon mit 522,4 Mio. EUR der dominante Anteil auf das Endkundenfinanzierungsgeschäft, das die readybank ag gemeinsam mit ihren Partnersparkassen akquiriert hat, entfiel.

Im Kooperationsgeschäft mit dem Auto- und Caravanhandel belief sich im Jahr 2011 die Anzahl der aktiven Vertriebspartner auf 1.204. Mit diesen Vertriebspartnern wurde im Berichtszeitraum ein Neugeschäft mit Endkunden in Höhe von 119,7 Mio. EUR erreicht. Der zugehörige Kundenkreditbestand belief sich per 31. Dezember 2011 auf 472,9 Mio. EUR. Der Kundenkreditbestand in der Händler-einkaufsfinanzierung belief sich zu diesem Zeitpunkt auf 392,3 Mio. EUR.

Kumuliertes Neugeschäft und Bestand zum 31. Dezember 2011		
in TEUR	Neugeschäft	Bestand*
Endkundenfinanzierungen	673.259	2.364.944
davon Sparkassen	553.521	1.226.591
davon Auto- und Caravanhandel	119.738	472.891
davon aus Übernahme readybank-Forderungen		665.462
Händler-einkaufsfinanzierung		392.268

* vor Risikovorsorge

Zum Berichtsstichtag hielt die im Jahr 2011 für das Konsumentenkreditgeschäft der SKP vorherrschende positive Gesamtsituation weiter an. Die positive Entwicklung am Arbeitsmarkt und der damit einhergehende anhaltende Rückgang der Arbeitslosenquote setzte sich auch in den ersten Monaten 2012 fort.

1.2.1 Investitionen

In Vorbereitung auf die Gründung der SKP haben die Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG und die Landesbank Berlin AG die technischen Voraussetzungen geschaffen, damit eine schlagkräftige Infrastruktur zur Verfügung steht. Diese Infrastruktur wurde bei ihrer Gründung in die SKP eingebracht. Die SKP hat im Berichtszeitraum ihre Systeme im Sparkassenkooperationsgeschäft vorrangig weiterentwickelt. Zu diesem Zweck wurden weitere Releases der Beratungssysteme entwickelt und verfügbar gemacht. In Vorbereitung auf die datentechnische Umsetzung des Erwerbs des Geschäfts der readybank wurden ebenfalls bereits beginnend im Jahr 2011 Vorbereitungsmaßnahmen ergriffen.

1.2.2 Personal- und Sozialbereich

Die SKP wird von zwei Geschäftsführern geführt, wobei ein Geschäftsführer die Bereiche Produkte und Geschäftsentwicklung, Controlling, Risikosteuerung, Zentraler Kundenservice und das Kompetenzzentrum Händlerkaufsförderung verantwortet und ein Geschäftsführer die Vertriebsbereiche im Sparkassengeschäft sowie im Auto- und Freizeitfahrzeughandel führt.

Per 31. Dezember 2011 hat die SKP insgesamt 139 Mitarbeiter (inklusive Geschäftsführung) beschäftigt. Zwei Mitarbeiter haben die Bank im Berichtszeitraum verlassen. 19 Mitarbeiter wurden in diesem Zeitraum neu eingestellt.

Der Sitz der Zentrale der SKP sowie des Zentralen Kundenservice ist in Berlin. Dort sind 44 Mitarbeiter beschäftigt. Die weiteren 95 Mitarbeiter sind dezentral im Vertrieb bzw. im Kompetenzzentrum Händlerkaufsförderung mit Sitz in Bad Homburg v.d. Höhe beschäftigt.

1.2.3 Vermögenslage

Aktiva		
in TEUR	31.12.2011	Eröffnungsbilanz 1.6.2011*
Forderungen an Kreditinstitute	160.391	2.635
Forderungen an Kunden	2.740.026	1.347.221
Immaterielle Anlagewerte	118	0
Sachanlagen	225	0
Sonstige Vermögensgegenstände	5.761	552
Rechnungsabgrenzungsposten	39.717	0
Aktive latente Steuern	4.399	0
Summe	2.950.636	1.350.408

* Buchwerte aus der Schlussbilanz des übertragenden Rechtsträgers i. S. v. §§ 125 i. V. m 17 Abs. 2 UmwG vom 30. September 2010

Die Bilanzsumme belief sich per 31. Dezember 2011 auf 2.950,6 Mio. EUR, die Forderungen an Kunden lagen zum Stichtag bei 2.740,0 Mio. EUR.

Forderungen an Kunden*	31.12.2011
in TEUR	
Endkundenfinanzierungen	2.335.007
Händlerkaufsförderung	389.898
Sonstige Forderungen an Kunden	15.120
Summe	2.740.026

* nach Risikovorsorge

52 % der Endkundenfinanzierungen entfallen auf das Geschäft mit Sparkassen, 20 % auf das Kooperationsgeschäft mit dem Auto- und Caravanhandel und 28 % auf den von der readybank ag übernommenen Bestand.

Kontenbestand	31.12.2011
Endkundenfinanzierung	380.278
Händlerkaufsförderung	766

Per 31. Dezember 2011 waren mehr als 380.000 Konten im Bestand, der überwiegende Teil entfällt auf das Endkundenfinanzierungsgeschäft.

1.2.4 Eigenkapital

	Berichtsjahr
in TEUR	
Stammkapital	180.000
Kapitalrücklagen	60.000
Eigenkapital	240.000

Im Rahmen des Erwerbs des Konsumentenkreditgeschäfts der readybank zum 1. November 2011 wurde eine weitere Kapitalerhöhung durch Bareinzahlung in Höhe von 60 Mio. EUR durchgeführt.

	Berichtsjahr
in TEUR	
Eigenmittel gem. § 10 KWG	236.745
Eigenmittelanforderungen (KSA und OpRisk)	235.788
Überschuss Eigenmittel	957
Gesamtkennziffer	10,04

Gemäß Auflagenbescheid zum Banklizenzantrag darf die Gesamtkennziffer in den ersten drei Geschäftsjahren 10 % nicht unterschreiten. Die oben angegebenen Eigenmittelanforderungen beziehen sich daher auf eine Eigenkapitalunterlegung von 10 %. Die Gesamtkennziffer von 10 % wurde im Berichtsjahr jederzeit eingehalten. Im Februar 2012 wurde das Eigenkapital durch die Gesellschafter um 78 Mio. EUR auf 318 Mio. EUR erhöht, um dem wachsenden Geschäftsumfang Rechnung zu tragen.

1.2.5 Finanz- und Liquiditätslage

Die jederzeitige Zahlungsbereitschaft war im Geschäftsjahr gegeben. Die Liquiditätskennziffer erreichte einen Wert von 3,4.

Die Refinanzierung des Neugeschäfts der S-Kreditpartner GmbH erfolgt ausschließlich auf Grundlage vertraglich fixierter Vereinbarungen, durch die Landesbank Berlin AG. Im Rahmen der Abspaltung von der DLF wurden bestehende Refinanzierungsverhältnisse übernommen.

1.2.6 Ertragslage

Die Ertragslage ist im Berichtszeitraum durch den Anstieg des Zinsertrags aus der normalen Geschäftstätigkeit geprägt. Der Zinsüberschuss belief sich auf 43,7 Mio. EUR. Im Konsumentenkreditgeschäft konnten solide Konditionen am Markt platziert werden. Verbunden mit der günstigen Refinanzierungslage im Jahr 2011 hat dieser Effekt das Zinsergebnis mitgestaltet. Dominiert wurde die Entwicklung des Zinsergebnisses durch den geplanten Ausbau der Kooperationen insbesondere im Sparkassengeschäft.

Das Provisionsergebnis erreichte einen Wert von –4,7 Mio. EUR. Darin spiegelt sich der geschäftsmodellbedingte Aufwand für die Vermittlungsleistungen der

Kooperationspartner wider. Enthalten sind die Provisionszahlungen an die Sparkassen in Höhe von 19,7 Mio. EUR.

Ergebnis vor Steuern	1.6. – 31.12.2011
in TEUR	
Zinsüberschuss	43.749
Provisionsüberschuss	–4.654
Verwaltungsaufwendungen	27.580
davon Personalaufwand	7.842
davon andere Verwaltungsaufwendungen	19.738
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	116
Risikovorsorge	4.866
Saldo sonstige betriebliche Aufwendungen und Erträge	–81
Ergebnis vor Steuern*	6.453

* ohne Berücksichtigung des innerhalb der ersten acht Monate erzielten wirtschaftlichen Erfolgs vor Steuern in Höhe von 4,2 Mio. EUR

Kennzahlen zur Ertragslage	1.6. – 31.12.2011
in TEUR	
Zinsüberschuss	43.749
Provisionsüberschuss	–4.654
Risikovorsorge	4.866
Verwaltungsaufwendungen	27.580
Ergebnis vor Steuern	6.453
Gesamtzinsspanne in %	3,1
Cost-Income-Ratio in %	70,7
Eigenkapitalrentabilität in %	5,4

Im Berichtszeitraum wurde ein Betriebsergebnis vor Steuern von 6,5 Mio. EUR erzielt. Die Gesamtzinsspanne belief sich auf 3,1 %. Die Cost-Income-Ratio belief sich auf 70,7 %. Die Eigenkapitalrentabilität vor Steuern erreichte einen Wert von 5,4 %.

Erläuterungen zur Kennziffernermittlung

Zinsspanne/Zinsmarge:
Die Gesamtzinsspanne ergibt sich aus dem Zinsüberschuss in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme.

Cost-Income-Ratio (CIR):
Die CIR setzt den Verwaltungsaufwand ins Verhältnis zu den operativen Erträgen.

Eigenkapitalrentabilität:
Die Eigenkapitalrentabilität wird als Anteil des Jahresüberschusses vor Steuern in Prozent des durchschnittlichen bilanziellen Eigenkapitals ausgewiesen.

2. Risikomanagement und Steuerung der Risikoarten

2.1 Rahmenbedingungen

Mit der Gründung der S-Kreditpartner GmbH (SKP) als Tochter der Institute Landesbank Berlin AG (LBB) und Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG (DL) gehört diese zum Konzern Landesbank Berlin Holding (Konzern, LBBH). Sie wird als assoziiertes Unternehmen gemäß IAS 28 (at equity) in den Konzernabschluss einbezogen. Aufsichtsrechtlich wird die SKP im Konzern vollkonsolidiert. Vor dem Hintergrund dieser besonders engen Einbindung der SKP über die LBB in die aufsichtsrechtliche RVG-Gruppe im Allgemeinen und eines weitgehend einheitlichen Risikomanagementsystems im Speziellen sind die Voraussetzungen für die Anwendung der Nullanrechnung für Forderungen der LBB gegenüber der SKP im Sinne des § 10c Abs. 1 KWG erfüllt. Dies wurde im Juni 2011 von der BaFin bestätigt.

Die Risikoberichterstattung der SKP erfolgt gemäß den Anforderungen des § 289 HGB.

2.2 Risikomanagementziele und -methoden

Ziel des Risikomanagements ist die frühzeitige Identifizierung, Messung, Steuerung und Überwachung aller wesentlichen und bestandsgefährdenden Risiken. Neben der Erfüllung aufsichtsrechtlicher Anforderungen gewährleistet ein komplexes Planungs- und Controllingsystem die Risikotransparenz in der SKP. Die Ausgestaltung des Risikomanagementsystems ist bestimmt durch die im Konzern festgelegten Risikogrundsätze und -strategien, welche von der Geschäftsleitung auch für die SKP beschlossen wurden. Die wesentlichen risikostrategischen Ziele und Maßnahmen der SKP finden sich in der Konzerngeschäftsstrategie sowie der Konzernrisikostrategie. Alle Risiken, die von der SKP eingegangen werden, müssen mit den Konzernstrategien im Einklang stehen. Darüber hinaus gilt für die SKP das Risikohandbuch des Konzerns, das die wesentlichen organisatorischen Rahmenbedingungen und Risikomessmethoden je Risikoart regelt. Über einen Geschäftsbesorgungsvertrag mit der LBB ist die SKP eng in die gruppenweiten Bewertungs- und Kontrollverfahren des Konzerns eingebunden. Der Bereich Risiko und Controlling der LBB (LBB-RC) ist die unabhängige, konzernweite Risikoüberwachungseinheit – bezogen auf alle Risikoarten. Der Bereich hat die Kompetenz über angewandte Methoden und Modelle zur Identifikation, Messung, Aggregation

und Limitierung von Risiken sowie die Verantwortung für die Weiterentwicklung des Risikomanagementsystems. Die SKP übernimmt auf Basis der in Geschäftsbesorgung erbrachten Risikocontrollingleistungen das operative Risikomanagement. Die Verantwortung für die operative Risikosteuerung im Sinne der Positionsnahme ist in der SKP der Geschäftsführung zugeordnet.

Die interne Revision ist ein wesentlicher Bestandteil des unternehmerischen und prozessunabhängigen Überwachungssystems. Die SKP hat auch diese Tätigkeit über einen Geschäftsbesorgungsvertrag an die LBB ausgelagert und ist in die Revisionsprozesse des Konzerns eingebunden. Die Konzernrevision und der Revisionsbeauftragte der SKP berichten unabhängig an die Geschäftsführung.

Die bestehenden und bewährten Risikomessverfahren der LBB werden von der SKP genutzt und in Zusammenarbeit mit der LBB gegebenenfalls für die Bedürfnisse der SKP weiterentwickelt. Insbesondere die Risikosteuerungsprozesse werden bei Bedarf zeitnah an sich ändernde Bedingungen angepasst. Die Risiken der SKP werden mit den etablierten MaRisk-konformen Verfahren, Methoden und Systemen des konzernübergreifenden Risikomanagementsystems, die auch für die SKP angemessen sind, ermittelt. Die Risikotragfähigkeitsberechnung beruht auf dem Risiko-

tragfähigkeitskonzept des Konzerns. Hierbei wird der internen Risikodeckungsmasse das Gesamtrisiko gegenübergestellt. Zur Sicherstellung der Risikotragfähigkeit bestehen Limite und davon abgeleitete Eskalationsprozesse. Die Limite werden auf Ebene der Risikoarten sowie insgesamt für die SKP beschlossen. Sollte es zu einer Annäherung an eines der Limite kommen, das heißt zu einer Risikoauslastung von mehr als 90 % (Marktpreisrisiken 80 %), entscheidet die Geschäftsleitung über Maßnahmen, um Limitüberschreitungen zu verhindern. Durch den Konzernvorstand wurde für die SKP ein Gesamtbankrisikolimit aus den strategischen Vorgaben und der Risikoneigung unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Risikodeckungsmasse festgelegt. Die Risikodeckungsmasse errechnet sich aus dem aufsichtsrechtlichen Kapital (Kernkapital) und betrug per 31. Dezember 2011 240 Mio. EUR.

Die laufende Entwicklung der Bilanzstruktur sowie der Ertrags- und Risikolage werden monatlich überwacht. Durch den monatlichen Soll-Ist-Abgleich der Aufwands- und Ertragsgrößen werden klare Informationen gewonnen und erforderliche Handlungsmaßnahmen abgeleitet. Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat werden im Rahmen von schriftlichen und mündlichen Berichten über die aktuelle Ertrags- und Risikosituation informiert.

2.3 Gesamtbankrisiko

Auf Konzernebene wird mindestens jährlich eine Risikoinventur durchgeführt und geprüft, welche Risiken die Vermögenslage (inklusive Kapitalausstattung), die Ertragslage oder die Liquiditätslage wesentlich beeinträchtigen können. Die wesentlichen Risikoarten des Konzerns werden auch für die SKP als wesentlich eingestuft, sofern sie für die SKP relevant sind. Folgende Risiken sind damit für die SKP im Jahr 2011 als wesentlich identifiziert worden: Kreditrisiken, Marktpreisrisiken (Zinsänderungsrisiken), operationelle Risiken sowie Liquiditätsrisiken.

Das festgelegte Gesamtbankrisikolimit wird auf die Risikoarten Kreditrisiko, Marktpreisrisiko sowie operationelles Risiko verteilt. Insbesondere das Kreditrisiko ist mit einem Anteil von 94 % am undiversifizierten Gesamttrisiko für die SKP von grundlegender wirtschaftlicher Bedeutung. Eine Anrechnung des Liquiditätsrisikos auf das Gesamtbankrisikolimit erfolgt nicht, da es sich hierbei um eine nicht-monetäre Risikoart ohne Vermögensverlustrisiko handelt und da es nicht durch die Unterlegung mit Risikokapital abgewendet werden kann. Die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennzahl war jederzeit gegeben.

Die Risikotragfähigkeit stellt sich per 31. Dezember 2011 wie folgt dar:

	31.12.2011
Mio. EUR/%	
Freiraum Inanspruchnahme	129
Auslastung	46 %
Risikodeckungsmasse	240
Gesamtrisiko	110
Kreditrisiko	108
Marktpreisrisiko	5
Operationelles Risiko	2
Korrelation	–5

Das risikoartenübergreifende Gesamtbankrisikolimit betrug zum Stichtag 149 Mio. EUR. Die Risikotragfähigkeit der SKP war im gesamten Berichtszeitraum sowohl im Hinblick auf das gemessene Gesamtbankrisiko nach den internen Maßstäben als auch aus regulatorischer Sicht mit ausreichendem Freiraum gegeben. Die aufsichtsrechtliche Gesamtkennziffer wie auch Kernkapitalquote betrug per 31. Dezember 2011 10,04 %.

Um die ökonomische und aufsichtsrechtliche Risikotragfähigkeit auch unter angespannten Marktsituationen zu überprüfen, werden Stresstests für die Risikoart Kreditrisiko nach der Methode des Konzerns durchgeführt. Dafür wurden verschiedene makroökonomische Szenarien mit außergewöhnlichen, aber plausiblen Marktumständen und den dazugehörigen Parameterkonstellationen definiert. Die relevanten Szenarien Aktiencrash und Rezession

sehen jeweils unterschiedliche Erhöhungen der Ausfallwahrscheinlichkeiten und Reduzierungen der Einbringungsquoten vor. Basierend auf den Szenarien werden die Risikoveränderungen und die Veränderungen der Kreditrisikovorsorge ermittelt. Beim aktuellen Freiraum in der Risikotragfähigkeit ist diese auch bei Eintreten der Szenarien gegeben. Zum Bilanzstichtag war bei Simulation der Stressszenarien das Risikolimit für das Kreditrisiko überschritten. Durch die in Anbetracht der Geschäftsausweitung ohnehin bereits beschlossene Limiterhöhung auf 150 Mio. EUR per Januar 2012 wurde die Limitüberschreitung behoben. Die Geschäftsführung und der Aufsichtsrat werden ebenfalls regelmäßig über die Ergebnisse der Szenariobetrachtungen informiert.

2.4 Wesentliche Risikoarten

Im Folgenden werden die als wesentlich definierten Risikoarten näher beschrieben. Dabei wird konkret auf die Ziele sowie die angewandten Methoden und Verfahren zur Risikosteuerung der jeweiligen Risikoart eingegangen.

2.4.1 Kreditrisiken

Das Kreditrisiko besteht in der SKP als Risiko eines Verlusts oder entgangenen Gewinns aufgrund des Ausfalls eines Geschäftspartners. Dies beinhaltet, dass ein Vertragspartner des Instituts nicht oder nicht fristgerecht leistet oder das Institut selbst aufgrund der Nichtleistung eines Dritten zu leisten verpflichtet ist. Das Kreditrisikomanagement umfasst die stetige Analyse der die Risikosituation der Bank beeinflussenden Faktoren, verbunden mit einer aktiven Umsetzung der gewonnenen Erkenntnisse in sämtlichen Entscheidungs-, Prognose- und Bewertungsverfahren.

Die Adressenausfallrisiken der SKP werden von der LBB mit den konzerneinheitlichen Methoden ermittelt. Die Kreditvergabe basiert unter anderem auf der Bonitätseinschätzung, der Haushaltsrechnung sowie weiteren Ankaufssteuerungsmerkmalen. Die Bonität jedes Kreditnehmers wird dabei unter Zuhilfenahme interner Rating- und Scoringverfahren, mit Ausnahme von auslaufenden Portfolios, regelmäßig eingeschätzt. Hierzu werden kundengruppenspezifische Rating- und Scoringverfahren auf statistischer Basis verwendet, die in Projekten mit dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband oder spezialisierten Dienstleistern entwickelt wurden. Einzig in der Händlereinkaufsfinanzierung erfolgt bis zu einem Kreditrahmen von 250 TEUR ein expertenbasiertes Prüfungsverfahren. Die Güte der statistisch entwickelten Verfahren wird regelmäßig durch das Kreditrisikocontrolling der LBB überprüft und optimiert.

Ziel eines jeden Geschäfts ist es, einen Beitrag zum wirtschaftlichen Erfolg und damit zu einer kontinuierlichen Wertsteigerung der SKP zu leisten. Voraussetzung dafür ist die kostendeckende, risikoadjustierte Preisgestaltung. Geschäfte sind nur innerhalb bestehender Limite für die mit dem Engagement verbundenen Kreditrisiken zulässig. Aktuell gibt es keine aus Wertpapieranlagen entstehenden Kreditrisiken. Die Geschäftsleitung und der Aufsichtsrat haben einzig die Geldanlage bei der LBB in Form von Tages- oder Termingeldern bis zu einem festgesetzten Volumen beschlossen.

Zudem gilt es, Risikokonzentrationen hinsichtlich Einzeladressen, Regionen und Branchen nach Möglichkeit gering zu halten. Hinsichtlich Einzeladressen („Klumpen“) und Regionen kann dies durch das bundesweite Geschäftsmodell erfüllt werden. Die Struktur des Geschäfts als Konsumentenkreditbank mit überwiegender Fokussierung auf Privatkunden sorgt für breite Diversifizierung und eine Reduzierung von Konzentrationsrisiken. In Bezug auf Branchenrisiken ist die SKP derzeit mit einem Anteil der Händlereinkaufsfinanzierung von 14,2 % am Gesamtkreditvolumen noch stark auf die Finanzierung der Auto- bzw. Freizeitfahrzeugbranche ausgerichtet. Mit Ansteigen der Sparkassen-

kooperationen und Erreichen des angestrebten Wachstums im Konsumtenkreditgeschäft wird diese Branchenkonzentration zunehmend reduziert. Ziel ist insbesondere ein deutliches Wachstum im S-Privatkredit (Barkredit).

Die Früherkennung von Kreditrisiken ist wesentlicher und integraler Bestandteil des Kreditgeschäfts und des Kreditrisikomanagements. Ziele sind die rechtzeitige Risikoantizipation und die Möglichkeit, geeignete Maßnahmen gegen drohende Verluste einzuleiten. Als Instrumente gelten dabei im Retailgeschäft insbesondere die laufende Analyse der im Verzug befindlichen Kreditnehmer und deren frühzeitige Ansprache durch den Bereich Risikoprävention mit dem Ziel, die Verluste durch geeignete Vereinbarungen mit dem Kunden zu begrenzen. Das Kreditrisikoreporting sowie der Bereich der Risikoprävention werden dahingehend fortlaufend ausgebaut. Ferner werden im Rahmen eines speziellen Monitorings Händler im Point-of-Sale-Kreditgeschäft, die Auffälligkeiten bei fest definierten Merkmalen aufweisen, gezielt angesprochen. Der Implementierung von Maßnahmen zur Erkennung und Abwehr von Kreditbetrug kommt ebenfalls ein großes Maß an Bedeutung zu.

Bei der Händlereinkaufsfinanzierung ist neben der Bonität des Kreditnehmers auch der Sicherheitenwert, hauptsächlich von sicherungsübereigneten Fahr-

zeugen, von entscheidender Bedeutung, um den Verlust im Falle eines Kreditausfalls zu begrenzen. In der Händlereinkaufsfinanzierung werden daher im Rahmen der Früherkennung von Kreditrisiken auch laufend Sicherheitenprüfungen durchgeführt. Diese umfassen sowohl Regelprüfungen als auch Ad-hoc-Prüfungen. Zahlungsrückstände werden laufend überwacht. Zudem werden Engagements ab einer festgelegten Ratingstufe und einem definierten Nettorisikovolumen oder bei Kenntnis von einer erheblichen Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation des Kreditnehmers oder der Risikogemeinschaft in die Intensivbetreuung übernommen. Daneben wird über die größten Engagements ohne erkennbare Risiken regelmäßig im Rahmen des Risikoreports berichtet. Aus dem Händlermonitoring für das Point-of-Sale-Geschäft werden ebenfalls Handlungsmaßnahmen bezüglich des Umgangs mit Kreditlinien auffälliger Händler abgeleitet.

Auf der Grundlage eines auf statistisch geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeiten und Verlustquoten sowie Risikoquoten auf Portfolioebene basierenden Risikovorsorgesystems wird monatlich die Portfoliowertberichtigung für das nicht ausgefallene Geschäft gebildet. Des Weiteren erfolgt für das ausgefallene Kundenkreditvolumen eine Bildung

von Portfolioeinzelwertberichtigungen auf Basis von statistisch hergeleiteten Verlustquoten sowie Expertenschätzungen. Die zum Bilanzstichtag gebildete Risikovorsorge deckt die erwarteten Verluste der nächsten zwölf Monate ab. Allen erkennbaren Kreditrisiken wurde durch eine angemessene Vorsorge Rechnung getragen. Im Risikoreport an die Geschäftsführung und den Aufsichtsrat wird regelmäßig sowohl über die gebildete Risikovorsorge als auch über die erwartete Entwicklung berichtet.

Die quantitative Analyse der Adressenausfallrisiken auf Basis statistischer Verfahren wird für die Kreditportfolios der SKP mittels des im Konzern selbst entwickelten Kreditportfoliomodells vorgenommen. Dieses Modell, das auf einer konzernspezifischen Adaption von Standardmodellen beruht, erlaubt die Aggregation der kreditnehmerbezogenen Adressenausfallrisiken zu einer Risikokennzahl auf Portfolioebene, dem sogenannten Credit-Value-at-Risk (CreditVaR). Diese Kennzahl wird für die SKP monatlich auf Basis der Konfidenzniveaus von 90 % und 99,9 % mit einer Haltedauer von einem Jahr ermittelt. Der Credit-Value-at-Risk zum Konfidenzniveau in Höhe von 99,9 % geht in die Risikotragfähigkeitsberechnung ein und betrug per 31. Dezember 2011 108 Mio. EUR bei einem Limit in Höhe von 130 Mio. EUR.

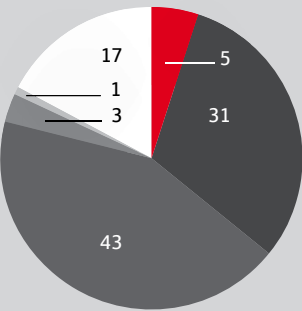
Die folgenden Darstellungen zeigen, wie sich der Bestand der Kreditnehmer im Retailsegment und in der Händler-einkaufsfinanzierung zum 31. Dezember 2011 auf die internen Rating- und Scoringklassen verteilt. Das ungeratete Geschäft im Retailsegment resultiert aus einem Teil des von der DL übernommenen Portfolios, das vor Einführung einer Scorekarte generiert wurde. Das ungeratete Geschäft in der Händlereinkaufsfinanzierung betrifft Kreditengagements unter 250 TEUR, bei denen für die wirtschaftliche Beurteilung ein Experten-

verfahren eingesetzt wird. Alle Engagements ohne Rating- oder Scoreklasse werden im Rahmen der Risikobewertung einer pauschalen Ratingklasse zugeordnet, die eine hinreichende Näherung an das durchschnittliche Risiko des Portfolios widerspiegelt. In einem gemeinsamen Projekt mit dem Bereich Risiko und Controlling der LBB soll bis Anfang 2013 die derzeit nur für einen Teil des Portfolios implementierte Bestandsbewertung für die Anwendung auf das gesamte Retailsegment ausgeweitet werden.

Inanspruchnahmen zum Stichtag 31. Dezember 2011 (Angaben in %)

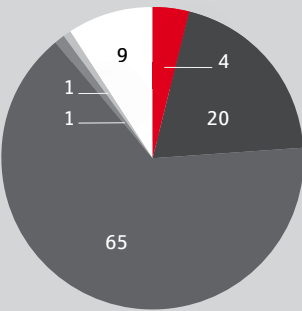
Retailgeschäft

Gesamtinanspruchnahme: 2.371,3 Mio. EUR



Händlereinkaufsfinanzierung

Gesamtinanspruchnahme: 392,3 Mio. EUR



- 1-3
- 4-7
- 8-12
- 13-15
- 16-18
- Risiko-kategorie nicht verfügbar

2.4.2 Marktpreisrisiken

Marktpreisrisiken bestehen in einem potenziellen Wertverlust, der seine Ursache in nachteiligen Veränderungen von Marktpreisen oder preisbeeinflussenden Parametern hat.

Die SKP als Nichthandelsbuchinstitut geht Marktpreisrisiken ausschließlich in Form von Zinsänderungsrisiken ein. Diese entstehen aus Inkongruenzen zwischen aktivischen und passivischen Zahlungsströmen im Bankbuch, da eine Refinanzierung über die LBB nicht immer in genau gleicher Höhe und gegebenenfalls zeitversetzt erfolgt. Ein Handelsbuch im Sinne des §1a KWG unterhält die Bank nicht.

Im Vordergrund der Zinsänderungsrisikosteuerung steht der Ausgleich von Zinsänderungsrisiken aus Kundengeschäften durch eine strukturkongruente Refinanzierung sowie eine Ertragserzielung aus der Anlage des Eigenkapitals. Eigenhandelsgeschäfte im Rahmen von Wertpapieranlagen tätigt die Bank aktuell nicht. Offene Zinspositionen werden nur in strikt limitiertem Umfang eingegangen. Das Marktpreisrisikolimit für die Bankbuchaktivitäten bei einer Haltedauer von einem Jahr betrug im Jahr 2011 38 Mio. EUR und wies per 31. Dezember 2011 eine Auslastung von 13,2 % aus.

Die Steuerung der Zinsänderungsrisiken erfolgt in Geschäftsbesorgung durch den Bereich Treasury und Trading im Geschäftsfeld Kapitalmarktgeschäft der LBB. Die

Kontrolle der Einhaltung des Limits für Marktpreisrisiken erfolgt unabhängig von den operativen Steuerungseinheiten im Bereich Risiko- und Controlling der LBB, der die Ergebnisse der täglichen Risiko- sowie P&L-Analysen an den Bereich Risikosteuerung der SKP sowie den Bereich Treasury und Trading des Konzerns berichtet.

Die Überwachung der Marktpreisrisiken erfolgt auf Basis risikobegrenzender Limitierungen und damit zusammenhängenden Verfahrensregelungen. Das tägliche Reporting der Marktpreisrisiken ist dabei elementarer Bestandteil, da hierdurch der Informationsfluss sichergestellt wird. Gegebenenfalls notwendige Steuerungsmaßnahmen können kurzfristig erfolgen.

Die Einbindung in das Risikomanagement des Konzerns führt dazu, dass die im Konzern verwendeten Methoden zur Risikoauswertung ebenso für die Auswertung der in der SKP vorhandenen Marktpreisrisiken Anwendung finden. Methodisch basieren die angewendeten Verfahren zur Risikomessung auf einem analytischen Delta-Gamma-Ansatz unter Einbeziehung von Volatilitätsrisiken auf Basis einer Haltedauer von zehn Tagen und einem Konfidenzniveau von 99 %. Individuelle Kursrisiken werden bei zinsbezogenen Produkten durch Berücksichtigung von verschiedenen Zinskurven (zum Beispiel Swapkurven, Overnight Index Swaps, Money Market) explizit gemessen.

Im Rahmen der Risikotragfähigkeitsberechnung wird das Marktpreisrisiko Value at Risk auf eine Haltedauer von einem Jahr umgerechnet, um alle Risikoarten vergleichbar zu machen.

Im Rahmen des Backtestings werden im Nachhinein die prognostizierten Verluste den tatsächlich eingetretenen Resultaten gegenübergestellt. Das Risikocontrolling nutzt das methodisch konsistente und von der Aufsicht präferierte Clean Backtesting, bei dem das Portfolio künstlich für einen Tag konstant gehalten wird. Täglich werden die beobachteten Ausreißer in Anlehnung an das „Baseler Marktrisiko-papier“ (Ampelkonzept) nach ihrer Anzahl den Zonen „grün“, „gelb“ und „rot“ zugeordnet. Das Backtesting der Reportingeinheiten zur Bestimmung des Marktrisikos dient dazu, das verwendete Modell insgesamt auf seine Prognosegüte zu überprüfen. Die Backtest-Ausreißer in der SKP befinden sich für 2011 in der Zone „grün“.

2.4.3 Liquiditätsrisiken

Als Liquiditätsrisiko bezeichnet die Bank die Gefahr, ihren Zahlungsverpflichtungen nicht fristgerecht und in vollem Umfang entsprechen zu können. Ziel der Liquiditätsplanung und -steuerung ist, die jederzeitige Zahlungsfähigkeit und die Einhaltung der aufsichtsrechtlichen Liquiditätskennziffern auch in Krisensituationen sicherzustellen.

Die SKP verfügt über kein eigenes originäres Einlagengeschäft. Daher ist ein wichtiger Bestandteil des Geschäfts-

modells der SKP, dass die LBB sich verpflichtet hat, die notwendigen Refinanzierungsmittel vollständig zur Verfügung zu stellen.

Die Gewährleistung der zentralen Liquiditätsversorgung des Konzerns ist Aufgabe des Bereichs Treasury und Trading im Geschäftsfeld Kapitalmarktgeschäft der LBB. Es wird ein über die Liquiditätsverordnung hinausgehendes Liquiditätsrisikocontrolling vorgenommen, das sich grundsätzlich an der Methodik der Liquiditätsverordnung orientiert. Es existieren auf Konzernebene jedoch zusätzliche Stresstests mit Modellparametern, die zwar auf den Vorgaben der Liquiditätsverordnung basieren, aber zum Teil deutlich konservativer angesetzt sind.

Die SKP ist in das Liquiditätsrisikoccontrolling des Konzerns über den Geschäftsbesorgungsvertrag mit eingebunden und wird grundsätzlich fristenkongruent refinanziert. Eine Risikobetrachtung erfolgt MaRisk-konform im kurzfristigen Bereich bis 30 Tagen. Analysiert wird hierbei das Risiko, kurzfristig fälligen offenen Zahlungsverpflichtungen in den nächsten 30 Tagen bei einem versperrten Zugang zum unbesicherten Geldmarkt im Krisenfall nicht mehr nachkommen zu können.

Die Geschäftsführung der SKP lässt sich in monatlichen Berichten über das kurzfristige Liquiditätsrisiko informieren. Durch die Einbindung der Bank in den handelsrechtlichen Konzern LBBH und

die aufsichtsrechtliche RVG-Gruppe war die Bank jederzeit in der Lage, ausreichende Mittel zur Finanzierung der Expansion des Geschäfts aufzunehmen. Es bestehen keine erkennbaren Liquiditätsrisiken. Die Liquiditätskennzahl nach der Liquiditätsverordnung lag zum Bilanzstichtag bei 3,37.

2.4.4 Operationelle Risiken

Das operationelle Risiko wird definiert als die Gefahr von Verlusten, die infolge der Unangemessenheit oder des Versagens von internen Verfahren und Systemen, Menschen oder infolge externer Ereignisse eintreten. Ziel der Steuerung ist es, Verluste aus diesen operationellen Risiken, die den Geschäftserfolg der Bank nachhaltig beeinträchtigen können, so weit wie möglich zu minimieren bzw. auf einem akzeptierten Niveau zu halten. Im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrags hat die Bank die zentrale OpRisk-Controllingfunktion auf die LBB übertragen. Der Bereich Risiko und Controlling der LBB hat die Verantwortung über Methoden, Systeme und Prozessabläufe sowie für die Zusammenführung der Daten und der Kalkulation des Anrechnungsbetrags für das operationelle Risiko (OpVaR). Ferner stellt der Bereich Risiko und Controlling der LBB die steuerungsrelevanten Informationen zur Verfügung.

Die dezentrale Steuerungsverantwortung liegt bei der SKP und umfasst die Identifikation, Beurteilung und Steuerung von akzeptierten operationellen Risiken und die Begrenzung und/oder den Trans-

fer nicht akzeptierter operationeller Risiken durch Initiierung und Umsetzung von Gegenmaßnahmen. Als OpRisk-Beauftragter fungiert der Leiter der Risikosteuerung. Ferner gibt es in allen Bereichen der SKP einen OpRisk-Meldebeauftragten, der für die Zulieferung von OpRisk-Schadensfällen an den OpRisk-Beauftragten der SKP verantwortlich ist.

Zur effizienten Steuerung des operationellen Risikos werden verschiedene Instrumente angewendet. Dies beinhaltet unter anderem:

- das Self-Assessment (qualitative OpRisk-Inventur),
- die Szenarioanalyse (zur Bestimmung des Verlustpotenzials der kritischen Szenarien),
- die Schadensfallsammlung (intern/extern),
- das Frühwarnsystem mit Risikoindikatoren und
- das Maßnahmencontrolling.

Der Konzern hat eigene Software-Tools zur Verwaltung und zum Reporting der oben genannten Daten entwickelt. Die Geschäftsführung der Bank erhält jährlich Berichte über die Entwicklung der operationellen Risiken, die in einer speziellen Datenbank aufbereitet werden, um die daraus gewonnenen Erkenntnisse für das operative Geschäft nutzbar zu machen und entsprechende Gegenmaßnahmen zu implementieren. Das operationelle Risiko betrug per 31. Dezember 2011 2 Mio. EUR bei einem Risikolimit in Höhe von 3 Mio. EUR.

Im Jahr 2011 wurden keine Verluste oberhalb der meldepflichtigen Schadenssumme in der Schadensdatenbank erfasst.

Als relevantes operationelles Risiko stuft die Bank den Ausfall der IT-Anwendungen im Rahmen des Antragsprozesses ein. Mittels technischer Weiterentwicklungen und der stetigen Verbesserung der IT-Landschaft innerhalb verschiedener IT-Projekte wird diesem Risiko verstärkt Rechnung getragen. Zudem entstehen operationelle Risiken durch die Auslagerung von wesentlichen Arbeitsteilen an externe Dienstleister. Prozesse für die Überwachung und Steuerung dieses Risikos werden kontinuierlich weiterentwickelt. Ziel ist es, das operationelle Risiko durch eine enge Dienstleistersteuerung möglichst gering zu halten. Daneben ist aufgrund der starken Standardisierung im Konsumentenkreditgeschäft auch eine Übertragung von Aufgaben an andere Dienstleister möglich.

Ein weiteres operationelles Risiko besteht in der je nach höchstrichterlicher Entscheidung möglichen Rückzahlung von Bearbeitungsgebühren. Dieses Risiko wird von der Bank aufgrund der Garantien für die zum 1. Juni 2011 in die SKP eingebrachten Bestandsportfolios der Gesellschafter jedoch als begrenzt angesehen. Eine nachteilige Auslegung der Rechtsprechung würde nur für das Neugeschäft seit 1. Juni 2011 ertragswirksame Folgen haben. Zum 1. Januar 2012 hat die Bank die Vereinnahmung von Bearbeitungsgebühren im Sparkassengeschäft abgeschafft.

2.5 Gesamtbeurteilung der Risikolage

Aufgrund der diversifizierten Geschäftsstruktur, des zur Risikoabdeckung vorhandenen Eigenkapitals, der gebildeten Risikovorsorge und eines modernen Risikomanagements und -controllings sieht die SKP sich bezüglich aller Risikoarten sicher aufgestellt. Der erforderliche Risikovorsorgeverbrauch war aufgrund der konjunkturellen Gegebenheiten deutlich niedriger als erwartet. Die notwendige Risikotragfähigkeit war – auch bei Eintreten der angewandten Stressszenarien – stets gegeben. Die vorhandene Risikodeckungsmasse lag während des gesamten Jahres erheblich über den durch den Konzernvorstand festgelegten Limiten.

Seit der Gründung am 1. Juni 2011 baut die SKP ihr Risikomanagement- und Controllingsystem unter Einbettung in die konzernweiten Risikomanagementsysteme der LBB weiter aus. Die einzelnen Elemente des Systems werden regelmäßig risikoorientiert überprüft und auch im Hinblick auf die individuellen Anforderungen an die Steuerung einer Konsumentenkreditbank weiter optimiert.

Die SKP wird ihre Aktivitäten im Risikomanagement und -controlling weiter verstärken. Hierzu zählen die kontinuierliche Verbesserung der Kreditantragsysteme, der Ausbau der integrierten Risiko- und Ertragssteuerung, die Verstärkung der Maßnahmen zur Betrugsprävention sowie die Kreditrisikokostenreduzierung im Rahmen des Ausbaus der Risikoprävention.

3. Vorgänge von Bedeutung, die nach dem Schluss des Geschäftsjahres eingetreten sind

Vorgänge von besonderer Bedeutung sind nicht eingetreten.

4. Ausblick auf die künftige Entwicklung

4.1 Voraussichtliche Marktentwicklungen

Der Wettbewerbsdruck im Konsumentenfinanzierungsgeschäft wird voraussichtlich weiter zunehmen. Spezialisierte Wettbewerber sind bestrebt, über dieses Geschäft ihre Marktposition im Privatkundengeschäft insgesamt zu stärken. Bedingt durch die weiterhin herausragende Position der Sparkassen-Finanzgruppe im Privatkundengeschäft, sind daher deren Kundenbestände besonders im Fokus der wichtigsten Wettbewerber. Die Ansprache der Kunden erfolgt intensiv auch am Point of Sale im Autohandel bzw. im Elektro- und Möbelhandel. Der intensive Konditionenwettbewerb in diesen Vertriebskanälen begrenzt die Rentabilität der Produktangebote. Oft nutzen

Spezialanbieter diesen Marktzugang bewusst auch mit nicht kostendeckenden Angeboten, um über Folgegeschäfte – auch mit anderen Produktkategorien – mit den so akquirierten Kunden ihre wirtschaftlichen Ziele zu erreichen. Ähnlich gelagert ist der Wettbewerb im Internetgeschäft. Es herrscht ein ausgesprochen intensiver Preiswettbewerb, der durch die einschlägigen Vergleichsportale weiter verschärft wird.

Regionale Anbieter wie die Sparkassen haben typischerweise keinen Zugang zu relevanten Vertriebspartnern am Point of Sale. Mit Gründung der SKP ist erstmals eine einheitliche Plattform verfügbar, um im Kooperationsgeschäft mit dem Auto- und Caravanhandel die Marktposition der Sparkassen-Finanzgruppe zu stärken.

Es ist davon auszugehen, dass im Konsumentenfinanzierungsgeschäft auch in den nächsten Jahren der klassische Ratenkredit das von den Kunden mit weitem Abstand bevorzugte Produkt zur Finanzierung von Konsumwünschen sein wird. Die damit einhergehende Transparenz über die monatliche Ratenbelastung spielt für viele Kunden weiterhin eine große Rolle und begrenzt gleichzeitig das Kreditrisiko. Aus Sicht der Kunden ist diese Produktlösung am ehesten geeignet, einer möglichen Überschuldung vorzubeugen.

Kartenbasierte Lösungen mit geringen Tilgungsleistungen und einem rollierend vorgetragenen Kreditbestand sind bislang ein Ergänzungsprodukt, das fast ausschließlich am Point of Sale genutzt wird. Der Einsatz erfolgt durch ein bestimmtes Kundensegment, das eine solche Form der Konsumfinanzierung präferiert. In der Regel werden kartenbasierte Finanzierungslösungen ausschließlich für kleinere Finanzierungsbeträge genutzt. Die damit einhergehenden Risikokosten lassen sich derzeit nur schwer prognostizieren.

Es ist nicht davon auszugehen, dass in überschaubarer Zukunft der klassische Ratenkredit seine Rolle als dominierendes Produkt der Konsumentenfinanzierung verliert.

Die konjunkturelle Lage wird sich im Jahr 2012 im Vergleich zum exzellenten Vorjahr verschlechtern. Sobald diese Verschlechterung den Arbeitsmarkt erreicht,

wird sich die Risikosituation im Endkundenfinanzierungsgeschäft ebenfalls verschlechtern. Dies wird die Risikokosten der SKP erhöhen. Gleiches gilt für die Auswirkungen der erwarteten Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Lage auf die Situation der Vertriebspartner im Auto- und Caravanhandel. Es bleibt abzuwarten, mit welcher Geschwindigkeit und Wucht dieser Prozess in Gang kommt.

4.2 Strategische Planung und Fortentwicklung der Geschäftspolitik

Die SKP wird im Jahr 2012 die bestehende Geschäftsstrategie mit weiter verstärkter Intensität umsetzen und in Teilbereichen fortentwickeln. Strategisches Hauptziel ist die Intensivierung der Zusammenarbeit mit den Sparkassen. Dazu gehört insbesondere die weitere Steigerung der Anzahl der Vollkooperationssparkassen. Ein wesentlicher Baustein ist die Integration der bislang mit der readybank kooperierenden Sparkassen, die bis zum 31. März 2012 abgeschlossen werden soll. Mit dieser Bündelung der Kräfte in der Sparkassen-Finanzgruppe wird die Akzeptanz des Geschäftsmodells der SKP in der Sparkassen-Finanzgruppe weiter gestärkt und damit wird die Plattform für künftiges Wachstum geschaffen.

Die weitere Professionalisierung der Unterstützungsleistungen der SKP für ihre Vertriebspartner – beispielsweise bei Marketing und Vertriebsmobilisierungsmaßnahmen – ist ein weiterer wichtiger Baustein, um das angestrebte

Volumenwachstum zu realisieren. Die SKP profitiert dabei von ihrer sich rasch verbreiternden Erfahrungsbasis. Dieser nachhaltige Wettbewerbsvorteil wird eine wachsende Bedeutung bei der Sicherung der Rolle der SKP spielen.

Zur weiteren Erhöhung der Attraktivität des Leistungsangebots für die Sparkassen im Ratenkreditgeschäft sollen im Laufe des Jahres weitere Produktvarianten entwickelt werden, die im Jahr 2013 flächendeckend zum Einsatz kommen sollen.

Im Geschäft mit den Partnern im Auto- und Caravanhandel soll die Zusammenarbeit mit den Sparkassen weiter intensiviert werden. In diesem Zusammenhang soll die bestehende Systeminfrastruktur weiter verbessert werden, um diesen Markt künftig verstärkt für die Sparkassenfinanzgruppe erschließen zu können.

Im Zuge des angestrebten Wachstums der Geschäftsvolumen soll auch der Personalbestand erhöht werden. Dies betrifft vornehmlich die Vertriebseinheiten im Sparkassengeschäft sowie den Zentralen Kundenservice. Gleichzeitig wird sich das Volumen der Geschäftsbesorgung in der Kreditbearbeitung weiter kräftig erhöhen.

4.3 Fazit

Die SKP war bereits in ihrem Gründungsjahr wirtschaftlich erfolgreich. Gemäß der aktuellen operativen Planung geht die Gesellschaft auch in den nächsten zwei Jahren davon aus, dass die SKP ihren Wachstumskurs fortsetzen wird.

In der Planung ist ein moderat steigendes Ergebnis vorgesehen, das im Wesentlichen aus dem Ausbau der Kooperationsbeziehungen mit den Sparkassen resultieren wird. Gleichzeitig gilt es, die zu erwartenden Effekte der sich verschlechternden gesamtwirtschaftlichen Lage zu begrenzen und die Basis der SKP weiter zu verbreitern. Für das Jahr 2012 wird trotz der aktuell positiven Entwicklung am Arbeitsmarkt mit höheren Risikokosten gerechnet, die jedoch innerhalb der Planwerte liegen werden.

Als Spezialanbieter in der Sparkassenfinanzgruppe betreibt die SKP das Kreditgeschäft, das mit den Werten der Sparkassenorganisation kompatibel ist. Im Jahr 2011 wurden die Fundamente für eine erfolgreiche Entwicklung der SKP gelegt. Durch die schlanke Organisationsstruktur sowie den hohen Grad an Standardisierung in der Bearbeitung und Abwicklung im Konsumentenkreditgeschäft ist die SKP gut gerüstet, um die geplante Intensivierung der Kooperationen mit Sparkassen erfolgreich zu bewältigen.

Bilanz

zum 31. Dezember 2011

Aktivseite			31.12.2011	Eröffnungsbilanz 1.6.2011*
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Forderungen an Kreditinstitute				
a) täglich fällig		160.391		2.635
			160.391	2.635
Forderungen an Kunden		2.740.026		1.347.221
darunter:				
durch Grundpfandrechte gesichert	0			(0)
Kommunalkredite	0			(0)
			2.740.026	1.347.221
Immaterielle Anlagewerte				
b) entgeltlich erworbene Konzessionen,				
gewerbliche Schutzrechte und				
ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen				
an solchen Rechten und Werten		118		
			118	0
Sachanlagen			224	0
Sonstige Vermögensgegenstände			5.761	552
Rechnungsabgrenzungsposten			39.717	0
Aktive latente Steuern			4.399	0
Summe der Aktiva:			2.950.636	1.350.408

Passivseite			31.12.2011	Eröffnungsbilanz 1.6.2011*
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten				
a) täglich fällig		5.604		279.422
b) mit vereinbarter Laufzeit				
oder Kündigungsfrist		2.657.541		999.665
			2.663.145	1.279.087
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden				
a) andere Verbindlichkeiten		5.737		4.503
darunter:				
täglich fällig	1.188			(4.503)
			5.737	4.503
Sonstige Verbindlichkeiten			3.581	1.639
Rechnungsabgrenzungsposten				
a) aus dem Emissions- und Darlehensgeschäft		12.375		211
			12.375	211
Rückstellungen				
a) Rückstellungen für Pensionen				
und ähnliche Verpflichtungen		3.106		1.254
c) andere Rückstellungen		14.850		3.714
			17.956	4.968
Eigenkapital				
a) Gezeichnetes Kapital		180.000		60.000
b) Kapitalrücklage		60.000		0
d) Bilanzgewinn		7.842		0
			247.842	60.000
Summe der Passiva:			2.950.636	1.350.408

Andere Verpflichtungen				
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen			36.623	47.923
			36.623	47.923

*Buchwerte aus der Schlussbilanz des übertragenden Rechtsträgers i.S.v.§§ 125 i.V.m. 17 Abs.2 UmwG vom 30.September 2010

Gewinn- und Verlustrechnung

für die Zeit vom 1. Juni bis zum 31. Dezember 2011*

Aufwendungen				31.12.2011
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Zinsaufwendungen				34.876
Provisionsaufwendungen				27.757
Allgemeine Verwaltungsaufwendungen				
a) Personalaufwand				
aa) Löhne und Gehälter		6.823		
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen				
für Altersversorgung und für Unterstützung		1.019		
darunter: für Altersversorgung	210			
			7.842	
b) andere Verwaltungsaufwendungen			19.738	
				27.580
Abschreibungen und Wertberichtigungen				
auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen				116
Sonstige betriebliche Aufwendungen				163
Abschreibungen und Wertberichtigungen auf				
Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie				
Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft				4.866
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag				-230
davon: Erträge aus latenten Steuern	-4.399			
Sonstige Steuern, soweit nicht unter „Sonstige				
betriebliche Aufwendungen“ ausgewiesen				1
			Summe der Aufwendungen:	95.130
Jahresüberschuss				10.862
Vorabausschüttung				3.020
Bilanzgewinn				7.842

Erträge				31.12.2011
	TEUR	TEUR	TEUR	TEUR
Zinserträge				
aus Kredit- und Geldmarktgeschäft			78.626	
				78.626
Provisionserträge				23.103
Sonstige betriebliche Erträge				84
Vom übertragenden Rechtsträger für Rechnung				
der S-Kreditpartner erwirtschaftetes Ergebnis				
vor Steuern				4.179
Jahresfehlbetrag				0
			Summe der Erträge:	105.992

* Geschäftsvorfälle für den Zeitraum 1. Oktober 2010 bis 31. Dezember 2011 aufgrund rückwirkendem Abspaltungsstichtag i. S. v. §§ 126 Abs. 1 Nr. 6 UmwG

Anhang

Die Gründung der S-Kreditpartner GmbH (SKP) erfolgte mit Vertrag vom 24. Mai 2011 und Eintragung in das Handelsregister am 1. Juni 2011 durch rückwirkende Abspaltung zum 1. Oktober 2010 der Geschäftsbereiche „S-Autokredit“, „POS-Autokredit“ und „Händler-einkaufsfinanzierung für Fahrzeuge“ von der Deutsche Leasing Finance GmbH (DLF), Bad Homburg v. d. Höhe, nach § 123 Absatz 2 Nr. 2 UmwG. Auf der Grundlage des Vertrags vom 24. Mai 2011 hat daneben die Landesbank Berlin AG (LBB), Berlin, der SKP die dem wirtschaftlichen Geschäftsbereich Auto- und Konsumentkredite der LBB zuzuordnenden materiellen und immateriellen Vermögensgegenstände sowie Schulden übertragen. Mit Closing zum 31. Oktober 2011 hat die SKP zudem ausgewählte Aktivitäten der readybank ag von der WestLB AG übernommen.

Bei der SKP handelt es sich um ein Spezialkreditinstitut, dessen Geschäftszweck im Vertrieb von Auto- und Konsumentenkrediten durch Sparkassen sowie in der Finanzierung des Fahrzeughandels besteht. Die Beteiligung an der SKP dient der Bündelung der Aktivitäten im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft der LBB und der Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG (DL). Diese sind als Gesellschafter mit 66,67 % (LBB) bzw. 33,33 % (DL) an der SKP beteiligt.

Die SKP wird sowohl in den Konzernabschluss der Landesbank Berlin Holding AG, Berlin (Mutterunternehmen der LBB), als auch in den der DL als assoziiertes Unternehmen nach der Equity-Methode einbezogen. Auf die Erstellung eines eigenen Konzernabschlusses wird mit Verweis auf § 296 Abs. 2 HGB verzichtet.

Angaben zu Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bilanzierung

Der Jahresabschluss der SKP wurde nach den Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung unter Beachtung der Vorschriften des Handelsgesetzbuchs (HGB) für große Kapitalgesellschaften und des GmbH-Gesetzes, erweitert durch die Vorschriften der Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute (RechKredV), aufgestellt. Der Jahresabschluss wurde auf der Grundlage einer Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufgestellt (§ 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB).

Bewertung

Die Bewertung der Vermögensgegenstände, der Verbindlichkeiten und der schwebenden Geschäfte erfolgte nach den Vorschriften der §§ 252 ff. HGB i. V. m. den §§ 340 ff. HGB. Die Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute (RechKredV) wurde beachtet. Bei Vermögensgegenständen, deren Nutzung zeitlich begrenzt ist, werden planmäßige Abschreibungen vorgenommen.

Forderungen und Verbindlichkeiten
Forderungen an Kreditinstitute und Kunden sind grundsätzlich mit dem Nominalbetrag angesetzt. Agiobeträge werden in die aktiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und planmäßig aufgelöst. Damnumbeträge aus Bearbeitungsgebühren für Darlehen an Kunden werden für verschiedene Kreditportfolios aufgrund ihres unterschiedlichen Charakters unterschiedlich behandelt. Ein Teil der Bearbeitungsgebühren

wird in die passiven Rechnungsabgrenzungsposten eingestellt und planmäßig zugunsten des Zinsertrags aufgelöst, ein anderer Teil wird bereits bei der Valutierung der Darlehen vollständig als Provisionsertrag vereinnahmt. Verbindlichkeiten werden mit dem Erfüllungsbetrag bilanziert.

Erkennbaren Risiken im Kreditgeschäft wurde durch die Bildung von Einzelwertberichtigungen und pauschalierten Einzelwertberichtigungen ausreichend Rechnung getragen. Für latente Risiken im Forderungsbestand bestehen Pauschalwertberichtigungen. Uneinbringliche Zinsen werden nicht vereinnahmt.

Immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden zu Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten bewertet, vermindert – soweit es sich um abnutzbare Vermögensgegenstände handelt – um planmäßige lineare Abschreibungen entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer mit den steuerlich zulässigen Höchstwerten. Geringwertige Wirtschaftsgüter mit Anschaffungskosten bis 150 EUR werden im Jahr der Anschaffung vollständig abgeschrieben und im Anlage-spiegel als Abgang behandelt. Für Wirtschaftsgüter bis maximal 2.000 EUR brutto wird eine Aktivierung auf Sammelanlagen vorgenommen, die entweder gemäß § 6 Abs. 2a EStG über fünf Jahre oder differenziert je nach Anlageklasse über 3 bis 13 Jahre abgeschrieben werden.

Rückstellungen

Die Ermittlung der Pensionsrückstellungen erfolgt durch externe versicherungsmathematische Sachverständige nach dem Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method – PUC). Dabei wird gemäß § 253 Abs.2 HGB der von der Deutschen Bundesbank veröffentlichte Rechnungszins (fristenkongruenter, durchschnittlicher Marktzins der letzten sieben Jahre) verwendet. Es wird eine pauschale Restlaufzeit der Verpflichtungen von 15 Jahren angenommen. Zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2011 wurden folgende Parameter verwendet (in Klammern Werte der Eröffnungsbilanz per 1. Juni 2011):

Rechnungszins:
5,13 % (5,13 %)

Gehalts-/Karrieretrend:
2,6 % (0,5–2,3 %)

Rententrend:
1,0–2,10 % (1,0–2,2 %)

Fluktuation:
1,5–4,8 % (1,0–5,0 %)

Sterbetafeln:
Heubeck 2005 G (Heubeck 2005 G)

Den Altersteilzeitrückstellungen liegt ein laufzeitabhängiger Rechnungszins zugrunde.

Die übrigen Rückstellungen sind mit dem Erfüllungsbetrag angesetzt, der nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung erforderlich ist. Dabei werden Rückstellungen mit einer Restlaufzeit von über einem Jahr gemäß § 253 Abs.2 Satz 1 HGB mit dem durchschnittlichen Marktzinssatz der vergangenen sieben Geschäftsjahre, der monatlich von der Deutschen Bundesbank bekannt gegeben wird, abgezinst.

Erläuterungen zur Bilanz und zur Gewinn- und Verlustrechnung

Bilanz

In der Bilanz sind als Vorjahreswerte die Buchwerte aus der Schlussbilanz des übertragenden Rechtsträgers i. S. v. §§ 125 i. V. m. 17 Abs. 2 UmwG vom 30. September 2010 ausgewiesen. Die Vergleichbarkeit mit den Werten zum 31. Dezember 2011 ist aufgrund der Übernahme von Kreditportfolios von der LBB und der readybank ag im Zeitraum vom 1. Juni bis zum 31. Dezember 2011 nur eingeschränkt möglich.

Aktiva

Forderungen an Kreditinstitute

Die Position Forderungen an Kreditinstitute in Höhe von 160.391 TEUR (Vorjahr 2.635 TEUR) enthält ausschließlich täglich fällige Forderungen.

Darin sind enthalten:

- Forderungen gegenüber verbundenen Unternehmen: 160.391 TEUR (Vorjahr 0 TEUR)
- Forderungen gegenüber Gesellschaftern: 160.391 TEUR (Vorjahr 0 TEUR)

Forderungen an Kunden

Die Position in Höhe von 2.740.026 TEUR (Vorjahr 1.347.221 TEUR) gliedert sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

	31.12.2011	1.6.2011
in TEUR		
bis 3 Monate	217.895	340.902
davon mit unbestimmter Laufzeit	38.942	275.249
mehr als 3 Monate bis 1 Jahr	519.565	196.891
mehr als 1 Jahr bis 5 Jahre	1.735.095	688.878
mehr als 5 Jahre	267.471	120.550
Insgesamt	2.740.026	1.347.221

**Immaterielle Anlagewerte
und Sachanlagen**

Immaterielle Anlagewerte der SKP beinhalten ausschließlich entgeltlich erworbene Softwarelizenzen. Bei den Sachanlagen handelt es sich in vollem Umfang um Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung.

	Immaterielle Anlagewerte	Sachanlagen
in TEUR		
Buchwert zum 1.6.2011	0	0
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 1.10.2010	0	0
Zugänge 2011	144	315
Abgänge 2011	0	0
Umbuchungen 2011	0	0
Anschaffungs-/Herstellungskosten zum 31.12.2011	144	315
Kumulierte Abschreibungen zum 1.10.2010	0	0
Zugänge 2011	25	91
Abgänge 2011	0	0
Zuschreibungen 2011	0	0
Umbuchungen 2011	0	0
Kumulierte Abschreibungen zum 31.12.2011	25	91
Buchwert zum 31.12.2011	118	225

Sonstige Vermögensgegenstände

Die Position enthält im Wesentlichen offene Posten aus der Abwicklung des Zahlungsverkehrs in Höhe von 4.631 TEUR sowie eine Restforderung an die Gesellschafterin DL im Zusammenhang mit der Abspaltung der Vermögenswerte und Schulden von der DLF in Höhe von 797 TEUR.

Daneben werden unter dieser Position die Anteile der SKP an der Aurora Erwerbsgesellschaft mbH (25 TEUR) und an der SKP Beteiligungs GmbH & Co. KG (0 TEUR) ausgewiesen.

Angaben zum Anteilsbesitz gemäß §§ 285 Nr. 11 und 11a HGB

in TEUR/%				
lfd. Nr.	Name/Ort	Kapitalanteil (%)	Eigenkapital	Ergebnis
1.	Aurora Erwerbsgesellschaft mbH, Berlin	100,00	25	0
2.	SKP Beteiligungs GmbH & Co. KG, Berlin	0,00	0,1	0

Aktive Rechnungsabgrenzungsposten

Ausgewiesen wird hier ausschließlich der Unterschiedsbetrag zwischen dem Nennbetrag und dem Anschaffungsbetrag aus der Übernahme des Kreditportfolios der readybank ag.

Passiva

Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten
Die Verbindlichkeiten mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist in Höhe von 2.657.541 TEUR (Vorjahr 999.665 TEUR) gliedern sich nach Restlaufzeiten wie folgt:

	31.12.2011	1.6.2011
in TEUR		
bis drei Monate	291.497	66.443
mehr als drei Monate bis ein Jahr	588.540	192.708
mehr als ein Jahr bis fünf Jahre	1.518.487	697.428
mehr als fünf Jahre	259.017	43.086
		0
Insgesamt	2.657.541	999.665

- Darin sind enthalten:
- Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen: 1.846.856 TEUR (Vorjahr 0 TEUR)
 - Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern: 1.846.856 TEUR (Vorjahr 0 TEUR)

Verbindlichkeiten gegenüber Kunden
Die Verbindlichkeiten gegenüber Kunden enthalten im Wesentlichen Verbindlichkeiten in Höhe von 4.549 TEUR gegenüber diversen Herstellern im Rahmen eines Sicherungsfonds der Händlereinkaufs-

finanzierung. Die in diesen Sicherungsfonds eingebrachten Mittel sind zur Deckung pauschaler Risiken bestimmt. Bei Nichtinanspruchnahme stehen die Mittel den Herstellern zu. Daneben bestehen Verbindlichkeiten aus noch weiterzuleitenden Versicherungsbeträgen für die Restschuldversicherung gegenüber diversen Versicherungsgesellschaften in Höhe von 1.188 TEUR. Die Verbindlichkeiten sind ausschließlich täglich fällig.

Sonstige Verbindlichkeiten
In den sonstigen Verbindlichkeiten sind im Wesentlichen Verbindlichkeiten gegenüber dem Finanzamt in Höhe von 797 TEUR aus der im Rahmen der Gewinnvorabausschüttung angefallenen Kapitalertragssteuer einschließlich des Solidaritätszuschlags ausgewiesen.

Passive Rechnungsabgrenzungsposten
Der Rechnungsabgrenzungsposten enthält ausschließlich Unterschiedsbeträge gemäß § 340e Abs. 2 Satz 2 HGB. Ausgewiesen werden hier im Wesentlichen die Abgrenzungsbeträge für die Bearbeitungsgebühren von den Darlehen, bei denen aufgrund des Charakters der Bearbeitungsgebühren eine Abgrenzung und anschließende planmäßige Abgrenzung zugunsten des Zinsertrags erfolgt.

Rückstellungen
Zum 31. Dezember 2011 ergeben sich durch Inanspruchnahmen, Auflösungen, Übertragungen von der LBB und der readybank ag sowie Zuführungen und Aufzinsung folgende Veränderungen:

Entwicklung der Rückstellungen							
	1.6.2011	Verbrauch	Auflösung	Übertragungen	Zuführung	Aufzinsung	31.12.2011
in TEUR							
Pensionsrückstellungen							
Rückstellungen für Pensionen	1.254			1.479	294	79	3.106
	1.254			1.479	294	79	3.106
Andere Rückstellungen							
Steuerrückstellungen							0
Personalbereich	1.619	1.319			2.476	33	2.809
Provisionen an Vertriebspartner	2.064	1.164			4.395		5.295
Provisionsrückforderungen RKV	0	293		1.250	2.557		3.514
Sonstige	30	28	2		3.232		3.232
	3.713	2.804	2		12.660	33	14.850
Insgesamt	4.967	2.804	2	1.479	12.954	112	17.956

Eigenkapital
Das Stammkapital beträgt zum 31. Dezember 2011 180.000 TEUR. Daneben besteht eine Kapitalrücklage in Höhe von 60.000 TEUR. Der Anteil der LBB beträgt 66,67 %, der Anteil der DL 33,33 %.

Im Zuge der Abspaltung von der DLF wurde für das Stammkapital ein Betrag in Höhe von 40.000 TEUR sowie eine Kapitalrücklage in Höhe von 20.000 TEUR eingebracht. Im Rahmen der Kapitalerhöhung gemäß Gesellschafterver-

sammlung vom 24. Mai 2011 wurde das Stammkapital um 80.000 TEUR und die Kapitalrücklage um 40.000 TEUR aufgestockt. Eine weitere Kapitalerhöhung in Höhe von 60.000 TEUR im Zusammenhang mit der Übernahme des Kreditportfolios der readybank ag wurde in der Gesellschafterversammlung vom 21. Oktober 2011 beschlossen.

Eine Ausschüttungssperre für die Gewinnrücklagen besteht in Höhe der aktivierten latenten Steuern in Höhe von 4,4 Mio. EUR.

Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung umfasst den Zeitraum vom 1. Oktober 2010 bis zum 31. Dezember 2011. Das Ergebnis vor Steuern für den Teil des aus der DLF abgespaltenen Geschäfts für den Zeitraum 1. Oktober 2010 bis 31. Mai 2011 ist insgesamt in der Position „Vom übertragenden Rechtsträger für Rechnung der S-Kreditpartner GmbH erwirtschaftetes Ergebnis vor Steuern“ ausgewiesen.

Zinsüberschuss

	31.12.2011
in TEUR	
Zinserträge	
aus Tagesgeldanlagen und lfd. Konten bei der LBB AG	1.334
aus dem Kreditgeschäft	77.026
sonstige Zinserträge	265
Zinsaufwendungen	
aus Refinanzierungsdarlehen bei diversen Kreditinstituten	–34.799
aus lfd. Konten bei der LBB AG	–31
sonstiger Zinsaufwand	–46
Insgesamt	43.749

Der Zinsüberschuss wurde ausschließlich durch Geschäfte im Inland erzielt.

Provisionsüberschuss

	31.12.2011
in TEUR	
Provisionserträge	
aus Restkreditversicherungen	13.905
sonstige Provisionen im Kreditgeschäft	9.198
Provisionsaufwendungen	
aus dem Kreditgeschäft	–27.068
sonstige Provisionen	–689
Insgesamt	–4.654

Die Provisionserträge und -aufwendungen wurden ausschließlich durch Geschäfte im Inland erzielt. In den sonstigen Provisionen im Kreditgeschäft sind rund 7,5 Mio. EUR aus der Darlehensvaluierung für einen Teil des Kreditportfolios sofort vereinnahmten Bearbeitungsbühren enthalten. Die Provisionserträge aus Restkreditversicherungen resultieren aus der Vermittlung dieser Versicherungen für Dritte.

Allgemeine Verwaltungsaufwendungen

In den Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen sind neben dem Personalaufwand in Höhe von 7.876 TEUR andere Verwaltungsaufwendungen in Höhe von 19.706 TEUR enthalten. Diese verteilen sich wie folgt:

	31.12.2011
in TEUR	
Gebäude- und Raumkosten	824
EDV	1.860
Werbung und Marketing	1.145
Beratungen, Prüfungen, Beiträge	936
Geschäftsbetriebskosten	13.818
Betriebs- und Geschäftsausstattung	640
Personalabhängige Sachkosten	515
Insgesamt	19.738

Das gemäß § 285 Nr. 17 HGB anzugebende Abschlussprüferhonorar betrug für das Geschäftsjahr 216 TEUR und beinhaltet ausschließlich Abschlussprüfungsleistungen.

Risikovorsorge

Die Risikovorsorge der SKP des laufenden Geschäftsjahres beinhaltet ausschließlich Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen gegenüber Kunden im Kreditgeschäft.

Die Bemessung der Risikovorsorge im Kreditgeschäft wird insbesondere durch Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Kreditausfälle, der Struktur und der Qualität der Kreditportfolios sowie gesamtwirtschaftlicher Einflussfaktoren bestimmt. Für alle erkennbaren Risiken im Kreditgeschäft wurden Einzelwertberichtigungen und pauschalierte Einzelwertberichtigungen in Höhe der erwarteten Ausfälle gebildet. Einzelwertberichtigungen werden aufgelöst, sobald sich der Wert der Forderung entsprechend erhöht, weil sich entweder die Sicherheitenbewertung und/oder die Bonität

des Kreditnehmers grundlegend und nachhaltig verbessert haben.

Engagements, für die keine Einzelwertberichtigung erforderlich ist, werden pauschal wertberichtigt. Die Pauschalwertberichtigung wird auf Basis eines Portfolioansatzes unter Einbeziehung der Parameter Ausfallwahrscheinlichkeit, Sicherheiten sowie Erlös- und Einbringungsquoten ermittelt.

Steuern vom Einkommen und vom Ertrag

Der ausgewiesene Ertrag aus Steuern vom Einkommen und vom Ertrag in Höhe von 230 TEUR resultiert im Wesentlichen aus der Aktivierung von aktiven latenten Steuern in Höhe von 4.399 TEUR. Dem steht ein Aufwand bei den tatsächlichen Steuern des Geschäftsjahres in Höhe von per saldo 4.169 TEUR gegenüber.

Aktive latente Steuern

Die aktiven latenten Steuern auf temporäre Differenzen zwischen den Wertansätzen diverser Vermögensgegenstände, Schuldposten und Rechnungsabgrenzungsposten in der Handels- und in der Steuerbilanz übersteigen die passiven latenten Steuern auf entsprechende temporäre Differenzen. Der Saldo wird zum 31. Dezember 2011 erstmals erfolgswirksam aktiviert. Dabei wurde von einem Ertragssteuersatz von 29,7% ausgegangen. Dieser ergibt sich aus dem in Deutschland geltenden Körperschaftssteuersatz von 15 % zzgl. 5,5 % Solidaritätszuschlag auf die Körperschaftsteuer und dem nach unseren Betriebsstätten gewichteten Gewerbesteuersatz in Höhe von 13,88 %.

Im Einzelnen ergeben sich zum 31. Dezember 2011 aktive latente Steuern im Zusammenhang mit folgenden Positionen:

Aktive latente Steuern
Forderungen an Kunden
Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten
Pensionsrückstellungen
Sonstige Rückstellungen

Die nachfolgende Überleitungsrechnung stellt die Unterschiede zwischen dem rechnerischen und dem ausgewiesenen Steueraufwand dar:

1.10.2010–31.12.2011	
in TEUR / %	
Ergebnis vor Ertragssteuern nach HGB	10.632
Ertragssteuersatz	29,078 %
Rechnerischer Ertragssteueraufwand	3.092
2. Nicht abzugsfähige Aufwendungen	33
3. Abweichende Gewerbesteuerbemessungsgrundlage	51
4. Steuersatzabweichungen	–93
5. Aperiodische Effekte aktiver latenter Steuern	–3.376
8. Sonstiges	63
Ausgewiesener Ertragssteueraufwand/Steuerertrag (–)	–230
Effektiver Steuersatz	–2,167 %

Die Effekte aus der abweichenden Gewerbesteuerbemessungsgrundlage ergeben sich aus den gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsvorschriften. Die Steuersatzabweichung ergibt sich aufgrund der Einbeziehung des für Berlin geltenden höheren Gewerbesteuerhebesatzes für die Jahre, in denen sich die timing differences, die zu aktiven latenten Steuern führten, umkehren werden. Die Position „Aperiodische Effekte aktiver latenter Steuern“ reflektiert insbesondere die erstmalige Aktivierung von latenten Steuern auf temporäre Differenzen, die im Wesentlichen aus dem zunächst ohne Bildung aktiver latenter Steuern von der DLF eingebrachten Teilbetrieb und dem von der LBB erworbenen Forderungsportfolio bestehen. Weitere temporäre Differenzen ergeben sich aufgrund unterschiedlicher Bewertungen der Pensionsrückstellungen und der sonstigen Rückstellungen in der Handels- und in der Steuerbilanz.

Vorabausschüttung
Gemäß Beschluss der Gesellschafterversammlung der SKP vom 28. Dezember 2011 wurde das wirtschaftlich vollständig der DL zustehende Ergebnis für die Zeit vom 1. Oktober 2010 bis 31. Mai 2011 in Höhe von 3.020 TEUR vorab an diese ausgekehrt.

Sonstige Angaben

Außerbilanzielles Geschäft/Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Aus Mietverträgen mit einzelnen Laufzeiten bis in das Jahr 2016 ergeben sich zukünftige Belastungen von insgesamt 1.308 TEUR, davon 1.308 TEUR gegenüber verbundenen Unternehmen.

Zum Bilanzstichtag stellte sich der Gesamtbetrag der gewährten Vorschüsse und Kredite sowie der eingegangenen Haftungsverhältnisse gegenüber den Mitgliedern der Geschäftsführung bzw. des Aufsichtsrats wie folgt dar:

	31.12.2011	1.6.2011
in TEUR		
an Mitglieder der Geschäftsführung	0	0
an Mitglieder des Aufsichtsrats	41	0

Die Salden beinhalten ausschließlich zu Marktkonditionen gewährte Darlehen.

Unwiderrufliche Kreditzusagen

Das Risiko einer Inanspruchnahme aus den unter der Bilanz ausgewiesenen unwiderruflichen Kreditzusagen wird aufgrund der aktuellen Bonitätsprüfung der Kreditnehmer als gering eingeschätzt. Erkennbare Anhaltspunkte, die eine andere Beurteilung erforderlich machen würden, liegen uns nicht vor.

Anzahl der Beschäftigten im Jahresdurchschnitt

	2011
Vollzeitbeschäftigte	88,5
Teilzeitkräfte	12,5
Insgesamt	101,1

Zusammensetzung der Organe

Der Geschäftsführung gehörten im Berichtsjahr an:

- Heinz-Günter Scheer
- Jan Welsch

Auf die Angabe der Geschäftsführer-bezüge wurde gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

Der Aufsichtsrat der Gesellschaft setzte sich aus folgenden Mitgliedern zusammen:

Dr. Johannes Evers – *Vorsitzender, Vorsitzender des Vorstands der Landesbank Berlin AG, Berlin*

Kai Ostermann – *stellvertretender Vorsitzender, Vorsitzender des Vorstands der Deutsche Leasing AG, Bad Homburg v. d. Höhe*

Friedrich Jüngling – *Mitglied des Vorstands der Deutsche Leasing AG, Bad Homburg v. d. Höhe*

Martin K. Müller – *Mitglied des Vorstands der Landesbank Berlin AG, Berlin*

Patrick Tessmann – *Mitglied des Vorstands der Landesbank Berlin AG, Berlin*

Rainer Weis – *Mitglied des Vorstands der Deutsche Leasing AG, Bad Homburg v. d. Höhe*

Thomas Fürst – *Mitglied des Vorstands der Die Sparkasse Bremen AG, Osterholz-Scharmbeck*

Klaus-Jörg Mulfinger – *Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Wetzlar, Braunfels*

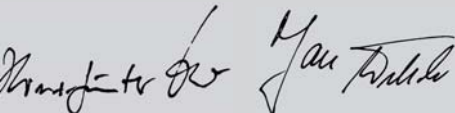
Dr. Michael Schulte – *Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse Vest Recklinghausen, Recklinghausen*

Die anteiligen Bezüge des Aufsichtsrats für das laufende Geschäftsjahr betragen 31 TEUR.

Mandate in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien

Mandate von Mitgliedern der Geschäftsführung der SKP in Aufsichtsräten und anderen Kontrollgremien (§§ 285 Nr. 10, 340a Abs. 4 Nr. 1 HGB) und von Mitarbeitern der SKP in gesetzlich zu bildenden Aufsichtsgremien von großen Kapitalgesellschaften (§ 340a Abs. 4 Nr. 1 HGB) bestanden im laufenden Geschäftsjahr nicht.

Berlin, 27. März 2012



Heinz-Günter Scheer Jan Welsch

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den Lagebericht der S-Kreditpartner GmbH, Berlin, für das Rumpfgeschäftsjahr vom 1. Juni bis zum 31. Dezember 2011 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss und Lagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegen in der Verantwortung der Geschäftsführer der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungs-

bezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der Geschäftsführer sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Berlin, den 30. März 2012

PricewaterhouseCoopers
Aktiengesellschaft
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Peter Kleinschmidt ppa. Michael Quade
Wirtschaftsprüfer Wirtschaftsprüfer

Impressum

Herausgeber

S-Kreditpartner GmbH
Prinzregentenstraße 25
10715 Berlin
Tel. 030 869 711 400
Fax 030 869 711 401
E-Mail info@s-kreditpartner.de
www.s-kreditpartner.de

Postanschrift

S-Kreditpartner GmbH
Postfach 11 05 48
10835 Berlin

Konzeption und Gestaltung

wirDesign Berlin Braunschweig

Fotografie

Michael Jungblut

Druck

Rucksaldruck GmbH + Co. KG