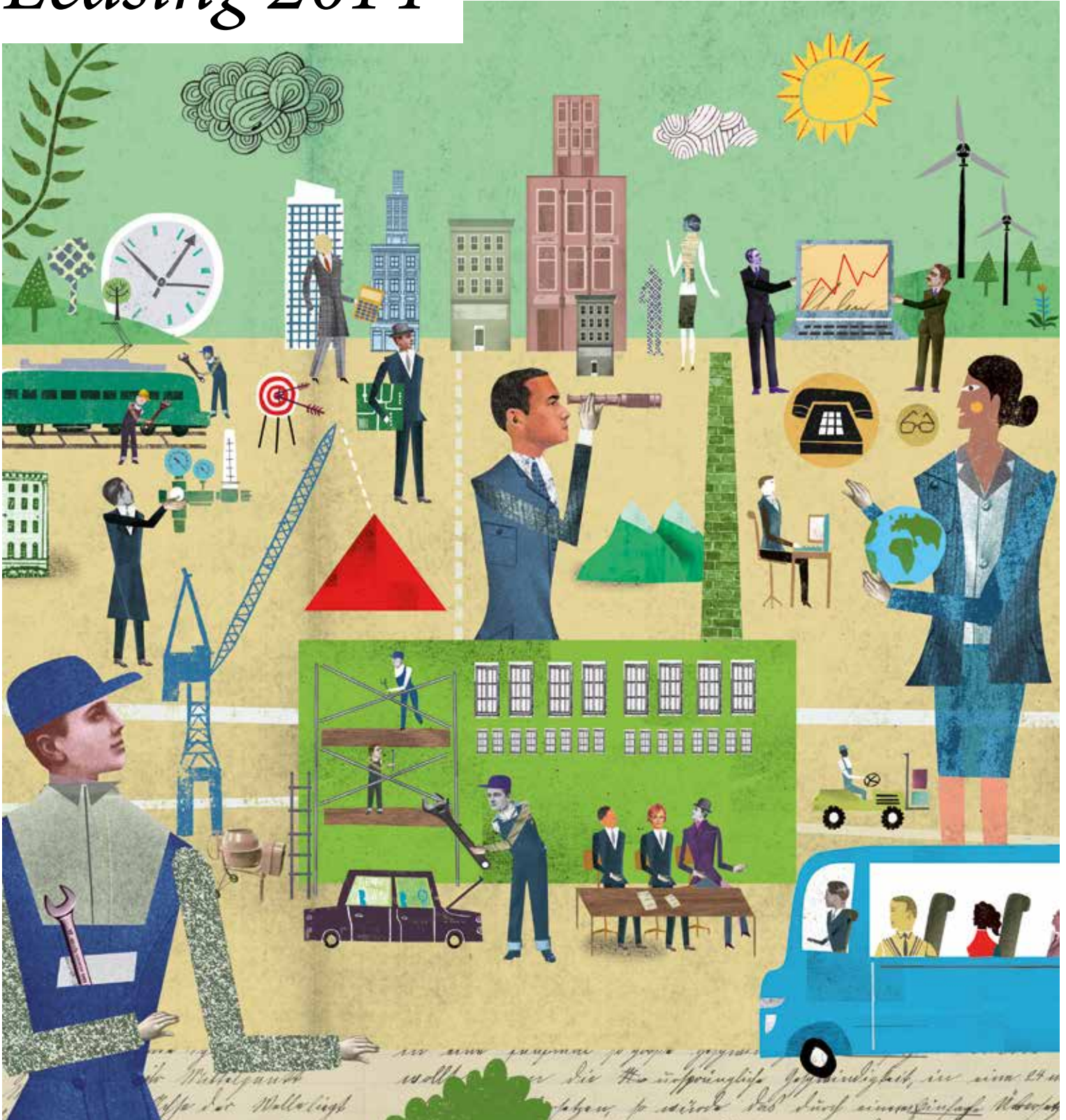




Leasing 2014



DIE DEUTSCHE WIRTSCHAFT
BRAUCHT EINEN DEUTLICHEREN
ANSTIEG DER INVESTITIONEN, UM
DEN WIRTSCHAFTS- UND INNOVA-
TIONSSTANDORT DEUTSCHLAND
NACHHALTIG ZU SICHERN.



Martin Mudersbach Präsident des BDL

Editorial

Sichere Rahmenbedingungen und Investitionsanreize für Zukunftsinvestitionen schaffen

Die deutsche Wirtschaft ist kräftig ins Jahr gestartet und seither auf stabilem Wachstumskurs. Auch wenn der Aufschwung zum Ende des ersten Halbjahres etwas an Dynamik eingebüßt hat und vielen Unternehmenslenkern das Risiko geopolitischer Spannungen im Nacken sitzt, so herrscht grundsätzlich in der Wirtschaft und bei Verbrauchern eine gute Stimmung. Es wird wieder mehr produziert, was vor allem auf die Binnennachfrage zurückzuführen ist, die Deutschlands neue Stärke darstellt. Folglich schätzen die Ökonomen für 2014 ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen von rund sechs Prozent. Verwirklichen sich diese Prognosen – was angesichts der aktuellen Russland-Krise unsicher ist, wird die Leasing-Wirtschaft sicher in gleicher Höhe mitziehen.

Auch den Leasing-Gesellschaften ist der Start ins Jahr gelungen. Das Neugeschäft stieg im ersten Halbjahr um rund zehn Prozent und damit dynamischer als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Mit diesem Ergebnis ist die Leasing-Branche zwar zufrieden, aber es wäre fatal, sich in dem aktuell guten Investitionsklima zu sonnen. Die deutsche Wirtschaft braucht einen deutlicheren Anstieg der Investitionen. Denn auch wenn die positiven Prognosen der Ausrüstungsinvestitionen eintreten, reicht die Entwicklung bei Weitem nicht aus, um den Wirtschafts- und Innovationsstandort nachhaltig zu sichern.

Die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote in Deutschland ist seit Jahren rückläufig und im internationalen Vergleich zu niedrig. Die Bundesregierung muss daher Anreize schaffen, damit Unternehmer in die Zukunft und nicht nur „auf Sicht“ investieren. Jedoch fehlen die entscheidenden Impulse aus der Wirtschaftspolitik. Um Investitionen nachhaltig zu forcieren, sollte die Bundesregierung über Abschreibungszeiten und die Abschreibungssystematik neu nachdenken.

Verbilligte Förderkredite helfen nur sehr bedingt. Bei einem historisch niedrigen Zinsniveau entfalten Zinssubventionen

kaum noch merkliche Anreize für Investitionen. Sie tragen aber zu Wettbewerbsverzerrungen bei. Und dass ausgerechnet die Leasing-Branche, die durch alle Krisen hindurch ein stets verlässlicher Partner in der Mittelstandsfinanzierung gewesen ist, beim Durchleiten öffentlicher Gelder nahezu außen vor bleibt, ist mehr als nur ein Webfehler.

Bei den aufsichtsrechtlichen Anforderungen, mit denen die Politik künftigen Finanzmarktkrisen vorbeugen will, werden die Besonderheiten des Leasing-Geschäftsmodells und der Branchenstruktur sowie das geringe Risikoprofil nicht hinreichend berücksichtigt. Die Leasing-Gesellschaften verstehen sich als Teil der Realwirtschaft. Ihre Vielfalt gehört zu den Stärken der Branche. Der BDL wird daher bei allen Maßnahmen des Gesetzgebers darauf dringen, die Eigenschaften des Leasing-Geschäfts und die heterogene Branchenstruktur zu berücksichtigen.

Martin Mudersbach, Präsident des BDL



Berlin, im August 2014

Themen



Vielfalt und Innovationskraft

Leasing ist aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken, über die Hälfte aller außenfinanzierten Investitionen werden mittels Leasing realisiert. Die Bedeutung der Leasing-Branche für das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft ist genauso anerkannt wie ihre Partnerschaft mit dem Mittelstand. Leasing und Leasing-Unternehmen stehen für Innovationskraft und Vielfalt – bei den Leasing-Gütern, der Branchenstruktur und auch den Beschäftigten, denn kaum ein anderer Wirtschaftszweig bietet ein derart breites Spektrum an beruflichen Profilen und Inhalten.

Seite 9–13



Leasing-Markt 2013

Die Leasing-Wirtschaft baute im vergangenen Jahr ihren Marktanteil aus. Trotz eines ungünstigen Investitionsklimas hielt die Branche ihr Neugeschäft nahezu stabil, da zwar weniger investiert, aber häufiger Leasing genutzt wurde. Während das IT-Leasing-Geschäft deutlich anstieg, ging das Leasing von Fahrzeugen zurück, jedoch konnte die Leasing-Quote aufgrund stark sinkender Kfz-Neuzulassungen gesteigert werden. Das Immobilien-Leasing verzeichnete deutliche Einbußen.

Seite 26–33

Bürgschaftsprogramm für Leasing-Investitionen

Die entspannte Refinanzierungssituation des Vorjahres hat sich fortgesetzt. Auch in diesem Jahr zeigen sich Refinanzierungspartner tendenziell aufgeschlossen, bestehende Linien auszuweiten und neue Refinanzierungsbeziehungen einzugehen. Zudem hat der BDL zusammen mit dem Verband Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB) ein Projekt initiiert, um den Einsatz von Bürgschaften bei Leasing-Investitionen kleinerer und mittlerer Unternehmen zu fördern. Der BDL sprach mit Guy Selbherr, VDB-Vorstandsvorsitzender, über das Programm und die bisherigen Erfolge.



Seite 47

Leasing und Service

Leasing-Gesellschaften bieten neben der Objektfinanzierung ein ganzes Bündel ergänzender Dienstleistungen an, die für den Kunden einen deutlichen Mehrwert darstellen. Für viele Unternehmen geben diese Services den Ausschlag, ihre Investitionspläne mittels Leasing zu realisieren. Dies gilt besonders beim Fahrzeug- und IT-Leasing, etabliert sich aber auch bei anderen Investitionsgütergruppen. Leasing und Service haben daher eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmensplanung.



Seite 14–23



Initiative zum Insolvenzrecht

Die Kritik des BDL an der Vorsatzanfechtung im Insolvenzrecht wird von einer breit angelegten Verbändeinitiative gestützt. Die Mitglieder dieser Initiative, der sich auch der BDL angeschlossen hat, berichten von gravierenden Auswirkungen der Insolvenzanfechtung auf ihre jeweiligen Branchen und fordern dringend gesetzgeberische Korrekturen, indem u. a. der Anwendungsbereich eingegrenzt werden soll. Über die Ziele der Verbändeinitiative sprach der BDL mit Dr. Helena Melnikov vom Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), der die Federführung der Initiative übernommen hat.

Seite 38–40

Schwerpunkte der Verbandsarbeit

Der Vorstand des BDL hat sich in den vergangenen Monaten intensiv mit den Zukunftsperspektiven der Branche und des Verbandes beschäftigt. Was gab den Anstoß für diese Beschäftigung? Wie wird die Zukunft der Branche und des Produkts gesehen und was wird die Verbandsarbeit künftig prägen? Über diese Fragen sprachen Präsident Martin Mudersbach und Hauptgeschäftsführer Horst Fittler.



Seite 52–53

Inhalt

- 1 Editorial des Präsidenten**

- 4 Gastkommentar Hans Peter Wollseifer, ZDH-Präsident**
Leasing-Unternehmen als Partner für das Handwerk

- 7 IM FOKUS**
- 9 Vielfalt und Innovationskraft prägen die Leasing-Wirtschaft**
- 14 Leasing und Service haben eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmensplanung**

- 25 LEASING-MARKT UND UMFELD**
- 26 Marktbericht 2013**
- 34 Steuern**
Licht und Schatten bei den steuerlichen Rahmenbedingungen
- 36 Bilanzierung**
Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung stößt weiterhin auf massive Kritik
- 38 Recht**
Neue Verbändeinitiative zur Reform der Insolvenz/Interview mit Dr. Helena Melnikov
- 41 Kurz notiert**
- 42 Betriebswirtschaft**
Chancen nutzen, Risiken kontrollieren und Aufsicht meistern
- 44 Finanzierung**
Refinanzierung als strategische Aufgabe/Interview mit Guy Selbherr

- 49 DER BDL**
- 50 Der Leasing-Verband**
Aufgaben und Leistungen des BDL
Ein Gespräch mit Präsident Martin Mudersbach und Hauptgeschäftsführer Horst Fittler
- 54 Öffentlichkeitsarbeit**
Leasing-Themen auf Social-Media-Plattformen: Privatleasing dominiert
- 56 Die Mitglieder des BDL**
Spiegel der deutschen Unternehmenslandschaft

- 58 Gremien**
- 66 Chronik**

Gastautor Hans Peter Wollseifer, Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks

LEASING-UNTERNEHMEN ALS PARTNER FÜR DAS HANDWERK

LEASING HAT SICH ALS ATTRAKTIVE FINANZIERUNGS- ALTERNATIVE FÜR INVESTITIO- NEN IM HANDWERK ETABLIERT.

Im Handwerk mit seinen über eine Million Betrieben hat sich das Leasing in den vergangenen 15 Jahren als attraktive Finanzierungsalternative etabliert. Wenngleich die Innen- und die klassische Hausbankfinanzierung für Handwerksbetriebe traditionell die größte Rolle spielen, stehen Leasing und Lieferantenkredite bei den alternativen Finanzierungsformen an vorderster Stelle.

Das überrascht nicht, wenn man sich die spezifischen Stärken von Leasing-Angeboten auch für die Handwerksbetriebe vor Augen hält: Für Leasing-Güter wird kein Kapital im Anlagevermögen gebunden. So erhöht sich die Liquidität der Betriebe. Gegenüber der klassischen Kreditfinanzierung werden zudem in der Bilanz keine Schulden ausgewiesen. So bleibt die Bilanz im Ergebnis unberührt, was Pluspunkte bei notwendigen Folgefinanzierungen bringt. Das sind handfeste Gründe, die insbesondere in Wachstumsphasen der Betriebe bzw. in Phasen des wirtschaftlichen Aufschwungs eine Rolle spielen. Leasing-Finanzierung ist damit ein hochaktuelles Thema.

Erhöhter Liquiditätsbedarf im Handwerk

Dem Handwerk geht es gut. Seit dem zweiten Halbjahr 2013 hat die Gesamtkonjunktur wieder angezogen. Die Dynamik des Aufschwungs wird sich im Jahr 2014 allen Anzeichen nach fortsetzen. Davon profitiert auch das Handwerk – aus fast allen wichtigen Kundensegmenten spüren wir Impulse. Die Nachfrage nach Neubau- und Sanierungsvorhaben ist hoch, für die Bau- und Ausbaugewerbe bleibt der Wohnungsbau Impulsgeber. Für das Jahr 2014 erwarten wir zudem eine steigende Nachfrage aus dem Wirtschaftsbau. Gleiches gilt für die Nachfrage aus dem Ausland, von der die handwerklichen Zulieferbereiche profitieren werden. Der private Konsum dürfte eine Stütze der Handwerkskonjunktur bleiben.

Diese Konjunktorentwicklung freut uns. Sie bedeutet aber auch einen erhöhten Liquiditätsbedarf für die Betriebe, denn zusätzliche Aufträge müssen vorfinanziert werden. Wenn zusätzlich Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen notwendig werden, kann Leasing eine praktikable Finanzierungsmöglichkeit sein. Dies gilt insbesondere dann, wenn der klassische Kreditantrag bereits abgelehnt wurde: Eine unserer Umfragen aus dem vergangenen Jahr zeigt, dass das für über 40 Prozent der Handwerksbetriebe mit einem Umsatzvolumen von bis zu einer Million Euro im Jahr der Fall war. Als Gründe wurden meistens fehlende Sicherheiten sowie eine zu geringe Eigenkapitalquote genannt. Nicht nur in solchen



Hans Peter Wollseifer

Fällen bietet Leasing eine sinnvolle und oftmals erfolgreiche Alternative, geplante Investition dennoch darstellen zu können.

ZDH begrüßt Bürgschaftsprogramm für Leasing-Investitionen

Allerdings nehmen auch Leasing-Geber eine Bonitätsprüfung ihrer potenziellen Leasing-Nehmer vor. Eine gute Bonität bleibt also die Voraussetzung für gute Leasing-Konditionen. Das hat es insbesondere Existenzgründern in der Vergangenheit etwas schwerer gemacht, adäquate Leasing-Angebote zu erhalten. Als Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks begrüße ich daher das Anfang dieses Jahres gestartete Pilotprojekt des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken und des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen: Bei einer Leasing-Summe von bis zu 500.000 Euro übernehmen die Bürgschaftsbanken 30 oder 60 Prozent des Risikos (unter Nutzung von Rückbürgschaften des EIF), sodass auch Existenzgründer leichter in den Genuss von Leasing-Finanzierungen kommen können. Das neue Programm bietet außerdem den Vorteil eines vollelektronischen Verfahrens, das schlanke Prozesse und schnelle Entscheidungen garantiert.

Existenzgründer im Handwerk erhalten auf diesem Weg die Chance, sich abseits der notwendigen Investitionsentschei-

dungen besser um ihr Kerngeschäft kümmern zu können – die Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen und den Aufbau von mittelständischen Unternehmen, die am Markt Bestand haben. Diese Art von Partnerschaft ist nicht nur gut für das Handwerk, sondern stellt auch einen wichtigen Beitrag für den Erhalt der Leistungsfähigkeit der gesamten deutschen Wirtschaft dar. ■

Hans Peter Wollseifer

ist Präsident der Handwerkskammer zu Köln sowie seit 1. Januar 2014 Präsident des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH).



Im Fokus

Leasing-Gesellschaften managen Investitionsgüter für ihre Kunden

Leasing steht für Innovationskraft und Vielfalt. Es gibt nahezu kein Investitionsgut, das sich dank innovativer Produktentwicklungen nicht mittels Leasing anschaffen ließe. Auch die Leasing-Wirtschaft selbst ist in ihrer Struktur vielfältig. Und kaum eine andere Branche verfügt über ein derart breites Spektrum an Berufsprofilen. Denn um Kundenwünsche zu erfüllen, müssen die Leasing-Experten neben Finanzierungswissen auch das notwendige Objekt- und Markt-Know-how mitbringen. Vom Ingenieur über den Agrarwissenschaftler bis zum Kfz-Meister – in Leasing-Gesellschaften ist eine Vielzahl von Professionen zu finden.

Leasing als Investitionsform ist für viele Unternehmen bereits Teil ihrer Unternehmensstrategie geworden. Denn Leasing-Gesellschaften finanzieren nicht nur die geplanten Investitionen, sondern bieten umfassenden Service über den gesamten Lebenszyklus eines Investitionsgutes. Angefangen mit einer kompetenten Beratung zur Auswahl, über die komplette Unterstützung des Kunden während der Nutzung bis zur sicheren Verwertung nach dem Ende der Laufzeit.



Leasing und Leasing-Unternehmen stehen für Innovationskraft und Vielfalt – bei den Leasing-Gütern, der Branchenstruktur und den Beschäftigten in der Leasing-Wirtschaft. Kaum eine andere Branche bietet ein derart breites Spektrum an beruflichen Profilen und Inhalten. Denn um den Kundenbedürfnissen optimal zu entsprechen und das notwendige Objekt- und Markt-Know-how zu bieten, arbeiten Fachleute verschiedenster Professionen in Teams zusammen.

Vielfalt und Innovationskraft prägen die Leasing-Wirtschaft





Beratung auf Augenhöhe. Leasing-Gesellschaften verfügen über spezifische Branchen- und Objektkenntnis.

Als sich vor über einem halben Jahrhundert die ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland gründeten, traten sie mit ihrem innovativen Geschäftsmodell schnell einen wahren Siegeszug an. Inzwischen ist Leasing aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken, über die Hälfte aller nicht aus Eigenmitteln finanzierten Investitionen wird mittels Leasing realisiert. Die Bedeutung der Leasing-Branche für das Wachstum der deutschen Volkswirtschaft ist genauso unumstritten wie die Partnerschaft mit dem Mittelstand. Leasing und Leasing-Unternehmen stehen für Innovationskraft und Vielfalt – bei den Leasing-Gütern, der heterogenen Branchenstruktur und auch den Beschäftigten, denn kaum eine andere Branche bietet ein derart breites Spektrum an beruflichen Profilen und Inhalten.

Ob Technikerwagen oder Reisebus, Müllwagen eines Entsorgungsunternehmens, Gabelstapler, Lkw, Kopierer und Computeranlagen, Bau-, Druck- oder Werkzeugmaschinen, Zahnarztstuhl oder Röntgenapparate, Autowaschstraßen, Fitnessgeräte oder die Photovoltaikanlage auf dem Produktionsgebäude – täglich sind ungezählte Leasing-Güter im Einsatz. Dank innovativer Produktentwicklungen gibt es kaum ein Wirtschaftsgut, das sich nicht per Leasing anschaffen lässt. Neben den klassischen Mobilien und Immobilien sind Leasing-Lösungen auch für immaterielle Güter wie Software, Marken, Patente oder sogar Forschungsprojekte verfügbar. Und innovative Service-Elemente erleichtern den

Leasing-Kunden die Nutzung ihrer Fahrzeuge, Maschinen, IT-Systeme etc. über den kompletten Lebenszyklus (siehe „Leasing und Service“, Seite 14 ff.). Es überrascht daher nicht, dass in Deutschland aktuell Wirtschaftsgüter im Wert von weit mehr als 200 Mrd. Euro verleast sind.

Objektkenner mit Markt-Know-how ermöglichen Innovationen

Als professionelle Investoren verfügen Leasing-Gesellschaften über eine spezifische Objekt- und Marktkenntnis. Die Rückkopplung mit Kunden und Herstellern verschafft ihnen ein gutes Gespür für Markttrends. So können Leasing-Unternehmen schnell und flexibel reagieren. Aufgrund ihres Objekt-Know-hows ist es möglich, innovative Produkte oder Investitionen in neue Märkte auch in denjenigen Fällen zu ermöglichen, bei denen sich Kreditinstitute eher zurückhaltend zeigen. Dies führte letztlich dazu, dass neue Technologien maßgeblich über Leasing in den Märkten eingeführt und verbreitet werden konnten; Beispiele dafür sind Großcomputer, Kopier- und Druckmaschinen oder Großgeräte der Medizintechnik. Heute werden „Leasing-Gesellschaften wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Produkte sein, die im Gefolge knapper und teurer Ener-

gieressourcen in großer Zahl geordert werden“, schätzt Leasing-Experte Arno Städtler vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung. „Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen.“

Begleitung in ausländische Märkte

Gerade mittelständische Unternehmen zeichnen sich durch Innovationsfähigkeit aus und sind nicht selten Marktführer in ihrer Nische. Diese „Hidden Champions“ agieren auch über deutsche Grenzen hinweg und erschließen sich neue Märkte im Ausland. „Viele Leasing-Gesellschaften begleiten ihre Kunden in diese neuen Märkte“, erklärt BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler. „Sie sind mit Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder Kooperationen im Ausland vertreten und damit in der Lage, ihren Kunden auch dort mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Länderübergreifend ermöglicht dies eine integrierte Investitions- und Finanzierungsstrategie mit grenzüberschreitenden Lösungen aus einer Hand.“

Beratung auf Augenhöhe

Leasing genießt daher eine hohe Anziehungskraft im Mittelstand. Aber nicht nur dort, die Leasing-Vielfalt spiegelt sich auch in der Kundenstruktur wider: Der Kundenstamm reicht vom Freiberufler und Einzelunternehmer über kleine und mittlere Firmen bis zum internationalen Konzern, quer durch alle Branchen, ganz gleich, ob Dienstleistungs- oder Gastronomiegewerbe, Landwirtschaftsbetrieb, Hightech-Schmiede oder Schwerindustrie.

So vielfältig wie die Leasing-Kunden und -Güter ist auch die Branche selbst. Mit über 300 Gesellschaften, vom kleinen 3-Personen-Familienbetrieb bis zum global agierenden Konzern, ist die deutsche Leasing-Wirtschaft so kunterbunt wie in keinem anderen Land in Europa. Experten für Immobilien- und „Big-Ticket“-Leasing-Geschäfte sind ebenso vertreten wie Spezialisten für kleine Objektwerte. „Manch eine Leasing-Gesellschaft hat sich auf Friseurbedarf spezialisiert und ist dort absolute Marktkennerin. Andere haben sich auf den Energiesektor fokussiert und wieder andere verleasen Medizinprodukte



In Deutschland sind Wirtschaftsgüter im Wert von über 200 Milliarden Euro verleast. Nahezu jedes Wirtschaftsgut ist leasingfähig.



Leasing verleiht die notwendige Flexibilität, um mit der Marktentwicklung mithalten zu können.

für Arztpraxen und Krankenhäuser“, zählt der BDL-Hauptgeschäftsführer einige Beispiele auf.

Die starke mittelständische Prägung der Branche ist dabei ein Schlüssel für ihren Erfolg, denn damit spiegelt sie die Unternehmensstruktur in Deutschland wider (siehe „Die Mitglieder des BDL“, Seite 56). Fittler: „Aufgrund dieser Branchenvielfalt können die Kunden auf eine Beratung auf Augenhöhe vertrauen. Leasing-Gesellschaften verstehen sich daher als Partner des Mittelstandes.“

Breites Berufsspektrum in der Leasing-Branche

Um den Kundenbedürfnissen optimal zu entsprechen, arbeiten in den Leasing-Gesellschaften Teams aus Mitarbeitern verschiedener Professionen zusammen. „Neben den klassischen Abteilungen, die es in nahezu jedem Unternehmen gibt, wie Buchhaltung, Personal-, Rechtsabteilung, Controlling, Marketing, EDV, sind in den Leasing-Gesellschaften Finanzierungs- und Objektexperten tätig“, führt Horst Fittler aus. Um den Wertverlauf eines Objekts zu berechnen oder Verwertungskonzepte zu erarbeiten, sind Fachleute für die Investitionsgüter und Märkte gefragt – aber auch um eine partnerschaftliche Beratung der

Kunden zu garantieren. In Leasing-Gesellschaften sind Ingenieure verschiedenster Fachrichtungen, Kfz-Meister, Techniker, Facility-Manager, Architekten, Mediziner etc. beschäftigt. „Um zum Beispiel erfolgreich bei privaten Klinikbetreibern oder Ärzten moderne Medizintechnik zu verleasen, sollten die Außendienstler sich bestens im Gesundheitssystem auskennen. Der Mitarbeiter muss z. B. wissen, wohin die technische Entwicklung steuert oder welche Vorschriften es seitens der Krankenkassen gibt. Denn nur dann kann man auf Augenhöhe beraten und verhandeln“, erläutert Fittler. „Um einen Vertrag mit optimalem Werteverlauf und Restwert anzubieten, braucht der Leasing-Mitarbeiter auch Know-how des medizintechnischen Geräts. Dafür ist der ingenieurwissenschaftliche Hintergrund wichtig“, beschreibt der BDL-Hauptgeschäftsführer das Zusammenspiel verschiedener Professionen an einem Beispiel aus dem Leasing-Segment Medizintechnik. Ähnlich sieht es aus, wenn landwirtschaftliche Maschinen an Landwirte, Baumaschinen an Straßenbauer oder Druckmaschinen an Druckereien verleast werden. Dazu kommen die Positionen aus dem Finanzierungs- und Refinanzierungsgeschäft sowie Anforderungen, die sich aus dem Aufsichtsrecht (Risikomanager, Compliance Manager etc.) ergeben.

Attraktive Arbeitgeber

„Wenn man sich die Vielfalt der Leasing-Güter und -Märkte vor Augen führt, kann man sich vorstellen, wie abwechslungsreich die Tätigkeiten in der Leasing-Wirtschaft sind und wie breit das Spektrum der Berufsprofile sein muss“, führt Fittler aus. „Leasing-Gesellschaften sind daher attraktive Arbeitgeber für vielfältige Berufsgruppen und bieten teilweise mit internationalen Niederlassungen auch Kosmopoliten ein interessantes Arbeitsfeld.“

Vielfältige Argumente für Leasing

Neben einer professionellen Beratung überzeugt Leasing die Finanzentscheider in den Unternehmen mit einer Reihe von Vorteilen: „Mit Leasing habe ich meine Kosten fest im Griff“, ist ein Argument, das wir häufig hören“, erklärt der BDL-Hauptgeschäftsführer. Laut einer TNS infratest-Befragung von rund 1.000 Unternehmern zählen für die Kunden an erster Stelle die genaue Kalkulierbarkeit der Kosten und die Schonung der Liquidität. „Werden zusätzlich zum Fahrzeug, zur Maschine oder der IT-Ausstattung noch Servicekomponenten wie Wartung, Reparatur, Versicherung bis zum Full-Service-Paket vereinbart, sind die Kosten noch besser planbar“, erläutert der BDL-Hauptgeschäftsführer den anhaltenden Trend, Dienstleistungen zum Leasing-Vertrag hinzu zu buchen.

Ein weiterer Pluspunkt: Nach Ablauf der Leasing-Vertragsdauer wird das genutzte Wirtschaftsgut zurückgegeben oder kann gegen ein neues ausgetauscht werden. Für Mittelständler ist die Rückgabemöglichkeit interessant, wenn in neue, moderne Anlagen investiert wird. Oder wenn es darum geht, stets auf dem neuesten technischen Stand zu sein und Computer, Fahrzeuge, Maschinen oder Medizintechnik nach nur kurzer Zeit auszutauschen. „Das Argument kommt zum Beispiel beim Autoleasing, dem größten Segment der Branche, besonders zum Tragen: Denn welcher Unternehmer möchte seine Firmenwagen selbst auf dem Gebrauchtwagenmarkt verkaufen. Das ist viel zu zeitaufwendig“, erklärt Fittler. „Stattdessen gibt der Kunde das Fahrzeug nach durchschnittlich drei Jahren der Leasing-Gesellschaft zurück oder tauscht es gegen ein neueres Modell aus.“ So sorgt er auch dafür, stets die modernsten und damit umweltfreundlichsten Automodelle im Fuhrpark zu haben und leistet einen Beitrag zum Umweltschutz in Deutschland. ■



Leasing-Gesellschaften sind attraktive Arbeitgeber für vielfältige Professionen.

Leasing-Gesellschaften managen für ihre Kunden Investitionsgüter

LEASING UND SERVICE HABEN EINE ZENTRALE STRATEGISCHE BEDEUTUNG IN DER UNTERNEHMENS- PLANUNG

Service als entscheidendes Argument

Der Kreis Offenbach stattet seine Schulen mit rund 1.800 modernen Computern aus, eine Maschinenbaufirma in Frickingen strukturiert ihre komplette Druckerlandschaft neu, um die ökologische und ökonomische Effizienz zu steigern, eine internationale Spedition in Brunsbüttel rüstet zwei Hochregallager mit Steuerungs- und Prozessleittechnik aus, ein Großhändler für Holzverarbeitende Betriebe in Stuttgart erweitert und erneuert seine Fahrzeugflotte, ein saarländischer Zulieferer für die Automobilindustrie investiert in Bearbeitungszentren, Reinigungsanlagen und Montagetechnik, ein Fahrzeugveredler implementiert eine neue ERP-Software, ein Landmaschinen-Händler in Gera baut seinen Mietpark aus, ein IT-Fachhändler stattet Anwaltskanzleien mit Hard- und Software aus, ein Chemieunternehmen investiert in seinen Unternehmensfuhrpark – diese Beispiele haben zwei Dinge gemein: Die Investitionen wurden mittels Leasing realisiert und entscheidende Argumente für Leasing waren die von den Leasing-Gesellschaften angebotene Beratung sowie die begleitenden Service-Leistungen.

Nutzung statt Besitz

Der Reichtum liegt nicht im Eigentum, sondern vielmehr im Gebrauch, stellte schon der griechische Philosoph Aristoteles im 4. Jahrhundert vor Christus fest. Dies ist nach wie vor die Grundidee des Leasing, die durch die Verbindung von Finanzierung und begleitendem Service optimiert wird. Denn während bei der Etablierung des Leasing vor über 50 Jahren in Deutschland noch die reine Finanzierung im Vordergrund stand, gibt heute verstärkt der begleitend angebotene Service für viele Unternehmen den Ausschlag, ihre Investitionspläne mittels Leasing zu realisieren. Dies gilt besonders beim Fahrzeug- und IT-Leasing, gewinnt aber auch bei anderen Investitionsgütern stetig an Bedeutung. Die Leasing-Gesellschaften bieten neben der Objektfinanzierung ein ganzes Bündel ergänzender Dienstleistungen an, die für den Kunden einen deutlichen Mehrwert darstellen. „Denn während sich die Leasing-Gesellschaft um den Service kümmert, um eine reibungslose Nutzung des Investitionsobjekts zu gewährleisten, kann sich der Leasing-Kunde voll auf sein Kerngeschäft konzentrieren“, erläutert Horst Fittler, BDL-Hauptgeschäftsführer.

Service beginnt mit kompetenter Beratung

Nicht zuletzt aufgrund dieser umfangreichen Serviceangebote nimmt Leasing inzwischen eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmensplanung ein. Wartung, Reparatur, Service-Hotline, technische Kundenberatung, Versicherungsmanagement, Schadensmanagement, Austausch oder Interimsobjekt, Software-Updates oder Reporting-Systeme sind nur einige Beispiele aus der reichhaltigen Dienstleistungspalette, die angeboten wird. Horst Fittler: „Streng genommen, fängt Service schon einen Schritt vor der Nutzung an, nämlich bei der Beratung und Auswahl des Investitionsgutes.“

Leasing-Gesellschaften gelten als ausgewiesene Kenner der Investitionsgütermärkte und verfügen über das entsprechende Objekt-Know-how. Dies reicht bis zur Begleitung der Kunden in ausländische Märkte. Sie wissen um die spezifischen Eigenschaften und Einsatzbedingungen



Leasing-Nehmer

Friedrich A. Kruse jun. Internationale Spedition e. K., Brunsbüttel, Schleswig-Holstein



„Passend wie die Technik“, urteilt Friedrich A. Kruse über die gemeinsam gefundene Lösung für die Finanzierung der Millionen-Euro-Investition. „Leasen statt Kaufen schont die Liquidität. Die Langfristigkeit des Vertrages streckt die Belastungen und zudem können wir die Raten aus dem operativen Cashflow erwirtschaften.“

Friedrich A. Kruse, Geschäftsführer

Projektbeschreibung

Das Unternehmen verfügt über Lagerkapazitäten von 20.000 m² Blocklagerfläche sowie 50.000 Hochregalstellplätze. Im Rahmen eines Modernisierungsprojektes wurde der Umstieg auf eine neue IT-, Steuerungs- und Antriebsgeneration für die Hochregallager im laufenden Betrieb durchgeführt.

Welcher Service wird genutzt

Beratung bei Auswahl/Konfiguration des Objekts
 Hotline, 24h-Service
 Wartung, Prüf- und Reparaturarbeiten, Ersatzteilservice, Instandsetzung, technische Kundenberatung bei Funktionsstörungen, Software-Updates
 Begleitung beim Produktionsanlauf
 Schadensmanagement, -service, Austausch oder Interimsobjekt
 Nutzerschulung
 Planungs-, Projektsteuerungs-, Facility-Management-Leistungen etc.

Branche des Leasing-Nehmers

Logistikdienstleistungen und Spedition

Investitionsobjekt

Ausrüstung von zwei bestehenden Hochregallagern mit neuer IT-, Steuerungs- und Antriebstechnik, Erweiterung der Fördertechnik

Einsatz

Zur Lagerung von palettierten chemischen Rohstoffen, Zwischen- und Endprodukten

Investition in Euro

Rund 1,5 Mio. Euro

der EDV, der Produktionsmaschine, der Fahrzeuge etc. und können ihre Kunden entsprechend kompetent beraten. Wie relevant dieses Know-how ist, bestätigt auch Erika Schach, Geschäftsführerin der SaarOTEC Saarländische Oberflächenbearbeitung + Technik GmbH: „Für uns ist eine starke Beratung in allen Fragen rund um das zu finanzierende Objekt einer der wichtigsten Servicebestandteile des Leasing.“ Die Geschäftsführerin, deren Unternehmen die Automobilindustrie beliefert, investierte rund 15 Mio. Euro in Bearbeitungszentren, Reinigungsanlagen und Montagetechnik für die Komplettbearbeitung von ZSB-Zylinderkurbelgehäusen für namhafte Fahrzeughersteller. „Durch die Zusammenarbeit mit der Leasing-Gesellschaft und ihrem umfassenden Beratungsservice können wir uns voll und ganz auf unsere Kernkompetenz, die Komplettbearbeitung von Motorblöcken nach dem Guss, konzentrieren“, führt sie aus.



Leasing-Nehmer

SaarOTEC Saarländische Oberflächenbearbeitung + Technik GmbH, St. Ingbert, Saarland



„Die Entscheidung pro Leasing lag nicht nur in der hohen Kompetenz des Spezialfinanzierers, sondern vor allem auch in dessen Beratungstätigkeit. So ist für uns eine starke Beratung in allen Fragen rund um das zu finanzierende Objekt einer der wichtigsten Servicebestandteile des Leasing. Durch die Zusammenarbeit mit der Leasing-Gesellschaft und dem umfassenden Beratungsservice können wir uns voll und ganz auf unsere Kernkompetenz, sprich die Komplettbearbeitung von Motorblöcken nach dem Guss, konzentrieren.“

Erika Schach, Geschäftsführerin

Projektbeschreibung

Das Unternehmen beliefert die Automobilindustrie und investierte mittels Leasing in Bearbeitungszentren, Reinigungsanlagen und Montagetechnik für die Komplettbearbeitung von ZSB-Zylinderkurbelgehäusen (3- und 4-Zylindern) für namhafte Fahrzeughersteller.

Welcher Service wird genutzt

Intensive Beratung in allen Fragen rund um das zu finanzierende Objekt durch die Leasing-Gesellschaft.

Branche des Leasing-Nehmers

Zulieferer der Automobilindustrie

Investitionsobjekte

Bearbeitungszentren, Reinigungsanlagen und Montagetechnik

Ziel der Investition

Erweiterungsinvestitionen für neue Mehrjahresprojekte

Investition in Euro

20 Mio. Euro, davon 15 Mio. Euro Leasing und Mietkauf für Anlagen



„Vor allem die durch das Leasing-Modell entstehende Planungssicherheit und technologische Aktualität, aber auch die Flexibilität in der Ratenzusammenstellung haben uns überzeugt. Darüber hinaus haben wir einen Partner, der über ein umfangreiches Prozessverständnis verfügt.“

Pascal Bacher, Leiter IT

Branche des Leasing-Nehmers

Automobilindustrie, Veredler

Projekt

Implementierung einer betriebswirtschaftlichen Standardlösung, die das umfangreiche Produktportfolio abbildet sowie Schnittstellen zum Händlerportal und zu einer Compliance Management Software schafft. Hamann Motorsport hat sich für die ERP-Software SAP Business One entschieden.

Ziel der Investition

Prozessoptimierung

Projektbeschreibung

Die Hamann GmbH ist einer der bekanntesten Fahrzeugveredler und Fahrzeughersteller in Deutschland. Bei der Finanzierung wurde ein flexibles Finanzierungsmodell gewählt, das die Implementierungs- und Lizenzkosten in leicht kalkulierbare Raten überführt. Dies ermöglichte dem Unternehmen, die jeweils aktuellste Software zu nutzen und damit von Rationalisierungseffekten und Produktivitätssteigerungen zu profitieren. Gerade der Implementierungsprozess stellt bei ERP-Software-Projekten den entscheidenden Faktor dar. Es fallen zu einem frühen Zeitpunkt Kosten an, obwohl die neue Software noch nicht genutzt werden kann. Diese Thematik wurde im Leasing-Modell berücksichtigt, sodass der Zeitraum der effektiven Nutzung im Vordergrund steht. Dem Pay-as-you-earn-Gedanken folgend werden Hamann erst dann Mietraten berechnet, wenn die Software und deren Nutzen vollständig zur Verfügung stehen. Die Implementierungsphase sowie der Dienstleistungsanteil wurden kompensiert, sodass die ersten vier Monate aufgrund der Installationsphase mietfrei sind.

Welcher Service wird genutzt

- Beratung bei Auswahl/Konfiguration des Objekts
- Wartung, Prüf- und Reparaturarbeiten, Ersatzteilservice, Instandsetzung, techn. Kundenberatung bei Funktionsstörungen, Software-Updates
- Begleitung beim Produktionsanlauf
- Vereinbarung von Service-Level-Agreements
- Nutzerschulung
- Planungs-, Projektsteuerungsmanagementleistungen

Asset Management über den gesamten Lebenszyklus

Besonders wichtig ist die Beratung bei Unternehmen, deren geplante Investition wenig mit der originären Geschäftskompetenz zu tun hat. Dies ist z. B. bei vielen Investitionen in IT und Büromaschinen der Fall. Hermann Schwelling Maschinenbau (HSM) in Frickingen stellt innovative Büro- und Umwelttechnik her – Aktenvernichter, Schneidemaschinen, Ballenpressen, Crusher etc. Das Familienunternehmen mit 700 Mitarbeitern gehört zu den „Hidden Champions“ der deutschen Exportindustrie und expandierte in den vergangenen Jahren stark. Mit dem erfolgreichen Wachstum begann die Geschäftsführung intensiv auch interne Strukturen und Prozesse zu überprüfen. Als ein Projekt sollte die komplette Druckerlandschaft



(inklusive Kopierer, Scanner, Faxgeräte) in Deutschland und an vier internationalen Standorten neu strukturiert werden. Ziel war es, die Effizienz zu steigern – aus ökologischer und ökonomischer Sicht. In Zusammenarbeit mit der IT-Abteilung des Maschinenbauers löste eine auf Technologie-Management spezialisierte Leasing-Gesellschaft diese Herausforderung. Sie begleitete die Planung und Ausschreibung der neuen Infrastruktur und entwickelte nach einer Bedarfsanalyse flexible Nutzungskonzepte für das Unternehmen. Bei gleichbleibendem Druckvolumen konnten die Betriebskosten gesenkt und die Anzahl der Drucker reduziert werden. Insgesamt wurden die monatlichen Kosten halbiert.

Die Nutzung der Geräte wurde über den gesamten Lebenszyklus im Full-Service-Leasing unterstützt: 24-Stunden-Service, Wartung, Reparatur, Software-Updates, Schadensmanagement, Austausch, Reporting etc. bis zur

Datenlöschung bei der Rückgabe der Geräte. „Der Technologie-Manager war für uns der optimale Partner, der nicht nur die reine Finanzierung abdeckt, sondern auch den gesamten Technologie-Lifecycle aus einer Hand – und dazu noch das für uns so wichtige Thema der Internationalität, das heißt weltweite Verfügbarkeit ohne grenzüberschreitende Abrechnung“, beschreibt Thorsten Schäfer, IT-Leiter bei HSM, die erfolgreiche Partnerschaft.

Service beim Fahrzeug-Leasing führend

Neben EDV und Büromaschinen sind es vor allem Fahrzeuge und ganze Flotten, bei denen Unternehmen stark auf Beratung und begleitende Serviceangebote der Leasing-Gesellschaften setzen. Gerade im Fuhrparkmanagement werden ständig neue Dienstleistungen entwickelt. Der Kunde kann aus einer

Leasing-Nehmer

Hermann Schwelling Maschinenbau GmbH + Co KG (HSM), Frickingen, Baden-Württemberg



„Effizientes Technologie-Management, wie es in den gemeinsamen Projekten mit dem Technologie-Manager umgesetzt wird, ist eine entscheidende Voraussetzung für die fortgesetzt exzellente Geschäftstätigkeit und das weitere Wachstum des Unternehmens.“

Matthias Wochner, HSM-Geschäftsführer für die Bereiche Finanzen, Vertrieb und Marketing

Projektbeschreibung

Das Familienunternehmen mit rund 700 Beschäftigten ließ seine Druckerlandschaft neu strukturieren. Der Technologie-Manager begleitet von der Beratung über die Finanzierung und den laufenden Betrieb bis zum Rollback und Austausch der Geräte in der End-Of-Life-Phase. Als Ergebnis der Bedarfsanalyse wurden fünf Leistungsklassen als Basis für die Gerätebeschaffung definiert. Dabei sollten überwiegend Multifunktionsgeräte zum Einsatz kommen. Die strategische Unterstützung erfolgte vor allem durch die Entwicklung von effizienten und flexiblen Nutzungskonzepten. Die Anzahl der Endgeräte konnte reduziert werden und die monatlichen Kosten um 50 Prozent gesenkt werden – bei gleichbleibendem Druckvolumen.

Welcher Service wird genutzt

Beratung bei Auswahl/Konfiguration des Objekts
Hotline, 24h-Service
Wartung, Prüf- und Reparaturarbeiten, Ersatzteilservice, Instandsetzung, technische Kundenberatung bei Funktionsstörungen, Software-Updates
Begleitung beim Produktionsanlauf
Schadensmanagement, -service, Austausch oder Interimsobjekt
Reporting (Verbrauchs- und Kostenentwicklung, Leistungsübersicht)

Branche des Leasing-Nehmers

Büro- und Umwelttechnik, Aktenvernichter, Schneidemaschinen, Ballenpressen, Crusher, Perforatoren

Projekt/Investitionsobjekt

Projekt Managed Print Services: Neustrukturierung der Druckerlandschaft (Drucker, Kopierer, Scanner, Faxgeräte) in Deutschland und an vier internationalen Standorten, mit 24-Stunden-Service

Ziel der Investition

Effizienzsteigerung in ökologischer und ökonomischer Hinsicht



Branche des Leasing-Nehmers

Kommune

Investitionsobjekte

Hard-/Software für rund 1.800 Computer

Einsatz in

Schulen

Ziel der Investition

Erweiterung

Investition in Euro

Rahmenvertrag

„Im Rahmen der hessenweiten Medieninitiative Schule@Zukunft hat sich der Kreis Offenbach aufgemacht, seine Schulen zu den modernsten des Bundeslandes zu machen. Mithilfe von Leasing bleiben Hard- und Software – trotz knapper Kassen – topmodern. Zudem entlasten wir unser Budget und die Verwaltung.“

Peter Walter, damaliger Landrat, bei Unterzeichnung des Vertrages (Bildmitte)

Projektbeschreibung

Mithilfe eines IT-Rahmenvertrags werden die Schulen des Landkreises Offenbach seit acht Jahren regelmäßig mit modernen Computern samt (Lern)Programmen ausgestattet und vernetzt. Dank eines ausgefeilten Asset Managements, das Bestandteil des Vertragswerks ist, weiß die Schulverwaltung zudem immer genau, welches Gerät wo steht und was in ihm steckt.

Welcher Service wird genutzt

Beratung bei Auswahl/Konfiguration des Objekts
technische Kundenberatung bei Funktionsstörungen, Software-Updates
Begleitung beim Produktionsanlauf
Schadensmanagement, -service, Austausch oder Interimsobjekt
Planung und Projektsteuerung

breiten Servicepalette einzelne Komponenten frei wählen und so den Grad der Entlastung selbst bestimmen. Angefangen bei der Auswahl der Modelle und der Beschaffung von Neufahrzeugen kümmern sich Leasing-Gesellschaften u. a. um Instandhaltung, Reifenmanagement und Tankkartenservice, Kraftfahrzeugsteuer bis zur GEZ-Gebühr. Sie übernehmen Versicherungsdienstleistungen und bieten einen Schadensservice mit 24-Stunden-Pannenservice und Ersatzfahrzeugen an oder geben ihren Kunden eine Mobilitätsgarantie. Befragungen von Fuhrparkverantwortlichen, wie beim „CVO Barometer“, zeigen, dass etwa drei von vier Firmen mit mehr als 100 Beschäftigten Services wie Wartung oder Reifenmanagement von der Leasing-Gesellschaft durchführen lassen, 50 bis 60 Prozent greifen auf die Komponenten Ersatzfahrzeuge, Pannenhilfe, Unfall-, Versicherungs- und Kraftstoffmanagement zurück.

Full-Service

Zahlreiche Unternehmen wählen für ihr Flottenmanagement auch gleich ein Full-Service-Paket. „In Deutschland



ist das Potenzial für Full-Service noch nicht ausgeschöpft. Während in Großbritannien bis zu 80 Prozent der Flotten Full-Service-Leasing vereinbart haben, sind es bei uns nach einer Studie der Beratungsgesellschaft Oliver Wyman erst ca. 40 Prozent“, erläutert Horst Fittler und erwartet eine weitere Dynamik im Markt.

Die ZEG Zentraleinkauf Holz + Kunststoff eG in Stuttgart hat sich entschieden, ihre Fahrzeugflotte mit Full-Service-Verträgen zu leasen. Um eine kontinuierliche Kundenbetreuung sicherzustellen, sind die rund 80 Außendienstler in den 15 Niederlassungen auf umfassende und zuverlässige Mobilität angewiesen. Daher wurden für die Fahrzeuge Services wie Wartung, Verschleiß, Reifenmanagement, Versicherungen, Notfall- und Schadensmanagement gebucht. Ein Online-Reporting-System ermöglicht es zudem, die Kosten im Fuhrpark transparent zu halten. „Das Full-Service-Leasing unserer Fahrzeugflotte bietet uns vielfältige Vorteile. Besonders vorteilhaft ist, dass wir eine konkrete Grundlage für die im Fuhrpark anfallenden Kosten

erhalten, was eine präzise Kalkulation und Budgetierung ermöglicht“, führt Christian Maily, Leiter Logistik der ZEG, die Gründe für Full-Service-Leasing aus.

„Nicht zu unterschätzen, ist die Unterstützung bei der Konfiguration der Fahrzeuge“, erläutert der BDL-Geschäftsführer. „Beispielsweise setzen immer mehr Unternehmen auf grünere Flotten. Sie wollen aus ökologischen und betriebswirtschaftlichen Gründen den Kraftstoffverbrauch ihrer Fahrzeuge senken und auch ihre Mitarbeiter dazu motivieren.“ In Sachen „Grüner Flotte“ sind die Leasing-Gesellschaften gut gerüstet. Sie bieten ihren Kunden Fahrzeugkonfigurationen an, die nachhaltige Fahrzeugkonzepte fördern, in Bonus-Malus-Systemen Spritschlucker abschrecken sowie Anreize für CO₂-ärmere Modelle geben. Oft kann ein tagesaktuelles Reporting-System bestellt werden, das durch detailliertes Controlling die fahrzeugspezifische Verbrauchs- und Kostenentwicklung sowie relevante Fuhrparkinformationen via Internet einsehbar macht.

Leasing-Nehmer

ZEG Zentraleinkauf Holz + Kunststoff eG, Stuttgart, Baden-Württemberg



„Das Full-Service-Leasing unserer Fahrzeugflotte bietet uns vielfältige Vorteile. Besonders vorteilhaft ist, dass wir eine konkrete Grundlage für die im Fuhrpark anfallenden Kosten erhalten, was eine präzise Kalkulation und Budgetierung ermöglicht. Gleichzeitig legen wir großen Wert auf die langfristige Geschäftsbeziehung zu unserem Leasing-Geber, der mit seinen flächendeckenden Händlerpartnern die kontinuierliche Inanspruchnahme der fahrzeugbezogenen Serviceleistungen – und damit die Mobilität unserer Fahrzeugflotte – auf einem qualitativ hohen Niveau sicherstellt.“

Christian Maily, Leiter Logistik bei ZEG

Projektbeschreibung

Um eine kontinuierliche und intensive Kundenbetreuung gewährleisten zu können, sind die rund 80 ZEG-Außendienstmitarbeiterinnen und -mitarbeiter in den insgesamt 15 ZEG-Niederlassungen auf umfassende Mobilität im Geschäftsalltag angewiesen.

Mit Full-Service-Leasingverträgen für die ZEG-Fahrzeuge wird diese Mobilität sichergestellt. Die Integration wichtiger Services wie Wartung und Verschleiß, Reifenmanagement, Versicherungen, Notfall- und Schadenmanagement sowie die Abwicklung der Rundfunkbeiträge erleichtert das Handling zeitraubender Routinetätigkeiten im Fuhrparkmanagement und steigert die Effizienz im Flottenalltag. Die Nutzung des Online-Reporting-Systems ermöglicht es zudem, die Transparenz über die im Fuhrpark entstehenden Kosten unter TCO-Gesichtspunkten zu erhöhen.

Welcher Service wird genutzt

Full-Service-Leasing

Branche des Leasing-Nehmers

Handwerksverbinder Grobhandel
in der Holzbranche

Investitionsobjekt

Fahrzeugflotte

Einsatz für

Geschäftsleitung, Außendienst,
Produktmanagement

Ziel der Investition

Fortlaufende Ersatzbeschaffung

Investition in Euro

1 Mio. Euro (jährlich)



„Wir benötigten ein Landtechnik-Mietparkmodell, das uns mehr unternehmerische Freiheit einräumen und gleichzeitig unser Serviceangebot gegenüber unseren Kunden erweitern ließ. Mittels eines innovativen und bilanzneutralen Finanzierungsmodells konnten wir unseren bestehenden Mietpark flexibel erweitern und gleichzeitig durch die Entlastung unserer Lieferantenlinien unseren Handlungsspielraum wesentlich erweitern.“

Karsten Fuchs, Geschäftsführer

Projektbeschreibung

Ausbau des Landtechnik-Mietparks. Der Kunde mietet und nutzt seinen Mietpark zur Steigerung der Population von Maschinen, zur besseren Verfügbarkeit für Demonstrationen (das sogenannte Try and Buy) sowie für Ersatzmaschinen für Endkunden oder auch zum Spitzenbrechen in der Hochsaison. Er vermietet seine Maschinen im Rahmen seines Mietparks an Dritte. Innerhalb des Rahmens kann der Händler jederzeit Maschinen (z. B. nach Abverkauf) austauschen, sodass maximale Flexibilität sichergestellt ist.

Welcher Service wird genutzt

Nutzungsmodell Mietpark

Branche des Leasing-Nehmers

Handel mit Landtechnik

Investitionsobjekte

Traktoren und Erntemaschinen

Ziel der Investition

Ersatz und Erweiterung

Investition in Euro

400.000 Euro



Outsourcing

Neben dem Full-Service setzt sich auch der Trend fort, das Fuhrparkmanagement komplett auszulagern, was auch Kostenvorteile gegenüber selbstverwalteten Fuhrparks mit sich bringt. Häufig berechnen Firmenchefs nur den Zeitaufwand der Fuhrpark-Verantwortlichen. Doch auch im Rechnungswesen oder beim Fahrzeugmanagement werden Mitarbeiter mit Verwaltungsaufgaben eingespannt. Gerade beim Thema Rechnungsprüfung ist die Zusammenarbeit mit externen Experten ratsam. Die Spezialisten der Leasing-Gesellschaften können Rechnungsposten, unnötige Reparaturen, Kulanzansprüche oder zu teure Ersatzteile besser einschätzen als Mitarbeiter, die dies nur „nebenher mitmachen“.

Kosten sparen und Planungssicherheit schaffen

Aufgrund ihres Know-hows und von Großkundenkonditionen können Leasing-Gesellschaften häufiger günstigere



Preise und feste Kalkulationen anbieten. Zudem profitieren die Unternehmen neben der reibungslosen Nutzung auch von der finanziellen Planungssicherheit der Betriebskosten durch fixe Pauschalen. Unerwartete Belastungen der Liquidität können kaum noch auftreten. Zudem entfallen bei regelmäßiger Wartung weitestgehend unplanmäßige Ausfallzeiten von Maschinen und Anlagen sowie die damit verbundenen zusätzlichen Kosten. Die Produktionsplanung wird sicherer und Liefertermine geraten nicht in Gefahr. „Diese Argumente zählen natürlich grundsätzlich für Services – egal, ob Full-Service, komplettes Outsourcing oder nur einzelne Dienstleistungen gewählt werden“, erklärt Horst Fittler.

Leasing-Nehmer

Michgehl & Partner GmbH, Nordwalde, Nordrhein-Westfalen



„Unsere Kunden profitieren von einem Rundum-Sorglos-Paket: ein Ansprechpartner, ein individuelles Konzept, eine Leasing-Rate.“

Franz-Josef Michgehl, Geschäftsführer



Projektbeschreibung

Michgehl & Partner bietet seinen Kunden (Rechtsanwälten) ein sehr flexibles Konzept der IT Nutzung an. Früher wurde die Hardware verleast und der Service separat in Rechnung gestellt. Heute besteht der Leasing-Vertrag aus der Finanzierung der Anschaffungsrechnung (Hardware + Software + Dienstleistung) und dazu einer Servicepauschale, die die Leasing-Gesellschaft für Michgehl & Partner als Inkasso samt der Leasing-Rate einzieht und an Michgehl & Partner weiterleitet. Der Kunde erhält die Leistung aus der Hand des Fachhändlers, die Finanzierung geht über die Leasing-Gesellschaft über eine Abbuchung. Der Fachhändler kommt aus der Vergleichbarkeit zum Wettbewerb heraus und bietet seinem Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket.

Branche des Leasing-Nehmers

IT, Kunden: Rechtsanwaltskanzleien mit 1–50 Arbeitsplätzen

Investitionsobjekt

EDV

Einsatz für

Komplette Administration einer Anwaltskanzlei

Ziel der Investition

Austausch und Neuinvestitionen

Investition in Euro

5.000–40.000 Euro

Welcher Service wird genutzt

Beratung bei Auswahl/Konfiguration des Objekts

Hotline, 24h-Service

Wartung, Prüf- und Reparaturarbeiten, Ersatzteilservice, Instandsetzung, technischer Kundendienst bei Funktionsstörungen, Software-Updates

Vereinbarung von Service-Level-Agreements

Nutzerschulung



„Wir werden von einem Standort aus die Flotten zahlreicher Märkte koordinieren. Daher bauen wir auf einen Full-Service-Leasinganbieter mit weltweiten Niederlassungen und Partner-Netzwerken. Wir profitieren dabei von den länderspezifischen Kenntnissen und dem weltweit einheitlichen Standard.“

Michael Salmikeit, Fleet Manager bei Axalta Coating Systems

Branche des Leasing-Nehmers

Flüssig- und Pulverlacke für die Automobil-industrie, die allgemeine Industrie, für Unter-nehmen im Transportsektor sowie für die Architekturbranche und Dekorationsmärkte.

Investitionsobjekte

Unternehmensfuhrpark gemanagt im Full-Service-Leasing

Einsatz für

Unternehmensfuhrpark in Deutschland – 300 Fahrzeuge bis 3,5 t

Einsatz für

Außendienst- und Managementfahrzeuge

Projektbeschreibung

Strategisches Fuhrparkmanagement basierend auf Full-Service-Leasing für mehr als 300 Fahrzeuge in Deutschland, in naher Zukunft auch für den Wirtschaftsraum EMEA. Der bestehende Fuhrpark wurde nach folgenden Prämissen optimiert:

- CO₂-Reduzierung
- Optimierte Prozesse bei der Fahrzeugbestellung

Ziel der Investition war es, die Mobilität und Mitarbeitermotivation unter Berücksichtigung der Um-welt und Optimierung des Auswahl- und Bestellprozesses sicherzustellen.

Welcher Service wird genutzt

Full-Service-Leasing

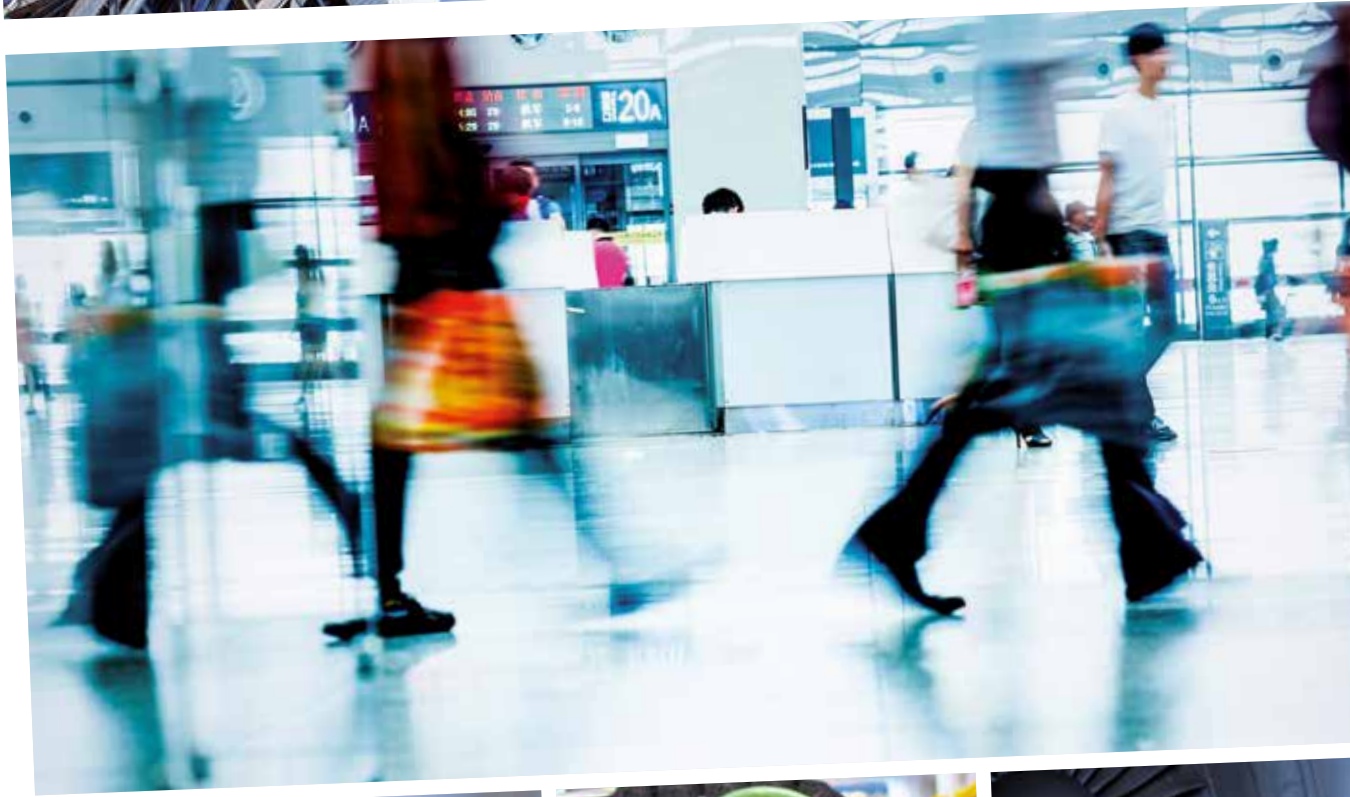
Services für jede Leasing-Investition möglich

Zwar fragen Unternehmen Services besonders stark bei EDV und Büromaschinen sowie bei Fahrzeugen nach, doch bieten Leasing-Gesellschaften de facto Dienstleistungen bei allen Leasing-Objekten an: bei Maschinen für alle denkbaren Anwendungen über Medizintechnik, Energieanlagen, Nachrichtentechnik bis zu Lokomotiven, Flugzeugen und Schiffen. Attraktiv sind Komplettangebote mit Planungs-, Projektsteuerungs- und Facility-Managementleistungen gerade auch beim Immobilien-Leasing. So können deutliche Effizienzgewinne mit einem Gesamtpaket aus Planen, Bauen und Betreiben erzeugt werden.

Kooperation von Herstellern und Leasing-Unternehmen

Beim Angebot von Leasing und Service-Modellen kooperieren in der Regel Hersteller und Leasing-Unternehmen und entwickeln individuelle Lösungen für den Kunden. „Durch eine offene Kommunikation und vertrauliche Zu-

sammenarbeit entstehen Angebote, die für den Kunden einen echten Mehrwert bringen und entsprechend inten-siv nachgefragt werden“, erklärt Horst Fittler. Die Realisierung von Investitionen mittels Leasing gewinnt dadurch einen strategischen Wert. ■



Leasing-Markt und Umfeld

Marktanteil ausgebaut bei neuen Herausforderungen

Die Leasing-Wirtschaft baute im vergangenen Jahr ihren Marktanteil weiter aus. Trotz ungünstigen Investitionsklimas und sinkender gesamtwirtschaftlicher Investitionen hielt die Branche ihr Neugeschäft nahezu stabil. Die Unternehmen investierten zwar weniger, nutzten jedoch häufiger Leasing.

Verschiedene Steuerfragen auf Ebene der Finanzverwaltung beschäftigten die Leasing-Wirtschaft: Während die steuerliche Abschreibung des Leasing-Vermögens – ungeachtet der zustimmenden Rückmeldung aus dem Bundesfinanzministerium – von den obersten Finanzbehörden der Länder nicht im Sinne der Branche entschieden wurde, entwickelten sich andere umsatzsteuerliche Themen positiv. Zudem wurde die Risikoarmut des Leasing-Geschäfts durch empirische Studien bestätigt, was die Argumentation gegenüber aufsichtsrechtlichen Anforderungen stützt. Ebenfalls optimistisch stimmt eine neue Verbändeinitiative zum Thema Insolvenzanfechtung, das bei Leasing-Gesellschaften seit Längerem für erhebliche wirtschaftliche Einbußen sorgt. Auf der Refinanzierungsseite unterstützt ein neues Bürgschaftsprogramm Leasing-Investitionen für kleine und mittlere Unternehmen.

Marktbericht

LEASING-WIRTSCHAFT BAUT MARKTANTEIL WEITER AUS

Schwaches Investitionsklima

Die deutsche Wirtschaft erholte sich 2013 langsam. Die Investitionstätigkeit belebte sich im Laufe des Jahres; dies reichte jedoch nicht für einen Zuwachs im Gesamtjahr. Die Ausrüstungsinvestitionen gingen um 1,7 Prozent zurück.

Leasing gewinnt Marktanteile

Bei rückläufigen Investitionen setzten die Unternehmen in Deutschland überdurchschnittlich auf Leasing. Der Leasing-Anteil an den Ausrüstungsinvestitionen stieg daher auf 23,1 Prozent.

Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

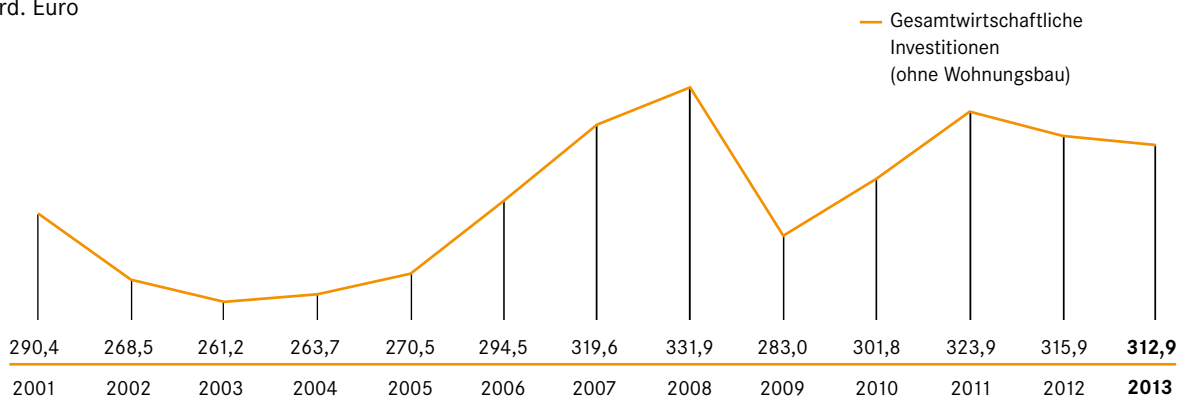
Die deutsche Wirtschaft hat sich nach der Abschwächung im letzten Quartal 2012 beginnend mit dem zweiten Quartal 2013 wieder erholt. Die wirtschaftlichen Tätigkeiten nahmen trotz eines schwierigen außenwirtschaftlichen Umfeldes zu, das durch die anhaltende Rezession im Euroraum, krisenhafte Entwicklungen in einigen Schwellenländern und eine nachlassende Dynamik in großen Entwicklungsländern belastet war. Die Impulse zum Wirtschaftswachstum kamen diesmal vorwiegend aus dem Inland. Die binnenwirtschaftliche Nachfrage entwickelte sich jedoch uneinheitlich. Während der private und der staatliche Konsum weiter zunahmen, gingen die Anlageinvestitionen erneut zurück. Das Bruttoinlands-

produkt wuchs nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes nominal um 2,7 Prozent (real um 0,4 Prozent).

Nachdem die Investitionstätigkeit zu Beginn 2013 weiter nachgelassen hatte, fasste sie im Verlauf des Jahres wieder Tritt. Investitionsprojekte, die in den Vorjahren angesichts der Unsicherheit im Euroraum zurückgestellt wurden, sind nun initiiert von der guten Auftragslage und der gestiegenen Kapazitätsauslastung in Angriff genommen worden. Über das gesamte Jahr gerechnet hat es jedoch nicht zu einem Zuwachs erreicht. Die Ausrüstungsinvestitionen (einschließlich der Investitionen in die sonstigen Anlagen) fielen nominal um 1,7 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) wuchsen nomi-

Gesamtwirtschaftliche Investitionen

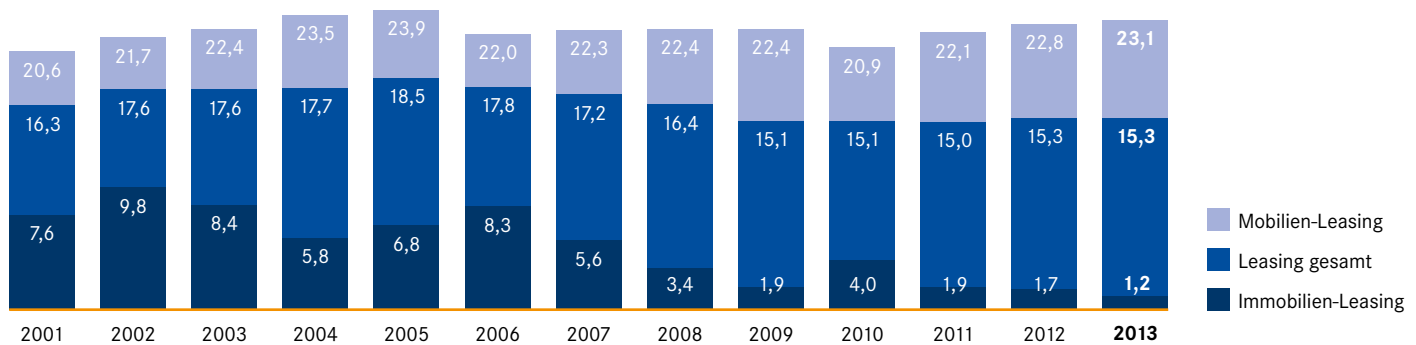
in Mrd. Euro



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2014)

Leasing-Quoten

in Prozent



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2014)

nal um 0,6 Prozent. Insgesamt verzeichneten die Investitionen (ohne Wohnungsbau) nominal ein Minus von 0,9 Prozent.

Leasing-Konjunktur: Gesamtmarkt nach der ifo Erhebung

Die Leasing-Wirtschaft hat sich dem Rückgang der Investitionstätigkeit nicht entziehen können. Im Bereich der Ausrüstungsinvestitionen hat sie jedoch besser abgeschnitten als die Gesamtwirtschaft und dadurch Marktanteile gewonnen. Im Bereich der Bauinvestitionen hat sie an Boden verloren.

Nach der Erhebung des ifo Instituts, die alle Unternehmen der Leasing-Branche erfasst, ging das Neugeschäft im Jahr 2013 gegenüber dem Vorjahr um 1,3 Prozent zurück. Das Volumen der gesamten Neuinvestitionen der Leasing-Wirtschaft umfasste 47,9 Mrd. Euro (48,5 Mrd. Euro im Vorjahr). Der Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen – die Leasing-Quote – ist mit 15,3 Prozent stabil geblieben.

Das Mobilien-Leasing – das Leasing von Ausrüstungsgütern – blieb nahezu stabil (-0,2 Prozent) und erreichte ein Volumen von 46,5

Mrd. Euro. Da die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen deutlich schrumpften, stieg die Mobilien-Leasing-Quote – der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen – von 22,8 Prozent im Jahr 2012 auf 23,1 Prozent in 2013. Damit konnte die Leasing-Wirtschaft das dritte Jahr in Folge Marktanteile ausbauen. Das Immobilien-Leasing – das Leasing von Nichtwohnbauten – fiel 2013 um 27,2 Prozent auf ein Volumen von 1,4 Mrd. Euro. Die Immobilien-Leasing-Quote – der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) – ging von 1,7 Prozent (2012) auf 1,2 Prozent im Jahr 2013 zurück. Die Gründe für den deutlichen Unterschied in der Höhe der Leasing-Quoten bei Mobilien und Immobilien liegen in der Leasing-Fähigkeit der Objekte und in strukturellen Konkurrenzverhältnissen auf den Märkten.

Bei den Bauinvestitionen ist aus rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gründen ein relativ geringerer Teil der Objekte leasingfähig als bei den Ausrüstungsinvestitionen. Außerdem gibt es hier andere Formen der strukturierten Finanzierungen, die in den vergangenen Jahren an Boden gewonnen haben.

Leasing-Markt 2013 auf einen Blick

Leasing-Investitionen:

47,9 Mrd. Euro

Gesamtquote:

15,3 Prozent

Quote Mobilien:

23,1 Prozent

Leasing-Verträge:

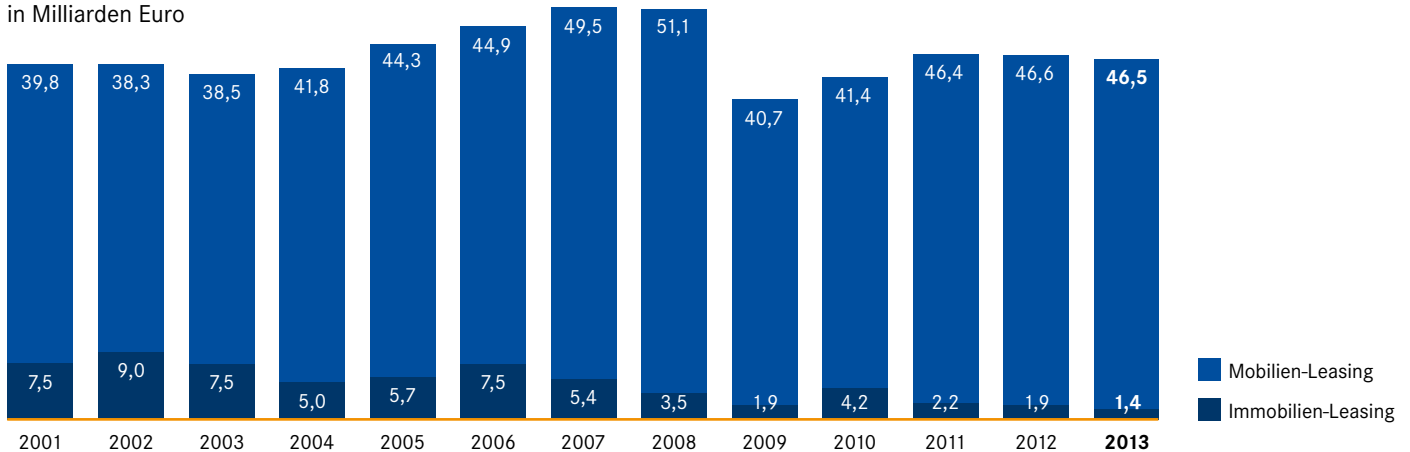
1,7 Mio.

Anteil Außenfinanzierung:

52 Prozent

Leasing-Neugeschäft

in Milliarden Euro



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2014)

Mitgliedsunternehmen des BDL

Die rund 180 Mitgliedsgesellschaften des BDL decken mit ihrem Neugeschäft ca. 90 Prozent des vom ifo Institut erfassten gesamten Leasing-Marktes ab. Die Daten über ihr Leasing-Geschäft fließen in die Statistik des ifo Instituts ein. Daneben führt der BDL

45,3 Mrd. Euro nahezu stabil geblieben (-0,3 Prozent). 5,6 Mrd. Euro des Neugeschäftsvolumens entfallen dabei auf Mietkauf-Geschäfte. Das Neugeschäft Immobilien-Leasing ist um 24,7 Prozent geschrumpft und hat ein Volumen von 1,4 Mrd. Euro erreicht. Das Immobilien-Leasing wird sehr stark von Großgeschäften bestimmt. Im Gegensatz zum Volumen ist die

Prozent, die herstellernahen Gesellschaften einen Zuwachs von einem Prozent und die unabhängigen Leasing-Gesellschaften von zwei Prozent.

Straßenfahrzeuge dominieren Leasing-Neugeschäft

Straßenfahrzeuge waren auch 2013 das wichtigste Segment des Marktes. Pkw und Kombi (Anteil von 54 Prozent) sowie Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (16 Prozent) dominierten mit 70 Prozent das Mobilen-Neugeschäft. Die zweitgrößte Objektgruppe bildeten mit 13 Prozent die Maschinen für die Produktion. Es folgte mit acht Prozent das Segment Büromaschinen und EDV. Die Sonstigen Ausrüstungen erlangten einen Anteil von sechs Prozent. Anteilsmäßig an letzter Stelle der Leasing-Investitionen standen mit je einem Prozent die Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge, die Medizintechnik sowie die Immateriellen Wirtschaftsgüter. Damit ist die Reihenfolge der Leasing-Objektgruppen nach Marktanteilen gegenüber 2012 unverändert geblieben. Die Änderungsraten entwickelten sich je nach Objektgruppe unterschiedlich.

Straßenfahrzeuge dominieren den Leasing-Markt in Deutschland. Die Zulassungszahlen für Pkw und Nutzfahrzeuge gingen 2013 zurück. Die Leasing-Wirtschaft spürte den Rückgang, konnte jedoch weitere Marktanteile gewinnen, da Neufahrzeuge verstärkt über Leasing angeschafft wurden.

eine jährliche Erhebung über das bilanzierte Geschäft seiner Mitglieder durch, die detailliertere Daten über das Neugeschäft liefert. Diese BDL-Umfrage umfasst im Bereich der Mobilen außer Leasing-Verträgen noch Mietkaufverträge, die das ifo Institut nicht berücksichtigt. Das Mobilen-Neugeschäft der BDL-Mitglieder ist im vergangenen Jahr mit einem Volumen von

Stückzahl der neuen Verträge im Immobilien-Leasing 2013 nur um 16,5 Prozent gefallen.

Das Neugeschäft Mobilen entwickelte sich je nach Eigentümer-Hintergrund der Leasing-Gesellschaften unterschiedlich. Die bankennahen Leasing-Gesellschaften verzeichneten einen Rückgang ihres Neugeschäfts von zwei

Entwicklung der Objektgruppen

Einen deutlichen Zuwachs gab es 2013 in den Objektgruppen der Immateriellen Wirtschaftsgüter (+47 Prozent), der Büromaschinen und EDV (+11 Prozent) und der Sonstigen Ausrüstungen (+10 Prozent). Die Objektgruppe der Maschinen für die Produktion erreichte das Vorjahresniveau. Einbußen erlitten die Objektgruppen der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge (-62 Prozent), der Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (-1 Prozent), der Medizintechnik (-1 Prozent) sowie der Pkw und Kombi (-1 Prozent).

Marktanteile gewonnen

Die Straßenfahrzeuge stellen die größte Objektgruppe im Leasing dar. Die Leasing-Quote gemessen an den Anschaffungswerten lag hier bei 65 Prozent. Die deutlich rückläufigen Neuzulassungszahlen bekam zwar auch die Leasing-Wirtschaft zu spüren, dennoch konnte sie Marktanteile gewinnen. Die Unternehmen in Deutschland schafften zwar

weniger Fahrzeuge an, nutzen jedoch häufiger Leasing: Die Stückzahl der neu geleasteten Pkw sank entsprechend im vergangenen Jahr um -1,6 Prozent - und damit weniger stark als die gesamten Pkw-Neuzulassungen, die um -4,2 Prozent zurückgingen. Demzufolge stieg die Leasing-Quote gemessen an den Stückzahlen auf 36 Prozent.

Das Pkw-Leasing profitierte von dem hohen Anteil gewerblicher Nutzer. Die Mehrzahl der Leasing-Fahrzeuge wird gewerblich genutzt; von den 2013 neu geleasteten Pkw wurden 80 Prozent gewerblich zugelassen. Der Anteil der gewerblichen Halter an den gesamten Neuzulassungen lag dagegen bei 62 Prozent. Die gewerblichen Neuzulassungen verzeichneten einen weniger starken Rückgang als die Zulassungen privat genutzter Pkw.

Auch in der Objektgruppe Nutzfahrzeuge konnten Marktanteile gewonnen werden. Insgesamt wurden zwar weniger neue Nutzfahrzeuge (-1 Prozent) verleast, der Rückgang

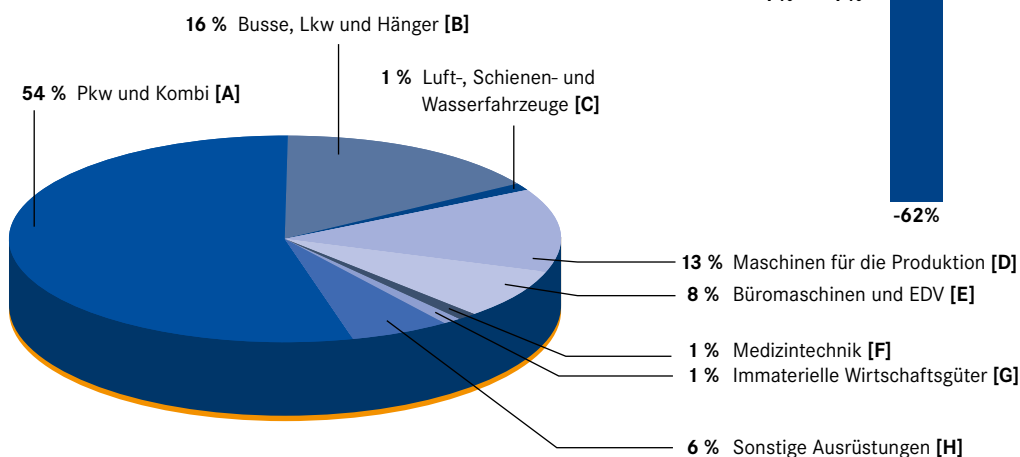
der gesamten Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen lag dagegen bei zwei Prozent. Daher wurden auch in diesem Segment Marktanteile ausgebaut. Die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen sind ein zuverlässiger Indikator für die gesamtwirtschaftliche Konjunktur. Rückläufige Neuzulassungen weisen auf eine sinkende Nachfrage, eine nachlassende Produktion und einen geringeren Transportbedarf hin.

Die Maschinen für die Produktion stellen nach den Straßenfahrzeugen die zweitgrößte Objektgruppe im Leasing-Neugeschäft. Das Neugeschäft mit Produktionsmaschinen ist auf Vorjahresniveau stabil geblieben. Die Leasing-Quote in dieser Objektgruppe lag bei acht Prozent. Sie ist gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen.

Die Büromaschinen einschließlich der EDV bilden die drittgrößte Objektgruppe im Leasing. Ihre Leasing-Quote lag bei 14 Prozent und ist gegenüber dem Vorjahr um einen Prozentpunkt gestiegen. Noch zu Beginn der 1980er-Jahre lag der Leasing-Anteil bei

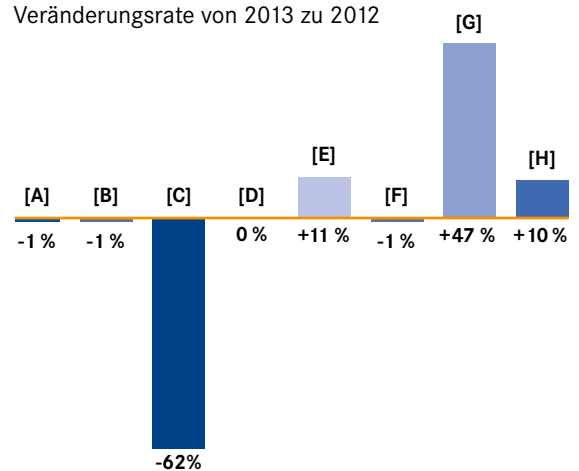
Wichtige Objektgruppen

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Veränderungsrate von 2013 zu 2012



50 Prozent, sank danach stark und stabilisierte sich in den vergangenen Jahren. Die technische Entwicklung prägte das Geschäft und führte zu immer leistungsfähigerer Hardware bei sinkenden Preisen und zu einem größeren Anteil der Software an den IT-Investitionen. Für die Leasing-Unternehmen bedeutet dies, sich auf die wirtschaftliche Abwicklung von kleineren Losgrößen und auf das Angebot von gesonderten Software-Leasing-Verträgen einzustellen.

Die Objektgruppe der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge verzeichnete 2013 einen starken Rückgang des Neugeschäfts, der vor allem auf das überdurchschnittliche Wachstum im Vorjahr 2012 zurückzuführen ist. Die Entwicklung dieser Objektgruppe wird stark von einzelnen Großgeschäften geprägt. 2012 war das Neugeschäft um ein Fünftel gestiegen.

Die Medizintechnik weist ein noch geringes Neugeschäftsvolumen im Leasing auf. Es lag 2013 bei 0,5 Mrd. Euro und ist um

ein Prozent gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Angesichts der gegenwärtig noch unterdurchschnittlichen Leasing-Quote ist das Potenzial, das die Investitionen im Gesundheitswesen bieten, längst nicht ausgeschöpft. Von Vorteil für Kliniken, Ärztezentren und Fachpraxen wird sich hier erweisen, dass es mittels Leasing einfach ist, dem in der Medizin besonders wichtigen aktuellen Stand der Technik zu folgen.

Die Objektgruppe der Immateriellen Wirtschaftsgüter, zu der außer Software auch Patente und Marken gehören, hat bisher ebenfalls erst ein geringes Volumen erreicht. Die Entwicklung in dieser Objektgruppe wird von einzelnen Großgeschäften verzerrt, die wegen des relativ geringen Gesamtvolumens der Objektgruppe deutlich durchschlagen.

Die Sonstigen Ausrüstungen sind eine Sammelgruppe für alle restlichen Objekte. Diese reichen von der Elektro-, der Nachrichten- und Signaltechnik über optische Erzeugnisse bis zu Ladeneinrichtungen.

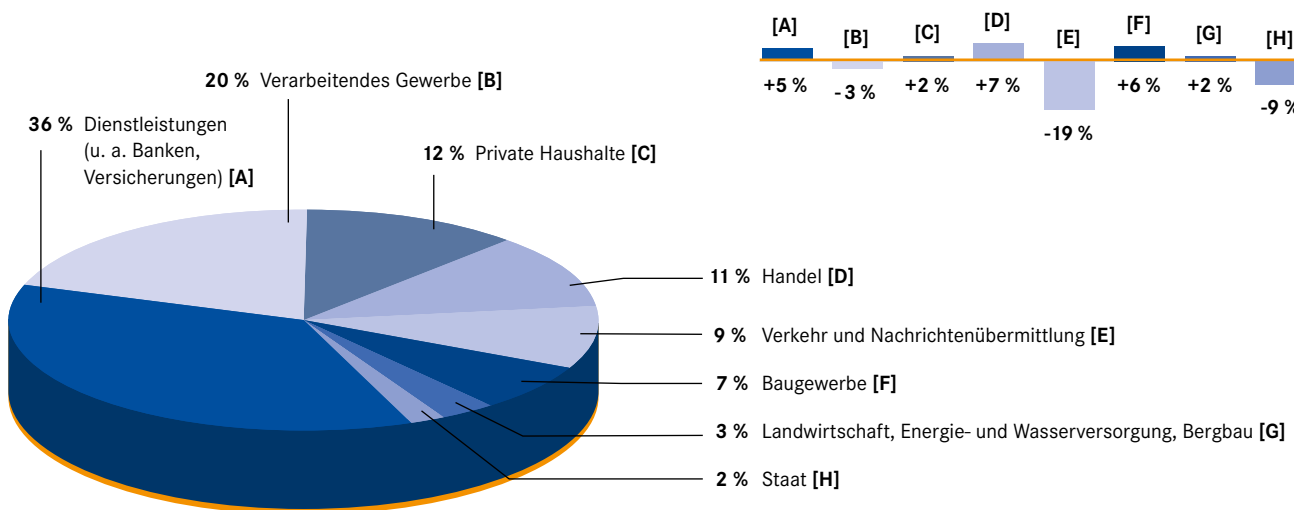
Dienstleistungen bedeutendster Kundensektor

Das Neugeschäft Mobilien ist im Jahr 2013 in den Sektoren Dienstleistungen (+5 Prozent), Handel (+7 Prozent), Baugewerbe (+6 Prozent), Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau (+2 Prozent) sowie Private Haushalte (+2 Prozent) gestiegen. In den Kundensektoren Verkehr und Nachrichtenübermittlung (-19 Prozent), Staat (-9 Prozent) sowie Verarbeitendes Gewerbe (-3 Prozent) ging das Neugeschäft dagegen zurück, was mit der Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Investitionen einhergeht.

Der Dienstleistungssektor ist seit Mitte der 1990er-Jahre von der Wertschöpfung her das bedeutendste Segment der deutschen Volkswirtschaft. Er steht dementsprechend auch als Kundensektor der Mobilien-Leasing-Investitionen an erster Stelle. 2013 betrug sein Anteil am Neugeschäft 36 Prozent und ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Zu diesem heterogenen Bereich zählen u. a. Kreditinstitute, Versiche-

Kundensektoren

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

rungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe, Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister. Die Leasing-Quote ist mit zwölf Prozent unterdurchschnittlich; es besteht damit noch Wachstumspotenzial. Die wichtigsten Objekte im Geschäft mit diesem Sektor sind Pkw und Büromaschinen einschließlich der EDV.

Das Verarbeitende Gewerbe steht an zweiter Stelle im Ranking der Kundensektoren. Sein Anteil an den Mobilien-Leasing-Investitionen ist 2013 stabil bei 20 Prozent geblieben. Die Leasing-Quote im Verarbeitenden Gewerbe lag leicht über dem Gesamtdurchschnitt (16 Prozent).

Konjunktur reagibler Sektor

Der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung folgt an fünfter Stelle der Kundensektoren. Er verzeichnete 2013 einen starken Rückgang. Dadurch ist sein Anteil am Neugeschäft um einen Prozentpunkt auf neun Prozent gefallen. Dieser Sektor gilt als besonders konjunktur reagibel und litt - wie das Verarbeitende Gewerbe - unter dem Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Investitionen.

Das Baugewerbe steht an sechster Stelle der Kundensektoren. Sein Anteil am Leasing-Neugeschäft ist mit sieben Prozent stabil

und Sozialversicherung -, sondern auch von Eigengesellschaften der öffentlichen Hand, von staatsnahen Forschungsinstituten oder karitativen Einrichtungen zu diesem Sektor hinzugerechnet werden, dann erhöht sich der Anteil am Leasing-Neugeschäft deutlich.

Vertragsformen im Mobilien-Geschäft

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge im Mobilien-Geschäft ist im Jahr 2013 um weniger als ein Prozent auf 1,4 Mio. Stück gestiegen. Der durchschnittliche Wert eines Neuvertrages betrug 32.500 Euro und ist damit nominell um ein halbes Prozent gegenüber dem Vorjahr gefallen. Der Anschaffungswert aller Objekte im Mobilien-Geschäft der BDL-Mitglieder blieb mit 45,3 Mrd. Euro nahezu stabil (-0,3 Prozent). Davon entfielen 39,7 Mrd. Euro (87 Prozent) auf Leasing und 5,6 Mrd. Euro (12 Prozent) auf Mietkauf. Der Rückgang des Neugeschäfts war beim Mietkauf (-1,0 Prozent) höher als beim Leasing (-0,2 Prozent).

36 Prozent des Neugeschäfts Mobilien-Leasing wird mit Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor geschlossen. 2013 stieg das Neugeschäftsvolumen um rund fünf Prozent. Mit einer Leasing-Quote von zwölf Prozent besteht im Sektor noch Wachstumspotenzial.

Die Privaten Haushalte stehen 2013 an dritter Stelle der Kundensektoren. Ihr Anteil am Neugeschäft des Mobilien-Leasing betrug zwölf Prozent. Das Neugeschäft ist im vergangenen Jahr etwas gestiegen. Das Leasing von Pkw und Kombi dominiert das Geschäft mit den Privaten Haushalten (Anteil über 90 Prozent). Den größten Marktanteil haben hier die herstellernahen Leasing-Gesellschaften. Sie haben seit Mitte der 1980er-Jahre das Leasing für Private Haushalte durch die Kreation neuer Vertragsvarianten und die Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen attraktiv gestaltet.

Der Handel nimmt mit einem Anteil von elf Prozent den vierten Platz unter den Kundensektoren ein. Die Leasing-Quote im Handel ist relativ hoch (29 Prozent). Nach Investitionszurückhaltung 2012 und guter Konsumnachfrage 2013 investierte der Handel im vergangenen Jahr wieder und nutzte dafür entsprechend Leasing.

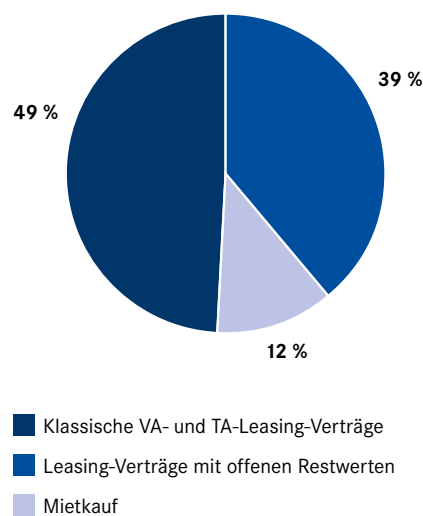
geblieben. Das Baugewerbe weist seit Jahren eine sehr hohe Leasing-Quote auf (61 Prozent). Es profitierte zuletzt von der guten Konjunktur im Wohnungsbau.

Den siebten Platz im Ranking der Kundensektoren nimmt der Sektor Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau ein. Dieser hat seinen Anteil von drei Prozent im vergangenen Jahr behauptet. Die wichtigsten Objekte im Geschäft mit diesem Sektor sind landwirtschaftliche und forstwirtschaftliche Geräte.

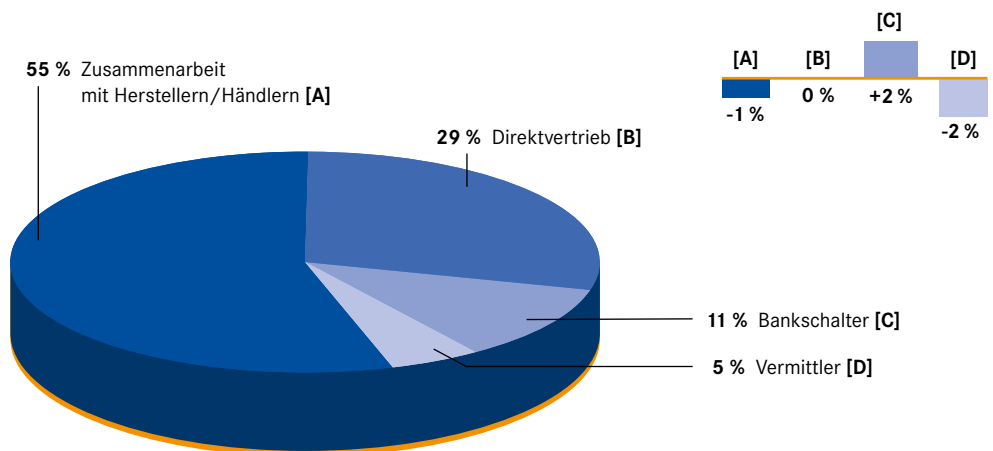
Auf dem achten und letzten Platz des Ranking steht mit einem Anteil von zwei Prozent der Staat. Das Neugeschäft mit den Institutionen des Staates ist im Jahr 2013 stark zurückgegangen und ist gemessen an den gesamten staatlichen Ausrüstungsinvestitionen sehr gering (fünf Prozent). Wenn nicht nur Leasing-Geschäfte des Staates im engeren Sinne - also der Gebietskörperschaften

Betrachtet man nur das Leasing-Geschäft ohne Mietkauf, so entfielen über die Hälfte (56 Prozent) auf das an den Leasing-Erlassen

Anteile der Vertragsarten am Mobilien-Neugeschäft



**Anteile der Vertriebswege im
Mobilen-Leasing am Neugeschäft**



Quelle: BDL

ausgerichtete Finanzierungsleasing. Darunter fallen Verträge von mittel- oder langfristiger Dauer, deren Grundmietzeit kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Objektes und die auf die volle Amortisation des Leasing-Gegenstandes durch den Leasing-Nehmer ausgerichtet sind.

Den übrigen Teil des Leasing-Geschäftes stellen Operate-Leasing-Verträge dar (44 Prozent). Nach finanzwirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die volle Amortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines neuen Leasing-Vertrages mit demselben oder einem anderen Kunden oder durch die Objektverwertung in eigener Verantwortung der Leasing-Gesellschaft ein. Diese Vertragsvarianten haben sich im IT- und Pkw-Leasing – besonders im Zusammenhang mit Service-Komponenten – bereits fest etabliert.

Vertriebswege im Mobilen-Leasing

Leasing-Gesellschaften gewinnen ihre Kunden über mehrere Vertriebswege:

- Der größte Anteil des Neugeschäfts wird über Hersteller und Händler abgeschlossen. Beim Hersteller-Leasing bieten Her-

steller ihre Investitionsobjekte im Rahmen von Leasing-Verträgen an. Beim Händler-Leasing wird der Kontakt des Kunden zur Leasing-Gesellschaft durch den Händler der Investitionsgüter hergestellt. Das Geschäft über diesen Vertriebsweg ist um ein Prozent zurückgegangen. Sein Anteil liegt bei etwa 55 Prozent.

- Beim Direktvertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst. Das im Direktvertrieb erzielte Volumen im Mobilen-Leasing 2013 ist im Vergleich zum Vorjahr gleich geblieben. Sein Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilen-Leasing liegt bei 29 Prozent.

- Am Bankschalter wird Leasing häufig als Alternative zum Kredit angeboten. Das Neugeschäft dieses Vertriebsweges ist im vergangenen Jahr um zwei Prozent gestiegen. Sein Anteil am Neugeschäft liegt bei elf Prozent.

- Der Vermittler akquiriert den Kunden und handelt mit ihm den Leasing-Vertrag aus, den er an die Leasing-Gesellschaft weiterreicht. Dieses Geschäft ist um zwei Prozent zurückgegangen. Sein Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilen-Leasing liegt bei fünf Prozent.

• Beim E-Commerce wird der Kontakt zur Leasing-Gesellschaft von dem potenziellen Kunden selbst – ohne Mitwirkung eines Händlers oder Vermittlers – über das Internetportal der Leasing-Gesellschaft hergestellt. Dieser Distributionskanal bietet die Möglichkeit, auch Objekte mit geringeren Anschaffungswerten wirtschaftlich vermarkten zu können. Er ist im Vergleich zum Vorjahr in etwa gleich geblieben. Der Anteil des Vertriebs über das Internet ist mit deutlich unter einem Prozent sehr klein und wird deshalb in der Grafik „Anteile der Vertriebswege“ nicht ausgewiesen.

Internationales Leasing-Geschäft

Beim Leasing werden zwei Formen des Auslandsgeschäftes unterschieden: das Cross-Border-Leasing und das Domestic-Leasing. Mit dem Cross-Border-Leasing begann Anfang der 1980er-Jahre das Auslandsgeschäft. Dabei wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer abgeschlossen. Beim Domestic-Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens. Die Präsenz vor Ort bringt Vorteile bei der Bonitätsbeurteilung sowie der Kundenbetreuung und ermöglicht einen besseren Einblick in die Güter- und Finanzmärkte vor Ort.

Die Auslandsaktivitäten der Leasing-Unternehmen haben unter der konjunkturellen Entwicklung auf den betreffenden Märkten gelitten. Das Volumen des Cross-Border-Leasing ist im Jahr 2013 zwar gewachsen (+27 Prozent), belief sich jedoch auf lediglich 0,2 Mrd. Euro. Das Domestic-Leasing ist 2013 aufgrund der konjunkturell schwachen Lage in den entsprechenden Auslandsmärkten stark geschrumpft (-21 Prozent) und erreichte ein Volumen von 2,8 Mrd. Euro. Während das Cross-Border-Leasing von einzelnen Großgeschäften dominiert wird, wird das Domestic-Leasing vom Standardgeschäft bestimmt. Das Domestic-Leasing in den Auslandsmärkten ist im Neugeschäftsvolumen der BDL-Mitgliedschaften nicht enthalten. Es wird als Investitionsvo-

lumen in den jeweiligen Ländern erfasst. Im Jahr 2013 war ungefähr ein Drittel der BDL-Mitglieder im Auslandsgeschäft aktiv.

Ausblick 2014

Das ifo Institut sagt in seiner aktuellen Konjunkturprognose 2014/2015 voraus, dass sich der Aufschwung in Deutschland fortsetzt und weiterhin von der Binnennachfrage getragen wird. Der private Konsum wird mit den verbesserten Realeinkommen steigen. Der Export wird angesichts der wieder Fahrt aufnehmenden Weltkonjunktur moderat zunehmen. Die Investitionen in Ausrüstungen werden wegen der guten Auftragslage und der hohen Kapazitätsauslastung beschleunigt expandieren. Das Bruttoinlandsprodukt wird in diesem Jahr nominal um 3,8 Prozent (real um 2,0 Prozent) wachsen. Nach dieser Prognose werden die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen um nominal 6,9 Prozent steigen, die Investitionen in Nichtwohnbauten um 5,3 Prozent. Welchen Einfluss jedoch der Russland-Konflikt auf die wirtschaftliche Entwicklung Deutschlands und das Investitionsklima hat, ist noch nicht absehbar.

Das Neugeschäft der Leasing-Branche wird dem gesamtwirtschaftlichen Trend folgen, da Leasing erfahrungsgemäß einen in etwa konstanten Anteil bei der Realisierung von Investitionen hat. Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen BDL-Trendmeldung für das erste Halbjahr 2014 stieg das Neugeschäft im Mobilien-Leasing inkl. Mietkauf um rund zehn Prozent. Die Branche erwartet, dass sich das Neugeschäft übers Jahr gerechnet in gleicher Höhe wie die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen entwickelt. ■

Stichwort Cross-Border-Leasing

Das Cross-Border-Leasing sollte nicht mit dem US-Lease verwechselt werden, was in Medienberichten jedoch häufig geschieht. Unter US-Lease ist eine steuerliche Gestaltung zu verstehen, die es u. a. deutschen Kommunen in der Vergangenheit ermöglichte, von US-amerikanischen Steuervergünstigungen zu profitieren. Dabei wurden kommunale Infrastruktureinrichtungen (z. B. Klärwerk, U-Bahn-Netz) an amerikanische Investoren vermietet und sofort wieder zurückgemietet. US-Leases werden oft mit Cross-Border-Leasing gleichgesetzt, haben jedoch mit Finanzierungsleasing deutscher Prägung – egal ob grenzüberschreitend oder nicht – nichts zu tun.

Steuern

LICHT UND SCHATTEN BEI DEN STEUERLICHEN RAHMENBEDINGUNGEN

Warnungen der Wirtschaft angekommen

Die Leasing-Wirtschaft hat den steuerpolitischen Teil des Koalitionsvertrags von CDU/CSU und SPD positiv aufgenommen.

Die massiven Steuererhöhungspläne konnten abgewendet werden. In Bezug auf die Gewerbesteuer wurde für die kommenden Jahre ausdrücklich Planungssicherheit auf Basis des geltenden Rechts in Aussicht gestellt. Große steuerliche Reformvorhaben werden in nächster Zeit nicht erwartet.

In den zurückliegenden zwölf Monaten gab es nur wenige Gesetzgebungsverfahren im steuerlichen Bereich. Praktisch keines hatte unmittelbare Relevanz für die Leasing-Branche. Die ohnehin vergleichsweise gering ausgeprägten steuerpolitischen Aktivitäten der schwarz-gelben Koalition sind im letzten Jahr der Legislaturperiode weiter zurückgefahren worden. Die konträren Mehrheitsverhältnisse in Bundestag und Bundesrat ließen größere Reformvorhaben von vornherein aussichtslos erscheinen. Umso mehr spitzten sich die inhaltlichen Gegensätze zwischen den politischen Lagern dann im Wahlkampf zu. Das Feld der Steuer- und Finanzpolitik stand hier im Mittelpunkt der Auseinandersetzungen.

Bereits früh hatten Steuererhöhungspläne der damaligen Opposition die Wirtschaft aufgeschreckt. Vorhaben wie die Anhebung des Spitzensteuersatzes, die Erhebung einer Vermögensteuer bzw. Vermögensabgabe, eine Ausweitung der Gewerbesteuer mit stärkerer Belastung von Zinsen und Mieten, eine „Nachschärfung“ der Zinsschranke oder eine verschärfte Besteuerung von Dienst- und Firmenwagen ließen die Alarmglocken schrillen. Es drohte eine massive Verschlechterung des gesamtwirtschaftlichen Investitionsumfeldes. Seite an Seite mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft wendete sich auch der BDL mit allem Nachdruck gegen die milliardenschweren Belastungspläne. „Unser Positionspapier ‚Wofür wir stehen und was wir von der Politik erwarten‘ verdeutlichte dabei die überragende gesamtwirtschaftli-

che Bedeutung der Investitionen und deren Sensibilität hinsichtlich der steuerlichen Rahmenbedingungen“, erläutert BDL-Geschäftsführer Dr. Martin Vosseler.

Die Warnungen der Wirtschaft scheinen auf fruchtbaren Boden gefallen zu sein. „Im Koalitionsvertrag von CDU/CSU und SPD findet sich nichts mehr von den kritisierten Vorhaben, für die ja zumindest einer der Koalitionspartner eingetreten war. Bezüglich der Gewerbesteuer wurde für die kommenden Jahre ausdrücklich Planungssicherheit auf der Basis des geltenden Rechts in Aussicht gestellt“, analysiert Dr. Vosseler. Der Bilanz- und Steuerausschuss des BDL hat den steuerpolitischen Teil des Koalitionsvertrages positiv aufgenommen. Große steuerliche Reformvorhaben werden indes – auch vor dem Hintergrund der haushaltspolitischen Zielsetzungen – in nächster Zeit nicht erwartet.

Steuerliche Abschreibung des Leasing-Vermögens

Während es also bei der Gesetzgebung eher ruhig zugeht, hatte sich der BDL im Berichtszeitraum mit zahlreichen Themen auf Ebene der Finanzverwaltung zu beschäftigen. Ganz oben auf der Agenda stand dabei seit geraumer Zeit die steuerliche Abschreibung („AfA“) des Leasing-Vermögens. Hintergrund ist die Beanstandung zweier seit Jahrzehnten in der Branche praktizierten Abschreibungsverfahren durch die Bundesbetriebsprüfung. Durch eine vertragslaufzeitbezogene Abschreibung auf den erwarteten Verwertungserlös oder durch ertragswertorientierte Teilwertab-

schreibungen konnte bisher sichergestellt werden, dass der tatsächliche Werteverzehr des Leasing-Vermögens steuerlich periodengerecht erfasst wird. Ohne diese Verfahren bleibt der steuerlich berücksichtigte Werteverzehr während der Laufzeit hingegen oftmals hinter dem in den Leasing-Raten kalkulierten zurück. Das Leasing-Unternehmen muss dann Scheingewinne versteuern, die betriebswirtschaftlich gar nicht entstanden sind.

Das Bundesfinanzministerium (BMF) hält die besagten branchenspezifischen Abschreibungsverfahren für zulässige Bewertungsmethoden, wie der damalige Parlamentarische Staatssekretär dem BDL schriftlich versichert hatte. Die obersten Finanzbehörden der Länder wollten sich dieser Auffassung jedoch mehrheitlich nicht anschließen. Nach Ablauf einer Übergangsfrist werden die beiden Methoden für Wirtschaftsjahre, die nach dem 31.12.2013 enden, nicht mehr

geht es um Zahlungen, die Hersteller oder Händler von Investitionsgütern an Leasing-Unternehmen dafür leisten, dass diese den Kunden besonders günstige Konditionen für das Leasing ihrer Produkte gewähren. Das BMF hat klargestellt, dass es sich bei den besagten Zahlungen im Leasing-Bereich nicht um sogenanntes Entgelt von dritter Seite handelt. Es folgte damit einem Petition des BDL. Im Ergebnis ist sichergestellt, dass das bei Herstellern, Händlern, Leasing-Unternehmen und Endkunden gleichermaßen beliebte Absatzförderungsmodell nicht an unüberwindbaren umsatzsteuerlichen Hürden scheitert.

Lösung für Minderwertausgleichszahlungen

Auch die Problematik der umsatzsteuerlichen Behandlung von Minderwertausgleichszahlungen des Leasing-Nehmers konnte erfolgreich gelöst werden. Seit ge-

unterworfen sind. Der Mehr- bzw. Minderkilometerausgleich bei sogenannten Kilometerverträgen im Kfz-Leasing wird jedoch ebenso weiterhin als umsatzsteuerpflichtige Entgeltanpassung behandelt wie Vergütungen zum Ausgleich von Mindererlösen in Verträgen mit Restwertausgleichsverpflichtung des Leasing-Nehmers. Dieser sachgerechten und praktikablen Abgrenzung des Anwendungsbereichs der neuen Rechtsprechung sind konstruktive Gespräche zwischen BDL und BMF vorausgegangen.

Positive Nachrichten gibt es auch für Leasing-Unternehmen, die Opfer betrügerischer Handlungen von Lieferanten geworden sind. Bereits 2011 hatte der BFH einem Leasing-Unternehmen den Vorsteuerabzug aus dem Bezug von Leasing-Objekten zugestanden, die in betrügerischem Zusammenwirken von Lieferant und Leasing-Nehmer wiederholt unterschlagen und nacheinander an mehrere Leasing-Gesellschaften verkauft worden waren. Mit einiger Verspätung haben die obersten Finanzbehörden dieses BFH-Urteil jetzt im Bundessteuerblatt zur allgemeinen Anwendung veröffentlicht. In einem begleitenden BMF-Schreiben wird indessen klargestellt, dass betroffene Unternehmen in vergleichbaren Fällen nur dann den Vorsteuerabzug beanspruchen können, wenn sie alles Zumutbare unternommen haben, um einen Betrug auszuschließen.

Die Scheingewinnsteuern gehen zulasten des Eigenkapitals der Leasing-Unternehmen. Sie beschneiden Finanzierungsspielräume und somit die Möglichkeiten, für unsere Kunden ausreichend zu investieren.

Paul Dillenberger, Vorsitzender des Bilanz- und Steuerausschusses des BDL

anerkannt. „Wir bedauern die Entscheidung der Länder zutiefst“, sagt Paul Dillenberger, Vorsitzender des Bilanz- und Steuerausschusses des BDL. „Die Scheingewinnsteuern gehen zulasten des Eigenkapitals der Leasing-Unternehmen. Sie beschneiden unsere Finanzierungsspielräume und somit die Möglichkeiten, für unsere Kunden ausreichend zu investieren.“

Eine positive Entwicklung nahmen hingegen verschiedene umsatzsteuerliche Themen. So wurde im September 2013 ein BMF-Schreiben zur umsatzsteuerlichen Behandlung von verbilligten Leasing-Raten als Instrument der Absatzförderung veröffentlicht. Darin

raumer Zeit befand sich die Finanzverwaltung mit ihrer Auffassung, es handle sich hierbei um umsatzsteuerpflichtiges Entgelt für die Duldung einer übervertraglichen Nutzung, im Widerspruch zur Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH). Nachdem in einem im Sommer 2013 veröffentlichten Urteil auch der Bundesfinanzhof (BFH) die gegenteilige Auffassung bestätigte, war die Position der Verwaltung nicht mehr zu halten. In einem BMF-Schreiben wurde die bisherige Verwaltungsauffassung aufgegeben und klargestellt, dass Zahlungen des Leasing-Nehmers zum Ausgleich von Schäden durch die nicht vertragsgemäße Nutzung des Leasing-Objekts nicht der Umsatzsteuer zu

Der Vorsitzende des Bilanz- und Steuerausschusses resümiert: „Bei den steuerlichen Rahmenbedingungen liegen Licht und Schatten dicht beieinander. Wir sind froh, dass die massiven Steuererhöhungspläne abgewendet werden konnten und dass zahlreiche ‚Dauerbaustellen‘ im Bereich der Umsatzsteuer jetzt beseitigt sind. Die negative Entscheidung in Sachen branchenspezifischer AfA-Verfahren wiegt jedoch schwer. Wir müssen weiter für eine Lösung der Scheingewinnbesteuerungsproblematik kämpfen.“ ■

*Bilanzierung***REFORM DER INTERNATIONALEN LEASING-BILANZIERUNG
STÖSST WEITERHIN AUF MASSIVE KRITIK**

Die Right-of-Use-Bilanzierung, an der die Standardsetzer festhalten, führt zu keinem verbesserten Informationsgehalt der Leasing-Bilanzierung, durch den sich der hohe Aufwand für ihre Einführung und laufende Anwendung rechtfertigen ließe. Ursache dafür sind weiterhin konzeptionelle Schwächen, die die Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit beeinträchtigen. Die Leasing-Wirtschaft kann keinen Fortschritt gegenüber IAS 17 erkennen.

Das International Accounting Standards Board (IASB) und der US-amerikanische Standardsetzer Financial Accounting Standards Board (FASB) haben im Mai 2013 einen revidierten Vorschlag zur Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung vorgelegt, den sogenannten Re-Exposure Draft. Vorausgegangen war eine fast zweieinhalb Jahre dauernde Überarbeitung des ursprünglichen Standardentwurfs aus 2010, der in der Fachwelt auf erhebliche Kritik gestoßen war. Trotz zahlreicher Änderungen im Detail halten die Boards weiterhin an ihrem Grundkonzept der Right-of-Use-Bilanzierung fest. Demnach sollen zukünftig grundsätzlich alle Miet- und Leasing-Geschäfte mit ihren Nutzungsrechten und Verpflichtungen in der Bilanz des Leasing-Nehmers erfasst werden. Ausnahmen sind lediglich für kurze Vertragslaufzeiten bis maximal zwölf Monate vorgesehen. Bislang wird im Leasing-Standard IAS 17 auf Grundlage einer wirtschaftlichen Betrachtung der Chancen und Risiken zwischen Operating und Finance Leases unterschieden. Die dienstleistungsähnlichen Operating Leases werden – wie andere schwebende Geschäfte auch – nur in der Gewinn- und Verlustrechnung des Leasing-Nehmers mit ihrem laufenden Aufwand erfasst; die Höhe der Gesamtverpflichtungen ist dem Anhang zu entnehmen. Finance Leases, bei denen wirtschaftlich der Finanzierungseffekt im Vordergrund steht, werden dagegen schon bisher wie kreditfinanzierte Kaufgeschäfte in der Bilanz des Leasing-Nehmers abgebildet.

Erhebliche konzeptionelle Schwächen

In den zuständigen Ausschüssen und Arbeitsgruppen haben sich der BDL und der europäische Dachverband Leaseurope eingehend mit dem Re-Exposure Draft befasst. Dabei wurde durchaus das Bemühen der Boards anerkannt, die viel kritisierte Komplexität des ursprünglichen Standardentwurfs zu reduzieren. „Obwohl einige Schritte in die richtige Richtung gehen, überzeugt auch das überarbeitete Reformkonzept nicht“, kritisiert Heinz-Hermann Hellen, Vorsitzender der Arbeitsgruppe internationale Rechnungslegung des BDL. „Die Right-of-Use-Bilanzierung führt nicht zu einem verbesserten Informationsgehalt der Leasing-Bilanzierung, durch den sich der hohe Aufwand für ihre Einführung und laufende Anwendung rechtfertigen ließe. Schuld daran sind vor allem erhebliche konzeptionelle Schwächen, die die Aussagefähigkeit und Vergleichbarkeit der Jahresabschlüsse massiv beeinträchtigen.“ Trotz der Vereinfachungen werden den Bilanzierenden erhebliche Mehrbelastungen für die Erfassung, Beurteilung, Erst- und Folgebewertung sowie die laufende Überwachung unzähliger Transaktionen aufgebürdet, neben einer Fülle zusätzlicher Disclosures. „Alles in allem ist aus Sicht der Leasing-Wirtschaft kein Fortschritt gegenüber IAS 17 zu erkennen“, erklärt Heinz-Hermann Hellen.

In der Konsultationsphase zum Re-Exposure Draft haben BDL und Leaseurope ihre inhaltliche Kritik in ausführlichen Comment

Letters substantiiert und fachlich untermauert. „Darüber hinaus wurde die Position der Leasing-Wirtschaft in zahllosen Gesprächen und Diskussionsrunden gegenüber nationalen und internationalen Institutionen deutlich gemacht“, führt Hellen weiter aus. Unter den Adressaten finden sich unter anderem die EU-Kommission, deren Beratergremium in Rechnungslegungsfragen EFRAG, der deutsche Standardsetzer DRSC sowie das Bundesjustizministerium als zuständige nationale Regierungsbehörde. In einem vom BDL organisierten Round Table diskutierten Vertreter internationaler Großkonzerne wie Siemens, Volkswagen und Daimler mit IASB-Mitglied Jan Engström sowie der IASB-Projektleiterin Patrina Buchanan über die erheblichen Einwände der deutschen Wirtschaft – sowohl aus Leasing-Geber- als auch aus Leasing-Nehmersicht. Auch mit dem deutschen IASB-Mitglied Martin Edelmann führten Vertreter des BDL einen intensiven Meinungsaustausch.

Elementare Kritik von allen Gruppen

Die von den Boards im Internet veröffentlichten über 600 Comment Letters zeigen deutlich, dass in praktisch allen Stakeholder-Gruppen zum Teil sehr elementare Vorbehalte gegenüber dem Re-Exposure Draft bestehen. Dies betrifft außer den Leasing-Gesellschaften und ihren Kunden vor allem die Wirtschaftsprüfer, aber auch Banken, nationale Standardsetzer und Vertreter der Wissenschaft. „Sogar in der Gruppe der Analysten und Investoren herrscht alles andere als einmütige Zustimmung. Dabei führten die Boards immer deren vermeintliche Bedürfnisse als Rechtfertigung ihres Reformvorhabens ins Feld“, erklärt Hellen.

Meinungsverschiedenheiten der beiden Boards

Ungeachtet dessen haben IASB und FASB beschlossen, ihr Projekt fortzusetzen und das Reformkonzept erneut zu überarbeiten. Einigkeit besteht dabei vor allem in der Zielsetzung, grundsätzlich alle Miet- und Leasing-Verhältnisse in der Bilanz des

Leasing-Nehmers zu erfassen. In wesentlichen Detailfragen treten jedoch zunehmend Meinungsverschiedenheiten zwischen den Boards zutage. So verfolgt das FASB weiterhin einen dualen Ansatz, um Leasing in der Erfolgsrechnung des Leasing-Nehmers abzubilden. Die Unterscheidung der beiden Leasing-Typen soll jetzt jedoch – abweichend vom Re-Exposure Draft – nach den bewährten Klassifizierungskriterien des IAS 17 für Operating und Finance Leases erfolgen. Das IASB will demgegenüber zu dem Einheitsmodell aus dem ersten Exposure Draft des Jahres 2010 zurückkehren. Dieses war nach Kritik der Stakeholder an der damit verbundenen Aufwandsvorverlagerung längst verworfen worden. „Sollte es bei dieser Beschlusslage bleiben, so würde in diesem zentralen Punkt die ursprünglich angestrebte Konvergenzlösung zwischen IFRS und US-GAAP verfehlt. Unternehmen, die in beiden Rechtskreisen tätig sind, würden dadurch vor zusätzliche Probleme gestellt“, kritisiert Hellen.

Dabei könnte die jüngst im Zuge der erneuten Überarbeitung des Standardentwurfs eingetretene Entwicklung bei konsequenter Fortführung durchaus die Richtung für ein sachgerechtes Ergebnis des Reformprojekts weisen: Hinsichtlich der Leasing-Geber-Bilanzierung sind die Boards mittlerweile vollständig von ihrem Re-Exposure Draft abgerückt und wollen jetzt zu den bewährten Grundsätzen des IAS 17 zurückkehren. Auch auf Seiten des Leasing-Nehmers zeigt das FASB Bereitschaft, die Kriterien des IAS 17 zu übernehmen – wenn auch (bisher) nur für Zwecke der Aufwandserfassung. Die viel gescholtenen „Bright Lines“ der derzeitigen US-GAAP-Regelung FAS 13 wären damit hinfällig. Die damit verbundene allzu schematische Grenzziehung zwischen Operating und Finance (bzw. Capital) Leases („75 Prozent des Economic Life“, „90 Prozent des Fair Value“), die in der Praxis auch die Anwendung des IAS 17 negativ beeinflusst hat, gilt als Hauptursache für die Kritik an der bisherigen Leasing-Bilanzierung. Mit ihrer Beseitigung würde das von den Boards postulierte Ziel „recognising more leases on the balance sheet“ erfüllt.

Zeit für ein Umdenken

Im nunmehr achten Jahr des Reformprojekts nach immer neuen konzeptionellen Problemen mit dem Right-of-Use-Ansatz scheint es Zeit für ein Umdenken. „Die Boards sollten endlich anerkennen, dass IAS 17 viel besser ist als sein Ruf“, gibt Heinz-Hermann Hellen die Forderung des BDL wieder. „Bei richtiger Anwendung – ohne die aus den US-GAAP importierten ‚Bright Lines‘ – führt die konsequente bilanzielle Unterscheidung zwischen Operating und Finance Leases zu einer absolut sachgerechten Abbildung des wirtschaftlichen Gehalts dieser Transaktionen.“ Sofern darüber hinaus Bedarf nach weiteren Informationen besteht, könnte dem durch zusätzliche Pflichtangaben in den Notes, also dem Anhang des internationalen Abschlusses, Rechnung getragen werden. ■

Weiterer Projektverlauf ungewiss

Derzeit ist unklar, wie es angesichts der Meinungsverschiedenheiten in den Boards und der anhaltenden Kritik der Betroffenen mit dem Leasing-Bilanzierungsprojekt weitergehen wird. Selbst bei einer schnellen Einigung innerhalb des laufenden Jahres wird mit einem Termin für das verbindliche Inkrafttreten nicht vor 2018 gerechnet. Auch dann werden von der Reform in Deutschland lediglich die relativ wenigen Unternehmen betroffen sein, die nach IFRS bilanzieren. Mit Auswirkungen auf den handelsrechtlichen Jahresabschluss und das deutsche Steuerbilanzrecht ist auf absehbare Zeit nicht zu rechnen.

Recht

NEUE VERBÄNDEINITIATIVE ZUR REFORM DER INSOLVENZANFECHTUNG

Vorsatzanfechtungen nach § 133 InsO

Wenn der von der Insolvenz bedrohte Leasing-Kunde an die Leasing-Gesellschaft weiterhin zahlt, ist es möglich, dass andere Gläubiger benachteiligt werden. Bei der Vorsatzanfechtung wird der Leasing-Gesellschaft unterstellt, dass sie von dieser Absicht des Kunden wusste.

Erhebliche wirtschaftliche Einbußen

Insolvenzverwalter können von Leasing-Gesellschaften rückwirkend bis zu zehn Jahren erhaltene Leasing-Raten zurückfordern.

Großteil der Wirtschaft betroffen

Quer durch alle Branchen leidet die Wirtschaft unter der Vorsatzanfechtung. Daher hat sich eine breite Verbändeinitiative gegründet, der sich auch der BDL angeschlossen hat.

Ein Unternehmen ist zahlungsunfähig und meldet Insolvenz an. 2013 ist dies in Deutschland nach Angaben der Creditreform in ca. 26.000 Fällen vorgekommen. Damit ist die Zahl der Unternehmensinsolvenzen zwar die niedrigste seit 14 Jahren, dennoch bleibt es auch für eine Leasing-Gesellschaft unschön, wenn ein Kunde Insolvenz anmelden muss. Besonders ärgerlich wird die Insolvenz jedoch dann, wenn die Leasing-Gesellschaft vom Insolvenzverwalter gezwungen wird, erhaltene Leasing-Raten des insolventen Kunden zurückzuzahlen. Konkret geht es dabei um die Insolvenzanfechtung aufgrund der Gläubigerbenachteiligung gemäß § 133 Insolvenzordnung (InsO). Danach können Insolvenzverwalter von Leasing-Gesellschaften rückwirkend bis zu zehn Jahren bereits erhaltene Leasing-Raten zurückfordern. Voraussetzung dafür ist, dass der von der Insolvenz bedrohte Leasing-Kunde mit der Zahlung die anderen Gläubiger benachteiligen wollte, und die Leasing-Gesellschaft diesen Vorsatz zum Handlungszeitpunkt kannte.

Erhebliche wirtschaftliche Einbußen

Da die Voraussetzungen von der Rechtsprechung zunehmend weit ausgelegt wurden, kam es in den vergangenen Jahren zu einer Welle von Vorsatzanfechtungen mit teilweise erheblichen wirtschaftlichen Einbußen für die Leasing-Gesellschaften. Aber nicht nur die Leasing-Branche ist betroffen, zunehmend leidet ein Großteil der Wirtschaft unter der Vorschrift des § 133 InsO: „Die Insolvenzverwalter stürzen sich aufgrund

der für sie günstigen und für die Gläubiger ungünstigen Beweisvoraussetzungen mit Vorliebe auf diese Vorschrift“, erläutert Martin Werthmann, Vorsitzender des Rechtsausschusses des BDL. Daher hat sich eine breit angelegte Verbändeinitiative gebildet, der sich die Leasing-Wirtschaft Anfang 2014 angeschlossen hat.

Praxis konterkariert Intention des Gesetzgebers

„Die Praktiken der Insolvenzverwalter gehen inzwischen eindeutig an der ursprünglichen Intention des Gesetzgebers, vorsätzliche Gläubigerbenachteiligungen rückgängig zu machen, vorbei“, kritisiert Werthmann. Besonders deutlich wird dies, wenn man sich die Ziele der aktuellen Insolvenzrechtsreform ins Gedächtnis ruft. Erst kürzlich hat der Gesetzgeber mit dem Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen (ESUG) bekräftigt, dass die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die Sanierung notleidender Firmen verbessert werden sollen. Die Fortführung sanierungsfähiger Unternehmen soll erleichtert und damit der Erhalt von Arbeitsplätzen ermöglicht werden. Dieser Zielsetzung stehen die zu beobachtenden Auswüchse bei der Vorsatzanfechtung entgegen, die der Ausschussvorsitzende aus der Praxis schildert: „Ein Kunde bittet um Zahlungsaufschub. Die Leasing-Gesellschaft stundet die Raten, weil sie ihren Kunden unterstützen möchte. Bei Eintritt der Insolvenz dieses Kunden wird es für den Insolvenzverwalter jedoch kein Problem sein, dem Leasing-Unternehmen

zu unterstellen, es habe von der drohenden Zahlungsunfähigkeit des Kunden gewusst.“

Die Kenntnis des Anfechtungsgegners wird nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) anhand objektiver Tatsachen vermutet, die im Rechtsverkehr absolut üblich sind, wie Überschreitung von Zahlungszielen, Stundungen oder Ratenzahlungsvereinbarungen. Dabei sind aber solche vom ursprünglichen Vertrag abweichende Zahlungsvereinbarungen z. B. mit Kunden aus saisonabhängigen Branchen gängige Praxis. Dem Gläubiger wird nach der gesetzlichen Vermutungsregel die Kenntnis oftmals ohne reelle Verteidigungschancen unterstellt. Der einzige Ausweg, um einem

gen der Insolvenzverwalter entstehen, sind immens. In Fällen des § 133 InsO besteht u. a. durch die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs inzwischen eine sogenannte Kettenvermutungsregel zulasten des Gläubigers, also der Leasing-Gesellschaft. Das bedeutet, sobald es zu Abweichungen vom vertraglich vereinbarten Zahlungsplan gekommen ist, wird dem Gläubiger unterstellt, Kenntnis von der drohenden Zahlungsunfähigkeit gehabt zu haben. Aufgrund des Wissens um die Zahlungsunfähigkeit wird der Gläubigerbenachteiligungsvorsatz des Schuldners angenommen: Der Gläubiger wisse um den Vorsatz seines Kunden, die anderen Gläubiger benachteiligen zu wollen, weil er von der Zahlungsunfähigkeit wusste.

den Insolvenzverwalter möglicherweise unberechtigt war und lediglich die bestehende Rechtsunsicherheit ausgenutzt wird.

Verbändeinitiative gegen Vorsatzanfechtung

„Hier besteht dringender Änderungsbedarf. Der § 133 InsO mit seiner Kettenvermutungsregel und der zehnjährigen Anfechtungsfrist ist für die Bedürfnisse des Wirtschaftslebens nicht handhabbar“, erläutert Werthmann den Standpunkt des BDL. Diese Auffassung wird von einer breiten Verbändeinitiative geteilt, der sich der BDL angeschlossen hat. Die Mitglieder dieser Initiative, darunter der federführende Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen, der Bundesverband für Energie- und Wasserwirtschaft, der Bundesverband Druck und Medien, der Deutsche Stahlhandel und weitere sechs Interessenvertreter berichten ebenfalls von gravierenden Auswirkungen der Insolvenzanfechtung auf ihre jeweiligen Branchen. Die Verbändeinitiative fordert in ihrem Positionspapier dringend gesetzgeberische Korrekturen bei der Vorsatzanfechtung, indem u. a. der Anwendungsbereich des § 133 InsO eingegrenzt werden soll.

Der § 133 InsO mit seiner Kettenvermutungsregel und der zehnjährigen Anfechtungsfrist ist für die Bedürfnisse des Wirtschaftslebens nicht handhabbar. Hier besteht dringender Änderungsbedarf. Unsere Auffassung wird von einer breiten Verbändeinitiative geteilt.

Martin Werthmann, Vorsitzender des Rechtsausschusses des BDL

eventuellen Anfechtungsrisiko später leichter zu entkommen, ist, Kundenanfragen nach abweichenden Zahlungsmöglichkeiten abzulehnen und von den Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners nichts wissen zu wollen. „Diese wirtschaftliche Folgewirkung kann der Gesetzgeber nicht beabsichtigt haben. Sie steht dem Anliegen absolut entgegen, sanierungsfähige Unternehmen leichter fortführen zu können“, kritisiert Martin Werthmann.

Kettenvermutungsregel zulasten der Leasing-Gesellschaften

Vermeidbare wirtschaftliche Nachteile entstehen jedoch nicht nur bei vorübergehend zahlungsschwachen Kunden. Auch die Schäden, die den Gläubigern durch unberechtigt geltend gemachte Anfechtungsforderungen

„Aus dieser Verkettung von Vermutungen kann sich der Gläubiger kaum befreien, da die relevanten Beweistatsachen regelmäßig gar nicht in seinem Einflussbereich liegen“, erklärt der Ausschussvorsitzende. Eine Leasing-Gesellschaft hat schließlich keinen Zugang zu den Kontodaten ihres Kunden und wird nicht in der Lage sein, nachträglich belastbare Aussagen über dessen Zahlungsfähigkeit zum relevanten Zeitpunkt zu machen. Auch die subjektiven Zahlungsgründe und Absichten des Kunden werden kaum beweisbar sein. Dieser Tatsache sind sich die Unternehmen bewusst, sodass in der Praxis oftmals Vergleichsregelungen, also Kompromisse über Teilzahlungen mit den Insolvenzverwaltern eingegangen werden, um den jeweiligen Fall ohne großen Aufwand abwickeln zu können. Dies findet oftmals statt, obwohl die Vorsatzanfechtung durch

„Dieses Positionspapier hat ein Medienecho ausgelöst und Aufmerksamkeit in den Ministerien, bei Politikern und sogar zuständigen BGH-Richtern gefunden“, berichtet Werthmann über die ersten Erfolge, die auch auf das geschlossene Auftreten seitens der Wirtschaft zurückgehen. Die Verbändeinitiative organisiert nunmehr Treffen mit den zuständigen politischen Ansprechpartnern, um einen weiteren zielgerichteten Austausch zu ermöglichen. „Im Koalitionsvertrag steht, dass das Insolvenzanfechtungsrecht im Interesse der Planungssicherheit des Geschäftsverkehrs auf den Prüfstand gestellt werden soll“, erläutert der Vorsitzende des BDL-Rechtsausschusses. „Es bleibt abzuwarten, ob die Verfasser ihren sich selbst erteilten Arbeitsauftrag ernst nehmen.“ ■

INTERVIEW MIT DR. HELENA MELNIKOV, SPRECHERIN DER VERBÄNDEINITIATIVE ZUR INSOLVENZANFECHTUNG



Dr. Helena Melnikov

Warum hat sich die Initiative gegründet?

Der Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA) hört von seinen Mitgliedern seit nunmehr drei Jahren zunehmend den Hilferuf, dass lange zurückliegende Zahlungen angefochten werden und Zahlungen aus bereits abgeschlossenen Geschäften zurückgezahlt werden sollen. Die Klagesummen erreichen häufig existenzbedrohende Höhen und betreffen Rechtsgeschäfte quer durch alle Branchen. Diesen Missstand wollten wir dem Gesetzgeber aufzeigen und haben die Initiative gegründet, damit die Dimension des Problems klar wird. Es ist nicht nur ein Problem einzelner Branchen, sondern erstreckt sich quer durch die Wirtschaft und kann alle treffen: vom Angestellten bis zum Handwerker.

Was will die Initiative erreichen?

Wir haben es bereits geschafft, den Gesetzgeber auf diesen Missstand aufmerksam zu machen und eine Überprüfung der Insolvenzanfechtung im Koalitionsvertrag zu verankern. Wir drängen jetzt mit verein-

ten Kräften auf eine gesetzliche Anpassung der Regeln der Vorsatzanfechtung, um die derzeit bestehende Rechtsunsicherheit zu beseitigen. Dabei möchte ich betonen, dass es der Initiative nicht um die Abschaffung der Vorsatzanfechtung geht. Auch wir sind für die Wahrung der Gläubigerinteressen und plädieren für die Beibehaltung von Vorschriften für Fälle, in denen es um tatsächliche vorsätzliche Gläubigerbenachteiligungen geht. Eingeschränkt werden muss jedoch die offensichtlich ausufernde Anwendung des derzeitigen Wortlauts des § 133 InsO.

Wer steht dahinter?

Ins Leben gerufen wurde die Initiative vom Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (BGA), der auch die Federführung hat. Der BGA wurde schon im Jahr 2011 durch den Bundesverband Deutscher Baustoff Fachhandel (BDB) auf das Problem aufmerksam gemacht und hat vom BDB im Laufe der Jahre immense Unterstützung erfahren. Insgesamt gehören nunmehr elf Verbände der Initiative an. Diese Verbände sind neben dem BGA und seinen über 70 Mit-

gliedsverbänden wie dem BDB namentlich der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), der Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS AG), der Bundesverband Credit Management e. V. (BvCM), der Bundesverband Druck und Medien e. V. (bvdM), der Verband Deutscher Gas- und Stromhändler e. V. (EFET Deutschland), der Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie e. V. (t+m), der Deutsche Franchise Verband (DFV), die Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb (CDH) sowie Ihr Verband, der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL).

Wir freuen uns besonders, dass sich auch der BDL unserer Initiative angeschlossen hat, da der Leasingverband eine bedeutende Branche mit einem Investitionsvolumen von derzeit 48 Mrd. Euro repräsentiert und die Initiative durch die Beteiligung des BDL gestärkt wird. Die Verbändeinitiative spricht für einen großen Teil der deutschen Wirtschaft. Wir hoffen aufgrund unserer breiten Aufstellung und der gemeinsamen Zielsetzung auf eine Gesetzesänderung in naher Zukunft. ■

Das Interview wurde im Juni 2014 geführt.

KURZ NOTIERT



Aufsicht Erleichterungen für Leasing- Gesellschaften

Aufgrund der Besonderheiten des Leasing-Geschäfts und der heterogenen Branchenstruktur sind für die Leasing-Gesellschaften einige Erleichterungen bei aufsichtsrechtlichen Anforderungen in Aussicht gestellt. Im Juni 2014 wurde das „Gesetz zur Anpassung von Gesetzen auf dem Gebiet des Finanzmarktes“ im Bundestag verabschiedet und trat am 19. Juli 2014 in Kraft. Darin wurden sowohl die Vorschriften über die Begrenzung der Geschäftsleitermandate als auch die Begrenzung der variablen Vergütung auf Leasing-Gesellschaften für nicht anwendbar erklärt. Der BDL hatte zuvor gegenüber dem Bundesfinanzministerium verdeutlicht, dass die verschärfte Aufsicht ausschließlich für CRR-Institute (Einlagenkreditinstitute und Wertpapierfirmen) gelten kann, weil es weder eine Notwendigkeit noch eine Rechtfertigung für die Einbeziehung von Leasing-Gesellschaften in den Anwendungsbereich der Vorschriften gibt.

Zudem hatte sich der BDL im Rahmen der Konsultation zum Referentenentwurf für dieses Gesetz dafür eingesetzt, dass Leasing-Gesellschaften – sofern dies aufgrund besonderer Umstände, insbesondere ihrer Institutsgröße angezeigt ist – bei der BaFin beantragen können, sich von der Einrichtung einer Compliance – sowie einer Risikocontrolling-Funktion befreien zu lassen. Diesem Vorschlag ist der Gesetzgeber nun gefolgt. ■

BGH Ausgleichszahlungen zum Restwert bestätigt

Leasing-Unternehmen müssen ihre Kunden in Fällen des sogenannten Restwert-Leasing nicht zusätzlich auf mögliche Nachzahlungen bei der später anstehenden Rückgabe des Fahrzeugs hinweisen – so entschied der Bundesgerichtshof (BGH) in zwei Urteilen vom 28. Mai 2014 (VIII ZR 241/13 und 179/13).

Beim Restwert-Leasing wird bei Vertragsabschluss der Wert des Fahrzeugs für den Zeitpunkt kalkuliert, zu dem die Leasing-Laufzeit endet und das Auto zurückgegeben wird. Ist der Restwert höher angesetzt als der tatsächlich erzielte Marktwert, muss der Kunde die Differenz zahlen. Je höher der Restwert kalkuliert wird, desto geringer sind in der Regel die monatlichen Leasing-Raten – und umgekehrt.

In den vorliegenden Fällen hatten zwei Leasing-Kunden sich geweigert, die verlangten Nachforderungen zu leisten, da sie sich bei Vertragsabschluss über die möglichen Nachzahlungen nicht ausreichend informiert sahen. Sie wurden daraufhin von der Leasing-Gesellschaft verklagt, die vorm BGH Recht bekam. Nach Ansicht des BGH war die vorliegende Vertragsklausel auch für einen juristisch nicht vorgebildeten Kunden verständlich. Die Kunden konnten nicht davon ausgehen, dass der Aufwand der Leasing-Gesellschaft, den sie sich vom Leasing-Nehmer vergüten lässt, durch die Zahlung der Leasing-Raten abgegolten sein sollte und darüber hinaus keine Leistungen mehr zu erbringen waren. In der zugrunde liegenden Vertragsklausel wurde bereits im Eingangssatz deutlich zum Ausdruck gebracht, dass die Kunden neben der Zahlung der Leasing-Raten und einer etwaigen Sonderzahlung auch noch eine mögliche Differenz zwischen kalkuliertem Restwert und tatsächlichem Verwertungserlös zu zahlen haben. Diese Klausel ist nach Ansicht des BGH weder überraschend noch widerspricht sie dem Transparenzgebot. Zudem wurde entschieden, dass auch die Umsatzsteuer auf den Differenzbetrag zwischen dem kalkulierten Restwert und dem erzielten Verwertungserlös vom Kunden zu entrichten ist.

Zugleich stellte der BGH fest, dass das sogenannte Restwert-Leasing an sich „rechtlich unbedenklich“ sei. Dieser Leasing-Vertragsart liege das Vollamortisationsprinzip zugrunde, bei dem die Leasing-Gesellschaft alle Aufwendungen ersetzt bekomme und darüber hinaus einen einkalkulierten Gewinn. In der Vergangenheit wurde bisweilen kritisiert, dass die genauen Kosten für Verbraucher bei Vertragsschluss häufig gar nicht absehbar sind. Dieser Kritik widersprach der BGH nun eindeutig. ■

Verbraucherrecht Neue Informationspflichten und Widerrufsrechte

Das „Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechtlicherichtlinie“, das am 13. Juni 2014 in Kraft getreten ist, schafft die Voraussetzungen für europaweit einheitliche Bestimmungen zu Informationspflichten und Widerrufsrechten und fasst die nationalen Vorschriften über das Widerrufsrecht bei Verbraucherverträgen grundlegend neu. Leasing-Gesellschaften müssen insbesondere die vorvertraglichen Informationen (SECCI), die dem Leasing-Nehmer zur Verfügung gestellt werden müssen, und die Widerrufsinformation an die neuen Vorschriften anpassen.

Bislang mussten lediglich für Leasing-Verträge, die im Fernabsatz geschlossen wurden, weitergehende vorvertragliche Informationspflichten erfüllt werden. Diese gelten zukünftig auch für Leasing-Verträge, die außerhalb von Geschäftsräumen geschlossen wurden. Die Vorschriften über außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge ersetzen und ergänzen die bisherigen Vorschriften zum Haustürwiderruf. Der Anwendungsbereich geht dabei weiter, denn er knüpft nicht mehr an besondere für das Direktvertriebsgeschäft typische Situationen an, sondern stellt allein darauf ab, ob der Vertrag bei gleichzeitiger Anwesenheit des Verbrauchers und des Unternehmers an einem Ort, der kein Geschäftsraum des Unternehmers ist, geschlossen wurde. ■

Betriebswirtschaft**CHANCEN NUTZEN, RISIKEN KONTROLLIEREN
UND AUFSICHT MEISTERN**

Nach einem schwachen Start im ersten Halbjahr 2013 konnte die Leasing-Wirtschaft im Jahresverlauf deutlich zulegen und für das Gesamtjahr ein stabiles Neugeschäft erwirtschaften. „Wir hoffen, den Schwung aus der zweiten Jahreshälfte mitzunehmen und erwarten für 2014 ein deutliches Neugeschäftsplus“, zeigt sich Maximilian Meggle, Vorsitzender des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, optimistisch. Dabei stützt sich der Optimismus vor allem auf die Prognose steigender Ausrüstungsinvestitionen, die zum einen das Wachstum im Leasing direkt beflügeln und zum anderen Motor der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung sind. Die guten Erwartungen könnten sich aber schnell zerschlagen, wenn es nicht gelinge, die politischen Spannungen in den Griff zu bekommen. Ebenso könnten steigende Energie- und Rohstoffpreise und zunehmend auch der Fachkräftemangel dämpfenden Einfluss haben. Beim Thema Fach- und Nachwuchskräfte zählt der Ausschussvorsitzende auf die Unterstützung durch den BDL.

Qualifizierte Mitarbeiter sind die Basis für den Erfolg

„Der demographische Wandel ist keine bloße Theorie, sondern bereits heute in der betrieblichen Praxis erkennbar“ betont Meggle. Darüber hinaus stellen der stete Wandel und die anhaltend steigenden Anforderungen eine echte Herausforderung für jeden Mitarbeiter dar. Deshalb, so der Ausschussvorsitzende, sei es heute wichtiger denn je, durch attraktive Ausbildungsangebote den Nachwuchs

für die Leasing-Branche zu begeistern und Mitarbeiter zu fördern. Neben der Veranstaltung von Seminaren und Workshops unterstützt der BDL deshalb zusätzliche Fortbildungsangebote. So wurde im Herbst 2013 mit „Learn2Lease“ erstmals ein die Ausbildung zum Bürokaufmann ergänzender Kurs angeboten, der leasing-spezifische Fachkenntnisse zeitgemäß vermittelt. Eine weitere Initiative ist das Unternehmensplanspiel „Leasing“, dessen Fertigstellung nach wesentlichen Entwicklungsschritten im vergangenen Jahr für das laufende Jahr 2014 erwartet wird. Auf spielerische Art und Weise soll es dann möglich sein, die Auswirkungen geschäftspolitischer Entscheidungen zu simulieren und zu analysieren.

„Die Zusammenarbeit der Leasing-Wirtschaft mit dem Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln sichert die Verbindung von Praxis und Theorie, stellt die Ausbildung auch auf akademischem Niveau sicher und trägt mit zahlreichen Publikationen zum wissenschaftlichen Fortschritt bei“, führt Maximilian Meggle aus.

Empirische Studien belegen die Risikoarmut im Leasing

Neben der Arbeit am Forschungsinstitut für Leasing haben im vergangenen Jahr zwei von der Leaseurope initiierte Risikostudien relevante Ergebnisse für die Verbandsarbeit geliefert. So brachten die Analysen den empirischen Nachweis, dass das Leasing-Geschäft ausgesprochen risikoarm ist. Zwar hatte bereits die Finanzkrise belegt, dass von der

Leasing-Wirtschaft weder finanz- noch realwirtschaftliche Risiken ausgehen. Vielmehr hatte sich die Branche aufgrund der realwirtschaftlichen Verankerung sehr robust gezeigt und so zur Bewältigung der Krise beigetragen. Über die unmittelbare Beobachtung hinaus erbringen nun die Untersuchungen, die von der Wirtschaftsberatung Deloitte durchgeführt worden sind, einen wissenschaftlich fundierten Nachweis für die Risikoarmut des Leasing-Geschäfts. Die Ergebnisse sollten dabei helfen, auf europäischer und nationaler Ebene zu einer angemessenen Form der Aufsicht zu finden.

Gegenstand der Studien, an der 17 große europäische Leasing-Gesellschaften teilgenommen haben, war das Ausfallrisiko. Zu diesem Zweck wurden 3,6 Mio. Verträge mit einem Gesamtvolumen von rund 160 Mrd. Euro untersucht. Dabei umfasste der Betrachtungszeitraum die Jahre 2007 bis 2011 und damit auch die Krisenjahre seit 2008. Fazit: Sowohl die Ausfallwahrscheinlichkeiten als auch die Ausfallraten sind deutlich geringer als bei vergleichbaren Finanzierungsalternativen. Ursache dafür ist zum einen, dass ausfallgefährdete Verträge häufig wieder gesunden, weil geleaste Objekte oft unverzichtbar für den Geschäftsbetrieb sind. Zum anderen sind die Ausfallraten gering, weil Leasing-Gesellschaften Eigentümer der Objekte bleiben und durch ihre Objekt- und Verwertungskompetenz bei einem Ausfall geringere Verluste erzielen. „Diese Ergebnisse gilt es bei zukünftigen Regulierungsvorhaben und deren Umsetzung angemessen zu berücksichtigen“, erklärt Maximilian Meggle.

Proportionalität bleibt Hauptforderung

2013 brachte insbesondere die Umsetzung der 4. MaRisk Novelle zusätzliche Herausforderungen für die Leasing-Gesellschaften mit sich. Um seine Mitglieder bei der Umsetzung zu unterstützen, bot der BDL eine Reihe von Workshops an, die regen Zuspruch fanden. Einerseits wurde über die Kernthesen und deren Bewältigung informiert, andererseits ermöglichten die Veranstaltungen den ausgiebigen Informationsaustausch der Gesellschaften über Praxiserfahrungen. Dies galt auch für die 6. Tagung Betrugsprävention, auf der auch die Umsetzung der Compliance-Funktion auf der Tagesordnung

wohl Leasing-Gesellschaften keinen expliziten, regulatorischen Eigenkapitalvorschriften unterliegen. Eine zusätzliche Erweiterung der Risikotragfähigkeitsrechnung bringt die Novellierung der MaRisk durch die explizite Anforderung mit sich, sowohl eine Fortführungsperspektive (going-concern) als auch eine Liquidationsperspektive (gone concern) zu berücksichtigen. Letzteres ist ein vor allem für Banken vorgesehene Steuerungskonzept, das dazu dienen soll, auch im Schadensfall die Sicherheit von Kundeneinlagen zu gewährleisten. „Es ist schwer nachzuvollziehen, warum auch Leasing-Gesellschaften verpflichtet werden, ein solches Konzept zu berücksichtigen. Zudem birgt es die Gefahr von Fehlanreizen“, kritisiert der Vorsitzende

leasing-typischen asynchronen Aufwands- und Ertragsverlauf angemessen abzubilden. Mit dem Prüfungsstandard 810, der am 1. Juli 2014 in Kraft getreten ist, spricht sich das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) für die Anwendung des BDL-Standards aus und gibt gleichzeitig die Rahmenbedingung zur Erstellung und Prüfung vor. Zwar gehe damit ein Stück der institutsspezifischen Gestaltungsfreiheit verloren; dies werde aber durch die gesteigerte Akzeptanz kompensiert, so der Ausschussvorsitzende.

Zukunftsperspektiven im Leasing

„Nicht das Eigentum an einer Sache stiftet Nutzen, sondern erst der möglichst reibungslose Gebrauch“, erläutert Maximilian Meggle. „Genau das ist es, was Leasing ausmacht, deshalb werden sich in Zukunft ganz neue Chancen bieten.“ Um diese zu nutzen, sind Leasing-Gesellschaften jedoch gefordert, die dafür notwendigen Voraussetzungen zu schaffen. Dies kann mit erheblichem Aufwand verbunden sein, der von der Anpassung des strategischen Leitbildes bis hin zu operativen Maßnahmen im Tagesgeschäft reicht. Die Leasing-Branche zeigt sich dafür bestens gerüstet, da mit Leasing nicht nur Innovationen gefördert werden, sondern Leasing selbst für ein innovatives Finanzierungs- und Investitionskonzept steht. ■

Europäische Studien bestätigen das niedrige Risikoprofil von Leasing-Geschäften. Sowohl Ausfallwahrscheinlichkeiten als auch Ausfallraten sind deutlich geringer als bei vergleichbaren Finanzierungsalternativen. Diese Fakten gilt es bei künftigen Regulierungsvorhaben und deren Umsetzung angemessen zu berücksichtigen.

Maximilian Meggle, Vorsitzender des BDL-Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen

stand. Die Einrichtung einer zusätzlichen Compliance-Funktion ist insbesondere für mittelständische Gesellschaften mit erheblichem Aufwand verbunden. „Für mittelständische Gesellschaften wird es deshalb eine echte Option sein, bei der BaFin einen Antrag auf Befreiung von der Einrichtung der Compliance Funktion zu stellen“, erklärt der Ausschussvorsitzende mit Blick auf das am 19. Juli 2014 in Kraft getretene „Gesetz zur Anpassung von Gesetzen auf dem Gebiet des Finanzmarktes“, das diese Option vorsieht (siehe „Kurz notiert“ Seite 41).

Trotz der empirisch bestätigten vorteilhaften Risikosituation haben die Leasing-Gesellschaften dagegen keine Möglichkeit, sich von der Einrichtung eines Kapitalplanungsprozesses befreien zu lassen, und das ob-

des Betriebswirtschaftlichen Ausschusses. Umso wichtiger sei es, leasing-spezifische Steuerungskonzepte zu entwickeln und dafür auch über die Branche hinaus Verständnis zu gewinnen.

IDW spricht sich für BDL-Standard aus

Mit der Substanzwertrechnung verfügt die Branche über einen seit Langem etablierten Standard, der sowohl im Rahmen der Risikotragfähigkeitsrechnung als auch zur Unternehmenssteuerung eingesetzt wird. Als dynamisches Bewertungskonzept, dem das Barwertprinzip zugrunde liegt, trägt der Substanzwert in besonderem Maße der geforderten Zukunftsorientierung Rechnung. Darüber hinaus gelingt es mit dem Substanzwert den

Deloitte-Risikostudien

Kernergebnisse der europäischen Risikostudien „Implicit Risk Weights for SME Leasing in Europe“ und „The Risk Profile of Leasing in Europe: The Role of the Leased Asset“ sind über die Website der Leaseurope (www.leaseurope.org, Rubrik: Market Trends and Research, Basel 3 Research) erhältlich.

Finanzierung

REFINANZIERUNG ALS STRATEGISCHE AUFGABE

Leasing-Gesellschaften sollten die aktuell vorteilhafte Marktsituation nutzen, um ihre Refinanzierungsbasis zu stärken und um Wachstumschancen zu sichern.

Christina Brand, stellv. Vorsitzende des BDL-Finanzierungsausschusses

Die entspannte Refinanzierungssituation des Vorjahres hat sich fortgesetzt. Auch in diesem Jahr zeigen sich Refinanzierungspartner tendenziell aufgeschlossen, bestehende Linien auszuweiten und neue Refinanzierungsbeziehungen einzugehen. Dabei bewegen sich die Konditionen weiterhin auf einem historisch niedrigen Niveau.

Die Refinanzierungsspreads sind im Jahresverlauf 2013 fortlaufend gesunken und nähern sich damit wieder den Konditionen, die bis 2008 am Markt angeboten wurden. Es bleibt zu hoffen, dass sich diese Entwicklung im laufenden Jahr 2014 fortsetzt

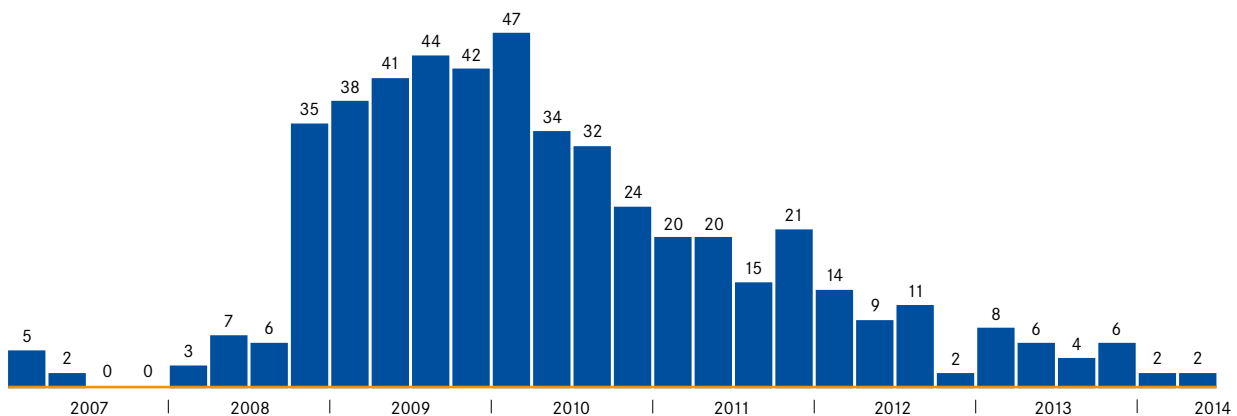
und die günstige Risikosituation im Leasing einen angemessenen Niederschlag in den Refinanzierungskonditionen findet.

„Leasing-Gesellschaften sollten die aktuell vorteilhafte Marktsituation nutzen, um die Refinanzierungsbasis zu stärken und um Wachstumschancen zu sichern“, erklärt Christina Brand, stellvertretende Vorsitzende des Ausschusses für Finanzierungsfragen des BDL. Der Ausschuss ist deshalb bestrebt, in seinen Sitzungen und durch die Tagung „Leasing und Kreditwirtschaft“ ein Forum für den Austausch mit Refinanzierungspartnern zu bieten und Impulse zu

Finanzierungssituation bleibt entspannt

Anteil in % der Unternehmen, deren Geschäftstätigkeit durch Finanzierungsengpässe behindert wird.

Quelle: ifo Institut, ifo Konjunkturtest Dienstleistungen, Bereich: überwiegend Mobilien-Leasing



setzen, sich neue Refinanzierungsquellen zu erschließen. Denn spätestens wenn die anziehende Konjunktur im laufenden Jahr zusätzliche Refinanzierungsmittel erfordert, werden Leasing-Gesellschaften vor die Herausforderung gestellt, ihr Refinanzierungsportfolio zu entwickeln, um die Voraussetzungen für weiteres Wachstum zu schaffen.

Dafür stehen Leasing-Gesellschaften – abhängig von Größe und Hintergrund – unterschiedliche Möglichkeiten offen. Neben den „klassischen“ Refinanzierungsmitteln der Darlehensrefinanzierung und der Forfaitie-

durch langjährige persönliche Kontakte und vertrauensvolle Zusammenarbeit geprägt werden“, erklärt Agerholm.

Refinanzierungsnetzwerk stärken

Für die Pflege von Refinanzierungsbeziehungen hat sich die Tagung „Leasing und Kreditwirtschaft“ mit rund 100 Teilnehmern als branchenweit anerkanntes Forum etabliert. Die 6. Tagung im März 2013 bot auch die Gelegenheit, neue Refinanzierungskontakte zu knüpfen. Vertreter des European Investment Fund (EIF) und der Europäi-

Ein Ziel der Ausschussarbeit ist es, das Spektrum verfügbarer Refinanzierungsinstrumente insbesondere für mittelständische Gesellschaften zu erweitern.

Thomas Agerholm, Vorsitzender des BDL-Ausschusses für Finanzierungsfragen

rung können weitere Instrumente genutzt werden. Aufgrund hoher, fixer Transaktionskosten erfordern ABS- oder Anleiheemissionen jedoch Mindestvolumina, die tendenziell nur von großen Leasing-Gesellschaften angeboten werden können. „Ein Ziel der Ausschussarbeit ist es deshalb, das Spektrum verfügbarer Refinanzierungsinstrumente insbesondere für mittelständische Gesellschaften zu erweitern“, erläutert der Ausschussvorsitzende Thomas Agerholm.

Zusätzliche Refinanzierungsmöglichkeiten können auch erschlossen werden, wenn es gelingt, weiteren Refinanzierungspartnern die Vorteile der Leasing-Refinanzierung näherzubringen und geeignete Instrumente für eine erfolgreiche Refinanzierungsbeziehung anzubieten. Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass auf Seiten der Partner der Einstieg in die Leasing-Refinanzierung mit leasing-spezifischen Investitionen und dem Aufbau entsprechender Fachkenntnisse verbunden ist. Dies bedingt einen Lock-in-Effekt, der erklärt, warum die Anzahl der Refinanzierungspartner in der Leasing-Branche stets überschaubar war. „Andererseits führt dies aber auch zu nachhaltig stabilen und krisenfesten Refinanzierungsbeziehungen, die

schen Investitionsbank (EIB) präsentierten auf der Tagung ihr bestehendes Angebot und erhielten Impulse für den Ausbau der Zusammenarbeit. „Es freut uns, dass auch auf europäischer Ebene die Bedeutung des Leasing für mittelständische Unternehmen zunehmend erkannt wird“, erläutert Thomas Agerholm.

Neue Chancen durch das Programm „Leasing-Bürgschaften CIP“

Zusammen mit dem Verband der Bürgschaftsbanken (VDB) hat der BDL ein Projekt initiiert, um den Einsatz von Bürgschaften im Leasing zu fördern. Kern des Programmes ist es, durch bundesweit einheitliche Bedingungen und ein webbasiertes Antragsverfahren Prozesse effizienter zu gestalten. Dafür haben sich die Bürgschaftsbanken unter der Leitung der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg zu einem Konsortium zusammengeschlossen. Das Programm wird von der Europäischen Kommission unterstützt, indem der Europäische Investitionsfonds im Rahmen des CIP-Programmes einen Teil der Rückbürgschaft übernimmt. Mit Bürgschaften von 30 oder

60 Prozent für Leasing-Investitionen kleiner und mittlerer Unternehmen sowie Existenzgründern räumt das Programm „Leasing Bürgschaft CIP“ neue Spielräume ein. Ziel ist es, für mehr Unternehmen Investitionen zu ermöglichen. Mit dem Programm lassen sich Leasing-Investitionen bis zu 1 Mio. Euro begleiten, wobei eine einzelne Investition den Betrag von 250.000 Euro nicht überschreiten darf. Mit Unterstützung des Europäischen Investitionsfonds (EIF) stehen Bürgschaften in Höhe von 120 Mio. Euro zur Verfügung. Der Fonds bezieht die Mittel aus dem CIP-Programm zur Förderung von Wettbewerbsfähigkeit und Innovation. Das Programm läuft seit Januar 2014 – zunächst bis 2016.

Anträge stellen die Leasing-Gesellschaften für ihre Kunden online auf der Webseite www.leasing-buergschaft.de über ein spezielles Antragstool. Auf Basis des Investitionsorts wird der Antrag automatisch an die zuständige Bürgschaftsbank weitergeleitet.

Der Ausschuss für Finanzierungsfragen hat die Entwicklung des Programmes begleitet und den Programmstart am 1. Januar 2014 durch die Veranstaltung von Workshops mit Leasing-Gesellschaften, Refinanzierungspartnern und Vertretern der Bürgschaftsbanken gefördert. Guy Selbherr, Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und Vorsitzender des Vorstands des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken (VDB), spricht im Interview auf Seite 47 über erste Erfahrungen.

Gefahr der undifferenzierten Regulierung bleibt wesentliches Risiko

Leasing-Gesellschaften sind Teil der Realwirtschaft und realisieren über 50 Prozent der außenfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen, vorwiegend im Mittelstand. Ihren Refinanzierungspartnern bieten sie ein hohes Maß an Sicherheit, weil sie als Eigentümer besseren Zugang zu den Wirtschaftsgütern haben und mit ihrer besonderen Objekt- und Verwertungskompetenz Risiken optimal steuern können. Dennoch

geraten Leasing-Gesellschaften entweder direkt – als der Aufsicht unterstellte Finanzdienstleistungsinstitute – in das Fahrwasser der Finanzmarktregulierung oder sehen indirekt ihre Refinanzierungsbeziehungen bedroht. „Aktuell besteht die Gefahr, dass die Verbriefung von Leasing-Forderungen durch regulatorische Vorgaben in Zukunft erschwert oder sogar verhindert wird, obwohl sich gerade diese Finanzierungsform in der Finanzkrise als außerordentlich sicheres Instrument erwiesen hat“, kritisiert Christina Brand. In Brüssel gibt es Pläne, ABS-Verbriefungen künftig mit deutlich mehr Eigenkapital unterlegen zu müssen.

Die stellvertretende Ausschussvorsitzende betont, wie wichtig es ist, dass eine Aufsicht mit Augenmaß die Vorteile und Besonderheiten des Leasing-Geschäftsmodells angemessen berücksichtigt und für die Gesellschaften sowie ihre Refinanzierungspartner stabile und verlässliche Rahmenbedingungen schafft. Um dies zu fördern, wird der BDL den konstruktiven Dialog mit Politik und Verwaltung in Berlin und Brüssel auch in Zukunft fortsetzen. ■

Informationen auf eigener Website

Ausführlich informiert die Website www.leasing-buergschaft.de über das Programm, das Angebot, seine Optionen und Konditionen. Die am häufigsten gestellten Fragen werden über eine FAQ-Liste beantwortet. Über einen Rechner lassen sich die Kosten ermitteln. Akkreditierte Leasing-Gesellschaften können mit ihren Zugangsdaten schnell und unkompliziert einen Online-Antrag stellen.

INTERVIEW MIT GUY SELBHERR, VORSTAND DER BÜRGSCHAFTS-BANK BADEN-WÜRTTEMBERG



Guy Selherr

Was ist „neu“ am Programm Leasing-Bürgschaft?

Mit dem Programm „Leasing-Bürgschaft“ können Leasing-Gesellschaften besonders jungen Unternehmen, die noch niedrige Bonitäten aufweisen, eine Leasing-Finanzierung ermöglichen. Zum ersten Mal können alle Bürgschaftsbanken mit ihren Bürgschaften für Leasing-Finanzierungen für diese Zielgruppe die niedrigen Bonitäten ausgleichen. Neu ist auch, dass alle Bürgschaftsbanken das Programm bundesweit einheitlich anbieten. Das Programm wurde zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen entwickelt. Folglich ist es auf die Abläufe der Leasing-Gesellschaften optimal abgestimmt – also schlank und schnell. Die Leasing-Unternehmen bekommen innerhalb von zwei bis fünf Arbeitstagen eine Entscheidung. Zudem gibt es bei allen Bürgschaftsbanken die gleichen Bearbeitungsvoraussetzungen: Die Leasing-Gesellschaften akkreditieren sich im ersten Schritt für das Programm. Dann stellen sie den Antrag elektronisch.

Wo sehen Sie besondere Chancen?

Das Programm hat mehrere gute Seiten: Die Leasing-Gesellschaften können sich mithilfe des Programms neue Zielgruppen erschließen: nämlich Existenzgründer und junge Unternehmen. Zudem erleichtert es kleineren Leasing-Gesellschaften die Refinanzierung. Aus Sicht der Bürgschaftsbanken ist die Herkunft der Mittel für das Programm positiv. Denn sie stammen aus dem EU-Programm zur Förderung von Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP) des Europäischen Investitionsfonds (EIF). Dies bietet den Bürgschaftsbanken für Leasing neue Möglichkeiten der Finanzierung von kleinen und mittleren Unternehmen, die über das bestehende Rückbürgschaftskonzept mit Bund und Land so nicht umsetzbar gewesen wären.

Wie ist das Programm bisher angelaufen?

Bisher haben fast 40 Leasing-Gesellschaften die Akkreditierung beantragt. Wir hatten ganz zu Anfang häufig die Frage nach den Kosten für die Bürgschaften. Diese können

die Leasing-Gesellschaften für ihre Kunden im Vorfeld über den Kostenrechner auf der Website www.leasing-buergschaft.de ermitteln. Anfragen für die Finanzierungen von Fahrzeugen und Maschinen kommen am häufigsten vor. Die ersten Leasing-Bürgschaften für Existenzgründer wurden bereits genehmigt. Nach der guten Resonanz von Seiten der Leasing-Gesellschaften spüren wir jetzt, dass das Programm im Vertrieb der Leasing-Gesellschaften umgesetzt wird. ■

Das Interview wurde im Mai 2014 geführt.

Guy Selherr

ist Vorstand der Bürgschaftsbank Baden-Württemberg und seit Juni 2014 Vorsitzender des Vorstands des Verbandes Deutscher Bürgschaftsbanken.



Der BDL

Dienstleistung und Interessenvertretung bilden Verbandsfundament

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen mit Sitz in Berlin vertritt die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Seine rund 180 Mitgliedsgesellschaften repräsentieren über 90 Prozent des deutschen Leasing-Markts.

Zu den Aufgaben des Verbandes gehören verstärkt Aus- und Fortbildungsmaßnahmen für die Branche. Der BDL unterstützt die Leasing-Gesellschaften mit verbandsinternen Fortbildungen und kooperiert mit externen Veranstaltern. Zunehmend wichtig wird es, das breite Berufsspektrum der Leasing-Wirtschaft publik zu machen, um geeignete Fachkräfte zu gewinnen.

Die Interessenvertretung für die Branche geht Hand in Hand mit der Öffentlichkeitsarbeit. Der BDL beobachtet intensiv die Diskussion von Leasing-Themen auf Social-Media-Plattformen und nutzt ausgewählte Kanäle moderat für seine PR-Arbeit.

*Der Leasing-Verband***AUFGABEN UND LEISTUNGEN DES BDL**

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) vertritt die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Mit seinen rund 180 Mitgliedsgesellschaften repräsentiert er über 90 Prozent des deutschen Leasing-Marktvolumens. Der BDL informiert vorrangig Politik, Behörden, Medien, andere Verbände und Organisationen des Mittelstandes sowie die interessierte Öffentlichkeit über den Leasing-Markt und die Branche in Deutschland. Im Dialog mit Vertretern von Gesetzgebung und Verwaltung setzt sich der Verband für stabile wirtschaftliche, zivil-, aufsichtsrechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen sowie für staatliche Fördermaßnahmen ein. Die Öffentlichkeitsarbeit unterstützt dabei die Interessenvertretung und den politischen Dialog.

Seit Ende 2008 stehen Leasing-Gesellschaften unter der deutschen Finanzmarktaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und die Deutsche Bundesbank. Für sie gilt ein sogenanntes KWG light (Gesetz über das Kreditwesen) – eine abgeschwächte Aufsicht ohne Solvenzaufsicht und ohne Anwendung der Großkreditregelungen. Für den BDL bedeutet dies, einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden zu pflegen, um die praxisbezogene Umsetzung der Pflichten zu optimieren. Ziel ist es, weiterhin für ein Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu sorgen und eine mögliche Überregulierung abzuwehren – dies vor allem in Hinblick auf die stark mittelständische Struktur der Leasing-Wirtschaft (siehe auch „Die Mitglieder des BDL, Seite 56). Denn regelmäßig drohen aufsichtsrechtliche Verschärfungen,

vor allem durch neue Gesetze und Verordnungen aus Brüssel, die zwar primär auf den Bankensektor abzielen, aber häufig Leasing-Gesellschaften mit Banken über „einen Kamm scheren“ und weder das völlig andere Geschäftsmodell noch das geringe Risikoprofil von Leasing oder die mittelständische Branchenstruktur berücksichtigen.

Interessenvertretung und Dienstleistung

„Die Beachtung der mittelständischen Branchenstruktur bei Gesetzesinitiativen und im Dialog mit der Politik sowie die Unterstützung der kleinen und mittleren Mitglieder bei der Bewältigung der Aufsicht gehört weiterhin zu unseren vorrangigen Aufgaben“, erläutert BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler. Das Thema Finanzmarktaufsicht zeigt exemplarisch die beiden Säulen, auf denen die Verbandsarbeit des BDL fußt: Interessenvertretung einerseits und Dienstleistung für die Mitgliedsunternehmen andererseits.

Längst misst sich die Attraktivität eines Verbands nicht mehr ausschließlich an seiner Funktion als Interessen- und Branchenvertreter – so wichtig diese nach wie vor auch ist. Jedes einzelne Mitglied fragt vielmehr nach seinem individuellen Nutzen und danach, welchen Mehrwert eine Mitgliedschaft ihm bieten kann. Besonders in einer heterogenen Branche wie der Leasing-Wirtschaft, in der zahlreiche mittelständische Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können, ist der Verband als Dienstleister gefordert.

Umfangreicher Service für Mitgliedsunternehmen

Die Analyse und praxisgerechte Aufbereitung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen sowie die kontinuierliche, frühzeitige (und exklusive) Mitgliederinformation gehören zu den Dienst- und Serviceleistungen des BDL. Die Mitglieder erhalten Rundschreiben oder Newsletter sowie weiterführende Informationen im internen Mitgliederbereich der BDL-Website. Zu einzelnen Themenfeldern werden praxisnahe

Fachkräfte für die Leasing-Wirtschaft

Knapp 13.000 Mitarbeiter beschäftigt die Leasing-Branche. In den Leasing-Teams der Gesellschaften arbeiten Fachkräfte unterschiedlicher Professionen zusammen. Da Objekt-Know-how und Branchenkenntnis die Experten der Branche auszeichnen, sind neben Finanzierungsexperten u. a. auch Ingenieure verschiedener Fachrichtungen, Experten des Gesundheitssystems, Kfz-Meister, Facility-Manager, Versicherungsfachleute, Juristen und Portfolio-Manager tätig. Diese Vielfalt zu kommunizieren, um dem Fachkräftemangel zu begegnen, sowie umfangreiche Aus- und Fortbildungsmaßnahmen zu unterstützen, gehört zu den Aufgaben des BDL.

Handreichungen, Anwendungsempfehlungen und Leitfäden bereitgestellt. Zudem veranstaltet der BDL Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen.

Aus- und Fortbildung

Nicht zuletzt erreicht die Leasing-Wirtschaft nun auch der viel diskutierte Fachkräftemangel: Nachwuchskräfte zu rekrutieren, wird immer schwieriger. Auch hier ist die Unterstützung durch den Verband gefordert. Daher deckt ein breites Seminarangebot wesentliche Facetten der Aus- und Weiterbildung ab. Es reicht vom Grundlagenseminar bis hin zu Spezialseminaren, die flexibel auf aktuelle Anforderungen eingehen und auf die (Praxis-) Bedürfnisse der Mitglieder abgestimmt sind.

Darüber hinaus unterstützt der BDL auch zusätzliche Fortbildungsangebote von externen Veranstaltern. Im vergangenen Jahr wurde erstmals ein die Ausbildung zum Bürokaufmann/ zur Bürokauffrau ergänzender Kurs angeboten: „Learn2Lease“ vermittelt leasingspezifische Fachkenntnisse über eine Plattform im Internet. 50 Auszubildende von Leasing-Gesellschaften aus ganz Deutschland nehmen am laufenden Kurs teil. Im September 2014 startet die neue Fortbildung. Zudem wurde ein Unternehmensplanspiel „Leasing“ vom Verband ge-

fördert, das in der zweiten Hälfte 2014 einsatzbereit sein wird. Es soll spielerisch einerseits ein breites Spektrum an fachlichen Inhalten vermitteln und andererseits die Spieler mit den komplexen Entscheidungen der Unternehmensführung einer Leasing-Gesellschaft vertraut machen.

„Nicht zuletzt ist es aufgrund drohenden Fachkräftemangels auch unsere Aufgabe, das breite Spektrum der Berufsprofile in der Leasing-Wirtschaft publik zu machen“, erläutert Horst Fittler. Viele Studierende wüssten gar nicht, welche Möglichkeiten sie mit ihrer Fachausbildung in Leasing-Gesellschaften haben. „Da Objektkompetenz in der Branche großgeschrieben wird, brauchen die Gesellschaften weit mehr als Finanzierungsexperten. Ingenieure, Experten für das Gesundheitssystem, Portfolio-Manager etc. sind nur einige Beispiele für gesuchte Fachleute“, führt der BDL-Hauptgeschäftsführer aus (siehe auch „Vielfalt und Innovationskraft prägen die Leasing-Wirtschaft“, Seite 9 ff.).

Auch international Ansprechpartner Nr. 1 in Sachen Leasing

Um all seine Aufgaben zu bewältigen, ist der BDL auch grenzüberschreitend tätig und setzt sich für die Belange der deutschen Leasing-

Der BDL im Internet

Weitere Informationen zum BDL, seinem Vorstand, den Gremien und seinen Mitgliedern gibt es im Internet unter www.leasingverband.de. Eine Datenbank unter der Rubrik „Mitglieder“ listet die Leasing-Gesellschaften nach ihren Tätigkeitsbereichen in Deutschland und international.

Wirtschaft ein, unter anderem durch seine Mitgliedschaft im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände. Schwerpunkte der Arbeit der Leaseurope (www.leaseurope.org) mit Sitz in Brüssel sind die Reformpläne zur internationalen Leasing-Bilanzierung, aktuelle aufsichtsrechtliche Themen, die Entwicklungen beim Thema Shadow Banking und Forschungsprojekte. Nach den Studien zum geringen Risikoprofil des Leasing-Geschäfts arbeitet Leaseurope derzeit an der Aktualisierung der Untersuchung zur Leasing-Nutzung von SME (Small and Medium-sized Enterprises). ■



Die Leasing-Wirtschaft bietet für akademischen Nachwuchs ein breites Berufsspektrum an.

Schwerpunkte der Verbandsarbeit

EIN GESPRÄCH MIT PRÄSIDENT MARTIN MUDERSBACH UND HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER HORST FITTLER



Martin Mudersbach

Der Vorstand ist von der Zukunft unseres Produkts und der Innovationskraft der Leasing-Wirtschaft überzeugt. Die Branche wird künftig DER Investitionsfinanzierer in Deutschland sein und ihren Marktanteil weiter ausbauen.

Martin Mudersbach, BDL-Präsident

Der Vorstand des BDL hat sich in den vergangenen Monaten intensiv mit den Zukunftsaussichten der Branche und des Verbandes beschäftigt. Was gab den Anstoß für diese Auseinandersetzung?

Mudersbach: Leasing hat sich nach seiner Einführung vor über 50 Jahren in der deutschen Wirtschaft etabliert, aber mit seiner Etablierung auch von der ursprünglichen „Sexiness“ eingebüßt. In der jüngeren Vergangenheit hat sich die dynamische Entwicklung unserer Branche abgeschwächt; wir wachsen eher parallel mit der Konjunktur. Der Vorstand des BDL ist von der Zukunft unseres Produkts und der Innovationskraft unserer Branche überzeugt und wollte einen Prozess anstoßen, über Zukunftsstrategien zu diskutieren.

Fittler: Die vergangenen fünf Jahre war die Branche stark mit der Unterstellung unter die Finanzmarktaufsicht beschäftigt, das war sicher das einschneidendste Ereignis in der Leasing-Geschichte in Deutschland. Viele personelle und finanzielle Ressourcen

wurden durch die aufsichtsrechtlichen Anforderungen gebunden. Dies gilt für die Leasing-Gesellschaften, aber auch für den Verband. Nun ist der Kraftakt größtenteils vollzogen. Die BaFin attestiert den Gesellschaften eine gute Qualität der Umsetzung. Jetzt können sich die Gesellschaften und der Verband über das Tagesgeschäft hinaus auch mit Zukunftsstrategien auseinandersetzen.

Wie sieht der Vorstand die Zukunft des Leasing?

Mudersbach: Wir sind von der Innovationskraft und Stärke der Leasing-Wirtschaft überzeugt. Die Branche wird DER Investitionsfinanzierer in Deutschland sein und ihren Marktanteil weiter ausbauen. Unsere Pluspunkte sind Objektkompetenz, Branchen-Know-how, Asset Management und die damit verbundene Wertschöpfung. Die reine Objektfinanzierung wird in der Zukunft passé sein. Unsere Kundenbasis bildet jedoch weiterhin der Mittelstand. Daran besteht kein Zweifel, und so wie sich unsere Kunden entwickeln und ihre Ansprüche verändern, werden auch wir uns entwickeln.



Horst Fittler

Fittler: Die Branche wird ihre Kompetenzen für neue Märkte und Produkte weiter ausbauen. Ob Energiewende, E-Mobilität oder die Folgen des demografischen Wandels für das Gesundheitssystem und die damit verbundenen Investitionsgüter – ohne die Leasing-Branche werden diese Herausforderungen nicht erfolgreich bewältigt werden können.

bauen oder zumindest ihre Investition finanzieren und die Nutzung managen.

Was wird die Verbandsarbeit besonders prägen?

Mudersbach: In den vergangenen Jahren waren wir intensiv mit der Abwehr möglicher Folgen der Finanzmarktaufsicht beschäftigt.

als deutscher Verband stärker in Erscheinung treten wollen.

Fittler: Nach den Europawahlen ist ein guter Zeitpunkt, mit der Arbeit in Brüssel zu beginnen. Wir werden auch unsere Kooperationen mit anderen Verbänden, unser Netzwerk, weiter ausbauen. Und nicht zuletzt denken wir über neue Serviceangebote für unsere Mitglieder nach. Die Rekrutierung von Fachkräften gestaltet sich schwierig. Der Verband kann hier unterstützen, indem er die vielfältigen, interessanten Arbeitsmöglichkeiten in der Leasing-Wirtschaft herausstellt. ■

Der BDL wird sein Engagement in Brüssel verstärken, aber auch die Kooperationen mit anderen Verbänden intensivieren. Zudem werden wir die Serviceangebote für unsere Mitglieder erweitern. Ein Beispiel dafür ist die Unterstützung bei der Rekrutierung von Fachkräften.

Horst Fittler, BDL-Hauptgeschäftsführer

Mudersbach: Ein chinesisches Sprichwort sagt: Wenn der Wind des Wandels weht, bauen die einen Schutzmauern, die anderen bauen Windmühlen. Wir werden die Windmühlen

In Zukunft werden wir proaktiver agieren und versuchen, unsere Rahmenbedingungen selbst zu prägen. Das gilt für Berlin, ganz besonders aber auch für Brüssel, wo wir künftig

*Öffentlichkeitsarbeit***LEASING-THEMEN AUF SOCIAL-MEDIA-PLATTFORMEN:
PRIVATLEASING DOMINIERT**

Die Mehrheit der Leasing-Gesellschaften hält sich – wie viele B2B-Unternehmen – mit eigenen Aktivitäten im Social Web zurück. In einem geringen Maß wird jedoch auf Social-Media-Kanälen bereits über Leasing diskutiert. Aufgrund des Charakters des Social Webs überrascht es nicht, dass dabei Beiträge über das private Autoleasing dominieren. Quantitativ sind die Leasing-Nennungen gleichwohl gering. Wenn diskutiert wird, findet der Austausch in Foren statt (über 50 Prozent), an zweiter Stelle folgt der Kurznachrichtendienst Twitter. In den Diskussionen schlagen die User bei einem Löwenanteil der Beiträge einen neutralen Tonfall an (fast 70 Prozent). Dies sind einige Kernergebnisse einer Social-Media-Untersuchung, die der BDL im vergangenen Jahr durchgeführt hat. Die Analyse hat gezeigt, dass zwar kein akuter Handlungsbedarf besteht, jedoch das Social Web intensiv beobachtet werden sollte.

*Vier von fünf Internet-Nutzern
im Social Web aktiv*

Rund 54 Mio. Menschen in Deutschland sind laut einer ARD/ZDF-Studie online, dies entspricht knapp 80 Prozent aller Erwachsenen über 14 Jahren. 2013 war jeder von ihnen täglich durchschnittlich 169 Minuten online und damit gut eine halbe Stunde länger als 2012. Mobile Endgeräte wie Tablets oder Smartphones treiben den Konsum weiter voran. Laut BITKOM, Sprachrohr der IT-, Telekommunikations- und Neue-Medien-Branche, waren im vergangenen Jahr 78 Prozent aller Internet-Nutzer auf sozialen Plattformen angemeldet. Dabei wird Social Media von allen Altersgruppen genutzt. Selbst zwei Drittel der

über 65-jährigen User waren Teilnehmer eines sozialen Netzwerks und haben sich dort über Aktivitäten, Meinungen, Interessen etc. ausgetauscht.

*Social Media im B2B-Geschäft
noch in den Anfängen*

Social Media hat längst den rein privaten Charakter verloren. Etwa die Hälfte der Unternehmen in Deutschland nutzt diese Kanäle; besonders weit verbreitet sind Unternehmenspräsenzen in sozialen Netzwerken sowie auf Video-Kanälen. Treiber des Einsatzes sind Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Ziele der Maßnahmen sind Imagesteigerung, gefolgt von Kundenbindung und -gewinnung. Eine konkrete Absatzsteigerung erhofft sich nur ein verschwindend geringer Teil. Aktiv sind vor allem Unternehmen der Konsumgüterindustrie (B2C), die ihre Produkte – z. B. eingeführte Marken – oder ihre Dienstleistung direkt Verbrauchern anbieten.

Dagegen stecken Social-Media-Aktivitäten der Investitionsgüterindustrie (B2B) noch in den Kinderschuhen. Die exakte Ansprache der – im Vergleich zu Konsumenten oft kleineren und spezifischen Zielgruppe – ist deutlich schwieriger. Einige Studien zeigen zwar, dass z. B. die Nutzung von Twitter als Business-Tool für Manager in Europa deutlich an Bedeutung gewonnen hat. Jedoch wird noch strittig diskutiert, ob die Top-Entscheider in Unternehmen gleichfalls beruflich auf Social-Media-Plattformen aktiv sind und sich dort über geschäftsrelevante Fragen informieren. Auch in der Leasing-Wirtschaft, deren Kunden zu gut 90

Prozent aus dem gewerblichen Bereich stammen, sind bisher nur einzelne Gesellschaften auf Facebook, Twitter, YouTube oder anderen Social-Media-Plattformen aktiv.

Analyse der Leasing-Themen

Wird im konsumentenorientierten Social Web bereits über Leasing gesprochen? Auf welchen Plattformen finden Diskussionen statt? Welche Inhalte werden ausgetauscht? Um diese Fragen zu beantworten, hat der Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit des BDL im vergangenen Jahr das Social Web von einem Monitoring-Unternehmen untersuchen lassen. Es wurden die Leasing-Nennungen und Diskussionen exemplarisch in den Monaten Mai und Juni 2013 im Web 2.0 qualitativ und quantitativ analysiert, insgesamt ergaben sich knapp 1.000 Nennungen. „Die Ergebnisse zeigen, dass im Social Web zwar auch über Leasing diskutiert wird, jedoch andere Themen das Web dominieren“, erklärt Holger Rost, Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit. Vor allem im Vergleich zu Diskussionen über Verbrauchertemen – Marken und Dienstleistungen – sind die Leasing-Beiträge noch gering. So erzielt z. B. eine Biermarke rund 700 Treffer im Monat, eine Bekleidungsmarke 1.000 bis 2.000 Meldungen und ein Verkehrsunternehmen für Personen- und Güterverkehr um die 8.000 Beiträge pro Monat.

*Privatleasing dominiert die
Diskussionen*

Über Leasing wird vor allem in Foren diskutiert. Aufgrund des konsumentenorientierten

Charakters des Social Webs ist es wenig überraschend, dass primär Privatpersonen Rat oder den Austausch zum privaten Kfz-Leasing suchen. In der Regel geht es um das Abwägen zwischen verschiedenen konkreten Finanzierungsvarianten und den Erfahrungsaustausch. Jeder zweite Beitrag beschäftigt sich entsprechend mit dem Privatleasing, während nur 15 Prozent der Posts das Autoleasing für gewerbliche Nutzer thematisieren. Die meisten Beiträge wurden in den Foren „gutefrage.net“, „carpassion.com“, „auto-treff.com“ und „goingelectric.de“ gepostet.

Differenzierter stellt sich die Nutzung beim Kurznachrichtendienst Twitter dar. Hier dominieren Marketingaktivitäten, News und Studienergebnisse. Neben konkreten Meldungen zum privaten Autoleasing finden sich daher auch allgemeine Leasing-The-

Tonalität ist neutral bis positiv

Die Tonalität der Beiträge ist zu einem Löwenanteil neutral (67 Prozent), 22 Prozent sind positiv, nur elf Prozent negativ. Bei den negativen Beiträgen geht es vor allem um schlechte Erfahrungen beim privaten Fahrzeugleasing, von dem abschließend abgeraten wird. „Dieses Ergebnis spricht für generell gute Erfahrungen beim Autoleasing. Denn in der Regel geizen die User im Netz nicht mit negativen Aussagen“, urteilt der Ausschussvorsitzende.

Die sozialen Netzwerke wurden im untersuchten Zeitraum wenig für Leasing-Fragen genutzt. Dies gilt gleichermaßen für private Netzwerke (z. B. „Facebook“) wie auch für berufliche (z. B. „Xing“, „LinkedIn“). Jedoch existiert auf „Xing“ eine Gruppe mit dem

ebenso das Engagement des BDL auf „Xing“. Die Entwicklung im Social Web geht auch im B2B-Bereich weiter und ist nicht zuletzt eine Generationenfrage. Für die Leasing-Gesellschaften ist es daher geboten, Vorreiter zu sein statt Nachzügler: „Gehe nicht dahin, wo der Puck ist, gehe dahin, wo der Puck sein wird“, zitiert Holger Rost die Erfolgsstrategie des ehemaligen kanadischen Eishockeyspielers Wayne Gretzky. ■

Umbruch in der Medienwelt: Social Media

Wer intensiv das Internet nutzt, der kommt an Wikipedia, Twitter, YouTube, Facebook oder Xing kaum vorbei. Diese digitalen Plattformen werden unter dem Oberbegriff „Social Media“ zusammengefasst. Seit etwa Mitte der 1990er-Jahre hat sich die Internetnutzung deutlich verändert. Anders als bei Massenmedien wie Fernsehen, Radio, Tageszeitungen oder auch der bis dahin bestehenden Nutzung des World-Wide-Webs stehen Dialog und Interaktion im Vordergrund – statt einer Einbahnstraßen-Kommunikation, eines reinen „Konsums“ von Informationen. Der PR-Experte Bernhard Jodeleit beschreibt die in der Medienbranche als revolutionär gesehene Neugestaltung: „Die heute oft empfundene Waffengleichheit zwischen Absender und Rezipient ist neu und markiert den größten Umbruch in der Medienwelt seit Jahrzehnten.“ Diese veränderte Nutzungsmöglichkeit wurde zunächst unter der Bezeichnung „Web 2.0“ zusammengefasst, die jedoch inzwischen durch den Begriff „Social Media“ oder „Social Web“ abgelöst wurde. Auf Social-Media-Plattformen tauschen sich Internet-Nutzer aus; sie bestimmen, erstellen, kommentieren und bearbeiten Inhalte. Dabei lassen sich die Funktionen der Plattformen grob einteilen in Kommunikation, Wissensmanagement, Multimedia und Unterhaltung.

Die Entwicklung im Social Web geht auch im B2B-Bereich weiter und ist nicht zuletzt eine Generationenfrage. Für die Leasing-Gesellschaften ist es daher geboten, Vorreiter zu sein statt Nachzügler.

Holger Rost, Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit

men zu Leasing-Vorteilen, zur Bedeutung der Investitionsart etc. Beide Themenbereiche machen jeweils etwa 20 Prozent der Beiträge aus. Jede zehnte Nachricht weist auf einen Leasing- oder Finanzierungsrechner hin.

In Diskussionen und Nachrichten treten der BDL als Verband und seine Mitgliedsgesellschaften kaum in Erscheinung. Nur in etwa zehn Prozent der Posts wird überhaupt ein Unternehmensname konkret genannt. „Die Meldungen beschäftigen sich eher mit dem Investitionsobjekt, also vor allem Autos, und dem verbundenen Leasing-Angebot als mit der Gesellschaft. Hier ist durchaus Marketingpotenzial vorhanden“, erklärt Holger Rost.

Oberthema Leasing, die zwar im analysierten Zeitraum nicht aktiv war, aber knapp 2.000 Mitglieder zählte. „Das Interesse für Leasing ist durchaus vorhanden. Der BDL hat daher im vergangenen Jahr ein Unternehmensprofil auf ‚Xing‘ eingerichtet und postet seither seine Nachrichten dort. Und wir gewinnen stetig neue Abonnenten“, erklärt Holger Rost.

Fazit

„Für die Leasing-Branche und den BDL zeigen die Ergebnisse der Untersuchung, dass kein akuter Handlungsbedarf besteht“, zieht der Ausschussvorsitzende ein Fazit der Monitoring-Studie. Die weitere intensive Beobachtung der Leasing-Diskussionen auf Social-Media-Kanälen wird daher fortgesetzt,

*Die Mitglieder des BDL***SPIEGEL DER DEUTSCHEN UNTERNEHMENSLANDSCHAFT**

1962 gründeten sich in Deutschland die ersten Leasing-Gesellschaften und starteten eine Erfolgsgeschichte, die ihresgleichen sucht. Nach einem guten halben Jahrhundert hat sich das Produkt Leasing in der deutschen Wirtschaft dauerhaft etabliert. Es gibt nahezu kein Investitionsgut, das nicht geleast werden kann und nicht geleast wird. Unternehmen aller Größenklassen ziehen Leasing bei ihren Investitionsplänen in Betracht. In fünf Jahrzehnten hat sich in Deutschland – abweichend von anderen europäischen Ländern – eine vielschichtige Branchenstruktur mit einem starken mittelständischen Kern gebildet. Die Leasing-Wirtschaft spiegelt damit die deutsche Unternehmenslandschaft wider. Den Kunden kann sie somit eine Beratung auf Augenhöhe bieten, was neben der Innovationskraft eines der Erfolgsgeheimnisse der Branche ist.

Den Leasing-Markt teilen sich große, meist auch international tätige Gesellschaften – oft mit Banken- oder Hersteller-Hintergrund – und eine Vielzahl kleiner und mittelständischer Leasing-Unternehmen. Experten für Immobilien- und Großmobilen-Leasing sind ebenso vertreten wie breit aufgestellte Universalanbieter und Spezialisten für bestimmte Objektgruppen oder Kundensektoren.

BDL-Mitglieder repräsentieren 90 Prozent des Markts

2014 sind rund 380 Leasing-Gesellschaften bei der Bundesanstalt für Finanzmarktaufsicht eingetragen. Aktuell gehören dem BDL davon 178 Gesellschaften mit aktivem Leasing-Geschäft an. (Hinzu kommen vier Alt-Mitglieder des IDL,

mit dem der BDL 2001 fusionierte, ohne aktives Geschäft). Die Mitglieder erwirtschafteten 2013 inklusive Mietkauf ein Neugeschäft von 46,7 Mrd. Euro und repräsentieren damit etwa 90 Prozent des Gesamtmarktes. Da mit wenigen Ausnahmen alle größeren Leasing-Unternehmen Mitglied im BDL sind, verteilt sich das verbleibende, nicht von Verbandsangehörigen generierte Neugeschäftsvolumen in Höhe von ca. sechs Mrd. Euro auf viele überwiegend kleinere Gesellschaften.

Mittelständische Struktur

Eine Strukturanalyse der BDL-Mitglieder nach Größenklassen ergibt, dass über die Hälfte der Gesellschaften weniger als 15 Beschäftigte hat, rund drei Viertel haben weniger als 50 Mitarbeiter. Gut ein Drittel der BDL-Mitglieder verfügt lediglich über einen Einzelgeschäftsführer oder Einzelvorstand. Dabei handelt es sich sehr häufig um inhabergeführte Unternehmen. Die Mehrzahl der BDL-Mitglieder ist im Mobilen-Leasing tätig. Ausschließlich Mobilen-Leasing betreiben 147 Gesellschaften, ausschließlich Immobilien-Leasing sieben, 24 Unternehmen sind in beiden Bereichen tätig. Von allen Mitgliedsgesellschaften haben 33 einen Hersteller-, 49 einen Banken- und 96 einen unabhängigen Hintergrund. Die Eigentümerstruktur der Mitgliedsunternehmen ist seit Jahren stabil. 28 Prozent der BDL-Mitglieder haben einen ausländischen Hintergrund, d.h. eine Muttergesellschaft, die nicht in Deutschland sitzt. Dieser Anteil ist in den vergangenen zehn Jahren um rund zehn Prozentpunkte gestiegen. Ihr Anteil am Neugeschäft hat sich in der gleichen Zeit nur gering auf 22 Prozent erhöht.

Fachkräfte in der Leasing-Wirtschaft

Die BDL-Mitglieder beschäftigten 2013 rund 12.900 Mitarbeiter, damit ist die Anzahl der Beschäftigten stabil geblieben (+ 1 Prozent). In den Leasing-Gesellschaften arbeiten Fachkräfte aus den unterschiedlichsten Bereichen und mit verschiedenen Ausbildungen zusammen. Da Objekt-Know-how und Branchenkenntnis die Mitarbeiter in der Leasing-Wirtschaft auszeichnen, sind neben Finanzierungsexperten z. B. auch Ingenieure vieler Fachrichtungen, Experten des Gesundheitssystems, Kfz-Meister, Facility-Manager, Versicherungsfachleute, Juristen, Portfolio-Manager tätig (siehe auch Artikel „Vielfalt und Innovationskraft prägen die Leasing-Wirtschaft“, Seite 9 ff.).

Konsolidierungsprozess

In vier Jahrzehnten Verbandsgeschichte hat sich die Zahl der Mitgliedsgesellschaften stetig erhöht. 1972 von 16 Gesellschaften gegründet, wuchs der BDL nach 20 Jahren bereits auf rund 100 Mitglieder an. Durch die Fusion mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen (IDL) 2001 wurde erstmals die 200er-Marke überschritten, die sich über Jahre hielt, bis die Leasing-Gesellschaften Ende 2008 der Finanzmarktaufsicht unterstellt wurden. Dies war sicher der bedeutendste und tiefste Einschnitt in der Branchengeschichte. Zumal die umfangreichen Anforderungen und Pflichten, die sich auch durch die „Aufsicht light“ ergeben haben, eine sehr heterogene Branche trafen.

Die Unterstellung unter die Finanzmarktaufsicht löste einen Konsolidierungsprozess aus, der sich zwar nach fünf Jahren verlangsamt hat, aber noch nicht abgeschlossen ist. Zahlreiche kleine und mittelständische Leasing-Unternehmen sahen und sehen sich angesichts hoher aufsichtsbedingter Verwaltungskosten gezwungen, ihr Geschäft aufzugeben. Allein in den ersten drei Jahren der Aufsicht reduzierte sich die Zahl der bei der BaFin eingetragenen Leasing-Gesellschaften um über 100. Inzwischen verlangsamt sich der Konsolidierungsprozess – von 2012 auf 2013 schieden knapp 15 Leasing-Unternehmen aus dem Markt aus. Aufgegeben haben vor allem kleinere Unternehmen, die nicht im BDL organisiert waren und somit auch nicht auf die umfangreiche Unterstützung des Verbandes zurückgreifen konnten. Doch auch die Mitgliederzahlen des BDL gehen – moderat – zurück. Und Neugründungen sind aufgrund der Auflagen der Finanzmarktaufsicht mit hohen Einstiegshürden versehen (siehe auch „Der Leasing-Verband – Aufgaben und Leistungen“, Seite 50).

Kooperation als Schlüssel zum Erfolg

Bei der Unterstützung der Mitgliedsgesellschaften kann der BDL auch auf sein breites Netzwerk an Consultants, IT-Spezialisten, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern,

Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern etc. zurückgreifen, den sogenannten Kooperations- und Informationspartnern (KIP).

Partner des BDL können diejenigen Unternehmen werden, die selbst kein Leasing-Geschäft betreiben, deren Geschäftstätigkeit jedoch engen Bezug zur Leasing-Branche hat. Ziel ist dabei, den Kontakt und den gegenseitigen Informationsfluss zwischen der Leasing-Wirtschaft und Unternehmen bzw. Branchen zu fördern, die mit den Leasing-Gesellschaften im Leistungsaustausch stehen. Der aktive Austausch ist dabei ein Erfolgsfaktor für die gesamte Branche. Der BDL bietet dafür auf seinen Mitgliederversammlungen und anderen Veranstaltungen eine geeignete Plattform. Aktuell besteht das Partner-Netzwerk aus insgesamt 81 Partnern.

Begleitung der Kunden ins Ausland

Deutschland nimmt weltweit unter den Exportnationen eine Spitzenposition ein. Es überrascht daher nicht, dass auch ungefähr ein Drittel der Mitgliedsunternehmen des BDL Geschäfte im Ausland betreibt. In der Regel geht es dabei nicht primär um lokales Geschäft, vielmehr begleiten die Leasing-Gesellschaften ihre Kunden, wenn diese sich neue Absatzmärkte im Ausland erschließen oder ihre Produktion aus Deutschland verlagern.

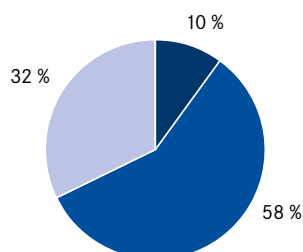
Dabei werden zwei Arten von Geschäftsmodellen unterschieden: das Cross-Border-Leasing und das Domestic-Leasing. Beim Domestic-Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens. Dies kann eine 100-prozentige Tochter oder ein Joint Venture sein. Beim Cross-Border-Leasing wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer geschlossen. Dieses Geschäft ist seit einigen Jahren rückläufig – zugunsten des Domestic-Leasing. Denn die Präsenz vor Ort ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte. Außerdem können so die Besonderheiten in den einzelnen Ländern bei den handels-, zivil- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

Mietkauf

Seit vielen Jahren bieten die Leasing-Gesellschaften für eine Reihe von mobilen Ausrüstungsgütern auch Mietkauf-Verträge an. Beim Mietkauf räumt die Leasing-Gesellschaft ihrem Kunden das Recht ein, das Investitionsgut innerhalb einer Frist zu einem vorher bestimmten Preis zu erwerben, wobei die bis dahin gezahlten Mieten auf den Kaufpreis angerechnet werden. Anders als im Finanzierungsleasing erfolgt beim Mietkauf die Aktivierung der Mietkaufsache sofort in der Bilanz des Mietkäufers. Der Anteil des Mietkaufs gewinnt langsam, aber stetig an Bedeutung und beträgt aktuell 12 Prozent des Neugeschäfts der BDL-Mitglieder, was 5,6 Mrd. Euro entspricht. Mietkauf bietet sich vor allem dann an, wenn es um die längerfristige Nutzung eines Investitionsgutes geht, das nicht unter dem Druck kurzer Innovationszyklen steht oder sehr speziell auf ein Unternehmen zugeschnitten ist und sich nicht ohne Weiteres für eine Drittverwertung eignet. Im vergangenen Jahr wurden ca. 69.000 Mietkauf-Verträge abgeschlossen, fast die Hälfte davon im Nutzfahrzeugbereich. Häufig wird auch Mietkauf abgeschlossen, um staatliche Investitionszulagen für den Kunden zu ermöglichen, die für Leasing-Investitionen ausgeschlossen sind. ■

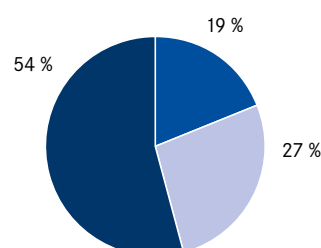
Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

Anteil am Neugeschäft-Mobilen-Leasing



Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Quelle: BDL

VERBANDSGESCHÄFTSSTELLE

Stand Juni 2014

Markgrafenstraße 19
10969 Berlin

Telefon: 030 20 63 37-0
Telefax: 030 20 63 37-30
bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

Horst Fittler
Hauptgeschäftsführer

Dr. Martin Vosseler
Geschäftsführer/Bereich Bilanzierung und
Steuern

Stefanie Holitschke
Referatsleiterin Recht I

Dr. Matthias Pytlik
Referatsleiter Betriebswirtschaft und
Finanzierung

Claudia Rautenberg
Referatsleiterin Recht II

Heike Schur
Referatsleiterin Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit

Dr. Johannes Sczech
Referatsleiter Betriebswirtschaft,
Fortbildung und Statistik

Sekretariat
Kerstin Bachmann
Kathrin Dickhoff
Petra Hannemann
Gisela Stoy

VORSTAND

Martin Mudersbach

Präsident
Vorsitzender der Geschäftsleitung
akf leasing GmbH & Co KG

Thomas Kolvenbach

Vizepräsident
Geschäftsführender Gesellschafter
COMCO Leasing GmbH

Kai Ostermann

Vizepräsident
Vorsitzender des Vorstandes
Deutsche Leasing AG

Jochen Jehmlich

Sprecher der Geschäftsführung
GEFA-Leasing GmbH

Frederik Linthout

Geschäftsführer
UniCredit Leasing GmbH

Michael Mohr

Sprecher der Geschäftsführung
abcfinance GmbH

Jürgen Mossakowski

Vorstandsvorsitzender
CHG-MERIDIAN AG

Benedikt Schell

Vorstand
Mercedes-Benz Bank AG

Dr. Martin Starck

Sprecher der Geschäftsführung
LBBW Leasing GmbH

BILANZ- UND STEUERAUSSCHUSS

Paul Dillenberger

Vorsitzender
Deutsche Leasing AG

Bernhard Regnery

Stellvertretender Vorsitzender
NOMOS Steuerberatungs GmbH
(für KGAL GmbH & Co. KG)

Dr. Stephan Berdesinski

Landesbank Baden-Württemberg
(für SüdLeasing GmbH)

Uschi Böhm

UniCredit Leasing GmbH

Harald Brauer

DIL Deutsche Immobilien Leasing GmbH

Dierk Cordes

abcfinance GmbH (Geschäftsstelle Essen)

Dr. André H. Grabowski

Volkswagen Leasing GmbH

Ulrich Haumering

GE Capital Leasing GmbH

Marcus Menne

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Thomas Neubacher

Commerz Real AG

Clemens Richter

LHI Leasing GmbH

Walter H. Rösgen

Capital&Concept Leasing GmbH

Christoph Schalley

Mercedes-Benz Leasing GmbH

Hildegard Schlepp

MMV Leasing GmbH

Marion Schupp

für VR-LEASING AG

Matthias Sprank

ALD Lease Finanz GmbH

Andreas Strauch

GEFA-Leasing GmbH

RECHTSAUSSCHUSS

Martin Werthmann

Vorsitzender
De Lage Landen Leasing GmbH

Gerd Asam

LHI Leasing GmbH

Dorthe Bendig

Landesbank Baden-Württemberg
(für SüdLeasing GmbH)

Lothar Breitfeld

MMV Leasing GmbH

Boris Dassen

akf leasing GmbH & Co KG

Claudia Doerr

Siemens AG
(für Siemens Finance & Leasing GmbH)

Michael Felde

Deutsche Leasing AG

Joachim Francke

RAe Francke & Partner

Dr. Ernst-Gerald Koch

Rechtsanwälte Rosenberger & Koch
(für UTA Leasing GmbH)

Sanja Kraus

Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

Klaus Liedgens

Commerz Real AG

Jürgen Martin

Toepper Martin Rechtsanwälte und Notare
(für A*LEASE Auto & Anlagen-Leasing GmbH)

Paul Meschig

GE Capital Leasing GmbH

Sven Scholtyssek

IKB Leasing GmbH

Markus Strauß

Volkswagen Leasing GmbH

Dr. Heinz-Otto Weber

VR-LEASING AG

Herbert Zahn

Rechtsanwälte Zahn & Partner
(für GRENKELEASING AG)

Horst Zimmermann

UniCredit Leasing GmbH

AUSSCHUSS FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE FRAGEN

Maximilian Meggle

Vorsitzender
MMV Leasing GmbH

Michael Fichter

IKB Leasing GmbH

Heinz-Hermann Hellen

Deutsche Leasing AG

Norman Heye

UniCredit Leasing GmbH

Horst Hofmann

BMW Bank GmbH

Ralf Jäkel

GEFA-Leasing GmbH

Olaf Meyer

Siemens Finance & Leasing GmbH

Gunter Neumann

PV.A Leasing in Europa GmbH

Thomas Quotschalla

AAB Leasing GmbH

Marion Schäfer

MILLER LEASING MIETE GMBH

Joachim Schulz

CHG-MERIDIAN AG

Klauspeter Seck

Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)

Ulrich Weyer

akf leasing GmbH & Co KG

Alexander Wiedenbach

SüdLeasing GmbH

AUSSCHUSS FÜR FINANZIERUNGSFRAGEN

Thomas Agerholm

Vorsitzender
HW Leasing GmbH

Christina Brand

Stellvertretende Vorsitzende
AGL Activ Services GmbH

Martin Ahammer

UVW-Leasing GmbH

Thomas Banck

COMCO Leasing GmbH

Hans-Joachim Dörr

TRUMPF Leasing + Service
GmbH & Co. KG

Ferdinand Dorn

Nürnberger Leasing GmbH

Dr. Till Ergenzinger

e2 Leasing AG

Ekkard Froböse-Ostwald

UniCredit Leasing GmbH

Michael Graf

abcfinance GmbH, Geschäftsstelle Essen

Thomas Grübner

Elbe-Leasing GmbH

Andre Kruchem

De Lage Landen Leasing GmbH

Volkmar Lange

CHG-MERIDIAN AG

Michael Schepe

AWG-Leasing GmbH

Uwe Schneider

Econocom Deutschland GmbH

Volker Schumacher

Deutsche Leasing AG

Guido Stöcker

VR-LEASING AG

Jenny Ursinus

abcfinance GmbH

Thomas Zetek

IKB Leasing GmbH

AUSSCHUSS FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Holger Rost

Vorsitzender

COMCO Autoleasing GmbH & Co. KG

Yvonne Berg

HANNOVER LEASING GmbH & Co KG

Rainer Goldberg

IKB Leasing GmbH

Yvonne Herfurth

UniCredit Leasing GmbH

Günter Jäger

akf leasing GmbH & Co KG

Claudia Kaiser

ARVAL Deutschland GmbH

Karolina Müller

Commerz Real AG

Matthias Steybe

CHG-MERIDIAN AG

Dagmar Uhlenbrock

GEFA-Leasing GmbH

FOREN

Forum Mittelstand

Dierk Cordes

Co-Vorsitzender

abcfinance GmbH, Geschäftsstelle Essen

Wolfgang Marschall

Co-Vorsitzender

Columbus Leasing GmbH

Forum IT

Henning Lung

MMV Leasing GmbH

LEASEUROPE-DELEGIERTE DES BDL

Board

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly

Jochen Jehmlich
GEFA-Leasing GmbH

Thomas Kolvenbach
COMCO Leasing GmbH

Martin Mudersbach
akf leasing GmbH & Co. KG

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly – Stellvertretende Mitglieder

Horst Fittler
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

Jürgen Mossakowski
CHG-MERIDIAN AG

Lars-Henner Santelmann
Volkswagen Financial Services AG

Accounting & Taxation Committee

Heinz-Hermann Hellen
Deutsche Leasing AG

Legal Committee

Martin Werthmann (ab 10/2014)
De Lage Landen Leasing GmbH

Statistics & Marketing Committee

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

Central, Eastern & South-Eastern European Countries (CESEE WG)

Sven Rahn
VR-LEASING AG

Bernd Schröck
Deutsche Leasing AG

Automotive Steering Group

Christian Helms
Volkswagen Bank GmbH

Car Leasing Working Group

Christian Helms
Volkswagen Bank GmbH

Truck Rental Working Group

Peter Ström
PEMA GmbH

Real Estate Steering Group

Clemens Richter
LHI Leasing GmbH

WICHTIGE VERBANDSVERANSTALTUNGEN 2013/14

(Redaktionsschluss: Juni 2014)

31.1.2013

Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin

4.2.2013

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Düsseldorf

5.2.2013

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Hamburg

18.2.2013

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
München

20.2.2013

Sitzung des Ausschusses für
Öffentlichkeitsarbeit, Pullach

21.2.2013

Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,
Berlin

25.2.2013

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Stuttgart

26.2.2013

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Frankfurt/Main

28.2.2013

Sitzung des Ausschusses für betriebswirt-
schaftliche Fragen, Berlin

19.3.2013

BDL-Forum IT, Berlin

20.3.2013

Sitzung des Vorstands, Berlin

20.3.2013

11. Parlamentarischer Abend, Berlin

21.3.2013

6. Fachkonferenz Leasing und
Kreditwirtschaft, Berlin

7. – 10.4.2013

Seminar: Grundlagen des Mobilien-
Leasing, Münster

18.4.2013

Sitzung des Vorstands, Hannover

18.4.2013

Leasing-Treff, Hannover

19.4.2013

24. ordentliche Mitgliederversammlung,
Hannover

4.6.2013

Sitzung des Rechtsausschusses,
Düsseldorf

4.6.2013

BDL-Workshop „MaRisk“,
Frankfurt/Main

5. – 6.6.2013

Seminar: Analyse von Jahresabschlüssen,
Siegburg

10. – 11.6.2013

Seminar: Zivilrechtliche Fragen zum
Mobilien-Leasing, Siegburg

12.6.2013

Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,
Berlin

19.6.2013

Tagung Betrugsprävention im Leasing, Berlin

26.6.2013

Sitzung des Ausschusses für betriebswirt-
schaftliche Fragen, München

3.7.2013

Sitzung des Vorstands, Hamburg

7. – 10.7.2013

Seminar: Grundlagen des Mobilien-
Leasing, Bamberg

30.7.2013

BDL-Workshop „MaRisk“, Frankfurt/Main

3.9.2013

BDL-Workshop „MaRisk“, Frankfurt/Main

8. – 11.9.2013

Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,
Bamberg

| | | |
|--|---|---|
| 17.9.2013 BDL-Forum Mittelstand, Heidelberg | 13.11.2013 25. ordentliche Mitgliederversammlung, Mainz | 13.2.2014 Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Wuppertal |
| 18.9.2013 Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Düsseldorf | 20.11.2013 Klausurtagung des Vorstands, Köln | 17.2.2014 BDL-Workshop „Leasing-Bürgschaften CIP“, Frankfurt/Main |
| 23.9.2013 Seminar: Steuerliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Siegburg | 21.11.2013 BDL-Jahrespressekonferenz, Frankfurt/Main | 19.2.2014 Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Bad Homburg |
| 25.9.2013 Sitzung des Rechtsausschusses, München | 22.11.2013 BDL-Workshop zu „EMIR“, Berlin | 20.2.2014 BDL-Workshop „Leasing-Bürgschaften CIP“, Bremen |
| 25.9.2013 Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin | 25.11.2013 Seminar: Insolvenzrecht mit Bedeutung für das Mobilien-Leasing, Siegburg | 24.2.2014 Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin |
| 15.10.2013 Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Essen | 22.1.2014 Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin | 24.2.2014 BDL-Workshop „Leasing-Bürgschaften CIP“, München |
| 22.10.2013 BDL-Forum IT, Hamburg | 3.2.2014 Regionale Geschäftsführerkonferenz, Hamburg | 6.3.2014 Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Bremen |
| 6.11.2013 Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin | 10.2.2014 Regionale Geschäftsführerkonferenz, Düsseldorf | 7.3.2014 BDL-Workshop „Leasing-Bürgschaften CIP“, Stuttgart |
| 12.11.2013 Sitzung des Vorstands, Mainz | 11.2.2014 Regionale Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main | 10.3.2014 Regionale Geschäftsführerkonferenz, Stuttgart |

11.3.2014

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
München

18.3.2014

BDL-Forum IT, Berlin

19.3.2014

Sitzung des Vorstands, Berlin

19.3.2014

12. Parlamentarischer Abend, Berlin

23. – 26.3.2014

Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,
Münster

29.4.2014

Sitzung des Vorstands, Dresden

29.4.2014

Leasing-Treff, Dresden

30.4.2014

26. ordentliche Mitgliederversammlung,
Dresden

14.5.2014

Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin

22.5.2014

BDL-Forum Mittelstand, Hamburg



**BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN**

Markgrafenstraße 19
10969 Berlin

Telefon 030 20 63 37-0
Telefax 030 20 63 37-30
E-Mail bdl@leasingverband.de

www.leasingverband.de

Der BDL ist Mitglied der Leaseurope
(Europäischer Dachverband
der nationalen Leasing-Verbände)

www.leaseurope.org