

} Partnerschaft mit dem Mittelstand



Jahresbericht 2010 11

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN



} Leasing hat sich als Investitionsform quer durch alle Unternehmensgrößen und Branchen etabliert und behauptet seinen führenden Platz im Wettbewerb zu anderen Investitionsformen. Für den Mittelstand sind Leasing-Gesellschaften verlässliche Partner, mit denen sie ihre Investitionen im Wirtschaftsaufschwung realisieren. Nach der überstandenen Finanzkrise wird Leasing sogar häufiger in Betracht gezogen als zuvor. Gerade kleinere Unternehmen zeigen sich nun aufgeschlossener.



4 Vorworte

Bericht des Präsidenten
Bericht des Hauptgeschäftsführers

I. Der deutsche Leasing-Markt

6 Erfolgsfaktor Leasing

Flexibilität und Innovationskraft

8 Titelthema

Immer mehr Unternehmen im Mittelstand nutzen Leasing

12 Leasing-Markt

Aufschwung kommt mit Verzögerung in Leasing-Branche an

22 Sonderthema

Leasing ermöglicht Investitionen in Gesundheit

II. Die Rahmenbedingungen

26 Steuern

Ungerechtfertigte Verzinsung bereitet Probleme bei der Umsatzsteuer

28 Bilanzierung

Reform der Leasing-Bilanzierung nach IFRS schlägt weiter hohe Wellen

30 Recht

Weitere Herausforderungen durch die Finanzmarktaufsicht

32 Betriebswirtschaft

Aufsicht bindet noch immer wertvolle Ressourcen

34 Finanzierung

Entspannung, aber keine Entwarnung

III. Der BDL

36 Der Leasing-Verband

Aufgaben und Leistungen des BDL

40 Öffentlichkeitsarbeit

Leasing hat sich als Investitionsform etabliert

42 Die Mitglieder des BDL

Struktur und Marktvolumen

44 Gremien

52 Chronik

Auf der Marktseite stehen alle Ampeln auf Grün

Bericht des Präsidenten / Martin Mudersbach



Die Wirtschaftskrise ist für die Leasing-Branche beendet. Das Neugeschäft boomt. Auch die Refinanzierungssituation hat sich weitgehend entspannt. Die Ergebnisse der BDL-Trendmeldung für das erste Quartal 2011 zeigen ein Mobilien-Wachstum von 18 Prozent. Das Leasing von Produktionsmaschinen und Nutzfahrzeugen verzeichnete einen Zuwachs von über 30 bzw. 40 Prozent.

Der „XXL-Aufschwung“ kam jedoch erst mit Verzögerung in der Leasing-Branche an. Während die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr florierte und die Wirtschaftsexperten ihre Prognosen stetig nach oben korrigierten, setzte die Erholung des Leasing-Marktes nur langsam ein. Nach einem schlechten Start ins Jahr stiegen die Leasing-Investitionen im zweiten Quartal 2010 nur leicht an. Dieser Anstieg verstärkte sich erst im vierten Quartal deutlich.

Eine Ursache liegt darin begründet, dass die Unternehmen in Deutschland zunächst dem Aufschwung noch skeptisch gegenüberstanden und einen Großteil ihrer Investitionen durch den Cashflow finanzierten. Einen weiteren Grund stellen die außergewöhnlich langen Lieferfristen bei Fahrzeugen und Maschinen dar. Denn erst bei der Auslieferung der Objekte werden die Leasing-Verträge wirksam und damit das Neugeschäft statistisch erfasst. Zahlreiche Leasing-Geschäfte aus dem vergangenen Jahr gingen somit erst Anfang 2011 in die Statistik ein.

Für das laufende Jahr prognostiziert das ifo Institut für Wirtschaftsforschung ein weiterhin kräftiges Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen. Diese Schätzung wird auch durch die Unternehmensbefragungen von BDI, DIHK und anderen Verbänden zu Jahresbeginn gestützt. Danach erreichen die Investitionsabsichten der Unternehmen in Deutschland Rekordwerte.

Über 20 Prozent aller Ausrüstungsinvestitionen werden über Leasing realisiert. Betrachtet man nur die außenfinanzierten Investitionen, so liegt der Anteil sogar bei knapp 50 Prozent. Das Produkt Leasing hat sich bei den Finanzentscheidern der Unternehmen quer durch alle Branchen und Unternehmensgrößen bewährt und ist im Laufe seiner fast 50-jährigen Geschichte in Deutschland nahezu unverzichtbar geworden. Dies ist auch das zentrale Ergebnis der aktuellen Marktstudie von TNS Infratest Finanzforschung „Leasing in Deutschland 2011“. Die Marktforscher haben rund 1.000 Finanzentscheider in Unternehmen über Leasing-Nutzung, -Motive, -Image und Zufriedenheit befragt. Danach hat sich die Einstellung zur Investitionsform weiter verbessert. Leasing wird nach der Krise sogar häufiger in Betracht gezogen als zuvor. Der Anteil der Unternehmen, die Leasing nie nutzen, hat deutlich abgenommen, gerade auch bei den kleineren mittelständischen Firmen. Die Kundenzufriedenheit erreicht zudem Bestnoten: 95 Prozent der Leasing-Nehmer sind mit ihrer Leasing-Gesellschaft zufrieden bis vollkommen zufrieden.

Entsprechend stehen 2011 auf der Marktseite alle Ampeln für die Leasing-Branche auf Grün. Bei anhaltendem Trend kann die Leasing-Branche ein Wachstum von elf bis 14 Prozent erreichen. Entscheidend sind jedoch auch die Rahmenbedingungen für die Branche. Die Finanzmarktaufsicht, der die Leasing-Gesellschaften seit Ende 2008 untergeordnet sind, stellt die Branche immer wieder vor neue Herausforderungen. Die umfangreichen Anforderungen, z. B. an Risikotragfähigkeitsrechnung und Interne Revision, binden wertvolle Ressourcen. Der BDL wird sich daher weiterhin im aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden nachdrücklich für eine praxisbezogene Umsetzung der Pflichten einsetzen. Ziel ist es, weiterhin ein Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu halten. ■



Aufsicht stellt Leasing-Gesellschaften vor weitere Herausforderungen

Bericht des Hauptgeschäftsführers / Horst Fittler

Während der aktuelle Konjunkturaufschwung alle Kräfte der Leasing-Gesellschaften zur Marktbearbeitung erfordert, binden die umfangreichen Auflagen der Finanzmarktaufsicht noch immer wertvolle Ressourcen. Die Anforderungen, die Ende 2008 mit dem „KWG light“ begannen, haben sich seither stetig erhöht und stellen einen fortlaufenden Prozess dar. Schwerpunkte der fortschreitenden Umsetzung waren vor allem die Risikotragfähigkeitsrechnung, die Interne Revision sowie die Maßnahmen zur Geldwäscheprävention und der Einrichtung einer „Zentralen Stelle“. Der BDL hat seinen Mitgliedern umfangreiche Leitfäden und Anwendungsempfehlungen zur Verfügung gestellt, die sich vor allem an den Bedürfnissen mittelständischer Leasing-Gesellschaften orientieren und konkrete Hilfestellungen bieten.

Zugleich werden weitere Herausforderungen an die Branche gestellt. Anfang März 2011 wurde ein neues Konzept für das Meldewesen vorgestellt, das für die Leasing-Gesellschaften deutlich erweiterte Berichtspflichten bedeutet, besonders bei den Millionenkreditmeldungen. Begründet werden die neuen Maßnahmen im Modernisierungskonzept damit, dass gerade die Finanzkrise erhebliche Informationsdefizite beim Meldewesen aufgezeigt habe. Adressiert sind daher die geplanten Vorschriften an die Kreditwirtschaft. Die Leasing-Gesellschaften werden jedoch beim Modernisierungskonzept mit den Kreditinstituten in einen Topf geworfen und müssen den erheblichen Mehraufwand mittragen, obwohl sie für die Krise nicht verantwortlich waren. Der BDL setzt sich eindringlich in Gesprächen mit der Politik und den entsprechenden Behörden für eine Aufsicht mit Augenmaß ein, die auch die Größenstruktur der Branche berücksichtigt.

Bereits seit einigen Jahren beschäftigen die Branche die Reformen des Insolvenzrechts und der internatio-

nen Rechnungslegung. Während beim IFRS-Projekt eine positive Entwicklung zu sehen ist, gab es bei der Insolvenzrechtsreform, hier vor allem beim fehlenden Beschwerderecht für den Gläubiger, einen Rückschritt. Das Beschwerderecht war zunächst in den Diskussionsentwurf für das Gesetz zur weiteren Erleichterung der Sanierung von Unternehmen aufgenommen worden. Im Gesetzentwurf vom Dezember 2010 wurde es wieder gestrichen, da während des Konsultationsverfahrens der Einwand vorgebracht wurde, ein solches Beschwerderecht behindere die Sanierung. Diese Begründung ist nicht nachvollziehbar: Eine Beschwerde würde kein Insolvenzverfahren aussetzen. Der BDL drängt weiter darauf, das bereits im Diskussionsentwurf beschriebene Beschwerderecht wieder aufzunehmen. Denn es kann nicht sein, dass dem Leasing-Geber der Zugriff auf sein Eigentum verwehrt wird und er die Fortführung eines überschuldeten Betriebes subventionieren muss.

In die richtige Richtung weist die Entwicklung bei der internationalen Rechnungslegung. Die Standardsetter IASB und FASB sind offiziell von ihrer Zielsetzung abgerückt, den neuen Rechnungslegungsstandard bis Juni 2011 durchzupeitschen. Sie wollen ihre Tätigkeit „um einige Monate“, wie es heißt, verlängern. Das Abrücken von der ursprünglichen Deadline erhöht die Chancen für das von der Leasing-Wirtschaft geforderte „Re-Exposure“. Zu einem solchen korrigierten Exposure-Draft könnte erneut Stellung genommen werden.

Der BDL wird sich weiterhin mit Nachdruck dafür einsetzen, dass die Rahmenbedingungen der Branchenstruktur angemessen gestaltet werden. Nur unter diesen Voraussetzungen können die Leasing-Gesellschaften sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren, der Finanzierung des Mittelstandes und der Innovationsförderung. ■

Flexibilität und Innovationskraft

In Deutschland sind derzeit Wirtschaftsgüter im Wert von weit über 200 Mrd. Euro verleast. Das jährliche Neugeschäftsvolumen, also der Anschaffungswert der Objekte, über die in dem jeweiligen Jahr neue Leasing-Verträge abgeschlossen werden, ist in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich gestiegen – von umgerechnet 2,86 Mrd. Euro im Jahr 1975 auf den Rekordwert von 54 Mrd. Euro im Jahr 2008. Aufgrund der Wirtschaftskrise gab es 2009 einen Einbruch auf 41,9 Mrd. Euro. Der Leasing-Markt erholte sich 2010 und 2011 wieder und erreichte laut ifo Institut für Wirtschaftsforschung ein Neugeschäftsvolumen von 43,6 Mrd. Euro im vergangenen Jahr. Nach wie vor ist die Leasing-Wirtschaft mit Abstand der größte Investor des Landes. Ein gutes Fünftel der Ausrüstungsinvestitionen wird über Leasing realisiert. Gerechnet auf die außenfinanzierten Anschaffungen, also Investitionen, die nicht mit Eigenmitteln oder aus dem Cashflow finanziert werden, entfällt auf Leasing sogar ein Anteil von knapp 50 Prozent. Die zweite Hälfte entfällt auf Kredite und andere Finanzierungsarten. Leasing hat sich damit in den vergangenen Jahrzehnten eine Spitzenposition als Alternative zum klassischen Bankkredit erobert – und ist so zu einem unverzichtbaren Konjunktur- und Innovationsmotor in Deutschland geworden.

Objektfinanzierer mit Markt-Know-how

Einer der Gründe für den anhaltenden Erfolg des Leasing in seiner fast 50-jährigen Geschichte ist die Flexibilität und Innovationskraft der Branche. Aufgrund ihrer Eigenschaft als Objektfinanzierer und des damit verbundenen Know-hows der Märkte ermöglichten und ermöglichen Leasing-Gesellschaften die Realisierung von innovativen Produkten oder Investitionen in neue Märkte, während sich Kreditinstitute eher zurückhaltend zeigen. Als Vorteil erweist sich, dass Leasing-

Gesellschaften zunehmend über Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder Kooperationen auch im Ausland vertreten sind. Sie sind damit in der Lage, Kunden auch in diese Märkte zu begleiten und mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Länderübergreifend ermöglicht dies eine integrierte Investitions- und Finanzierungsstrategie mit grenzüberschreitenden Lösungen aus einer Hand.

Leasing wird Bestandteil der Unternehmensstrategie

Aus all diesen Gründen nimmt Leasing inzwischen eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmensplanung ein – und zwar unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Lage. Eine weit gewichtigere Einflussgröße ist vielmehr das rasche Tempo, in dem technische Innovationen die Produktzyklen stetig verkürzen. Leasing verleiht Unternehmen die nötige Flexibilität, um mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Als professionelle Investoren verfügen die Leasing-Gesellschaften in der Regel über eine fundierte spezifische Branchenerfahrung. Die Rückkopplung zu Kunden und Herstellern verschafft ihnen ein sensibles Gespür für Markttrends. Auf dieser Basis können Leasing-Unternehmen schnell und flexibel reagieren.

Verbreitung neuer Technologien über Leasing

Dank innovativer Produktentwicklungen gibt es kaum ein Wirtschaftsgut, das sich nicht per Leasing anschaffen lässt. Neben den klassischen Mobilien und Immobilien – Fahrzeuge, Maschinen, Computer-Hardware, Einrichtungen sowie Gebäude – sind Leasing-Lösungen auch für immaterielle Güter verfügbar. Das Spektrum reicht hier von Software über Marken- und Patentrechte bis zur Vorfinanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Dienstleistungen nutzen, Mehrwert steigern

Als eine besonders erfolgreiche Weiterentwicklung des Produkts Leasing haben sich Serviceleistungen erwiesen, die die reine Objektfinanzierung ergänzen. Je nach Objektart reichen diese Dienstleistungen von Versicherungsangeboten über regelmäßige Wartungsarbeiten bis zu Full-Service-Verträgen. Auf Wunsch lassen sich unterschiedlich viele mit der Investition verbundene Verwaltungs- oder Organisationsaufgaben auslagern. Auf diese Weise erfüllt der Leasing-Spezialist auch die Aufgaben des Versicherungsmaklers, der Werkstatt oder des Unternehmensberaters. Was im Fahrzeugleasing bereits weit verbreitet ist, setzt sich auch in anderen Objektbereichen verstärkt durch. Bei EDV und Büromaschinen werden ebenfalls Rundum-Sorglos-Pakete geschnürt. Von der Beschaffung von Computern und Büromaschinen (Fax, Kopierer etc.) über die Konfiguration, die Wartung bis zum Austausch der Geräte und der Entsorgung von Altgeräten – inkl. zuverlässiger Speicherlöschung – erledigen die darauf spezialisierten Leasing-Unternehmen alles in Absprache mit ihrem Vertragspartner. Auch im Immobilien-Leasing sind Komplettangebote mit Planungs-, Projektsteuerungs- und Facility Managementleistungen attraktiv, z. B. im Bereich der Public Private Partnership. So können deutliche Effizienzgewinne mit einem Gesamtpaket aus Planen, Bauen und Betreiben erzeugt werden. Und beim Maschinen-Leasing können Servicekomponenten wie regelmäßige Wartung vor ungeplanten Ausfallzeiten schützen.

Die Kombination verschiedener Servicemodule entlastet den Leasing-Nehmer von Aufgaben, die in der Regel nicht direkt mit seinem Hauptgeschäft zusammenhängen, aber auf die Funktionsfähigkeit und den Werterhalt des Leasing-Objektes unmittelbaren Einfluss nehmen.

Für die Leasing-Kunden liegt der Vorteil dieser zusätzlichen Leistung in einer besseren Planung und höheren Transparenz der Folgekosten durch die festgelegte Kalkulationsbasis. Verwaltungsaufwand und Betreiber Risiken lassen sich reduzieren. Von der Möglichkeit, mit professionellem Service-Management die Prozesskosten zu senken, machen daher auch immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen Gebrauch.

Für alle Branchen attraktiv

Aufgrund dieser Vorteile genießt Leasing gerade im Mittelstand hohe Anziehungskraft, wenn es um Investitionsentscheidungen geht. Aber nicht nur dort: Der Kundenstamm reicht vielmehr 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. Auch der öffentliche Sektor nutzt zunehmend die Vorteile dieser modernen Finanzierungsform.

Beratung auf Augenhöhe

Die gleiche Vielfalt zeigt sich auf der Anbieterseite: Neben großen, in der Regel auch international tätigen Gesellschaften mit Banken- oder Hersteller-Hintergrund existiert ein breites Segment mittelständischer Leasing-Unternehmen, die häufig auf einzelne Leasing-Objektgruppen oder auf bestimmte regionale Märkte spezialisiert sind. Experten für Immobilien- und „Big-Ticket“-Leasing-Geschäfte sind ebenso vertreten wie Spezialisten für kleine Objektwerte. Sie alle verfolgen das gemeinsame Ziel: Ihre Kunden auf Augenhöhe zu beraten und ihnen individuelle Investitionslösungen zur Verfügung zu stellen, die exakt auf deren Bedürfnisse ausgerichtet sind. ■

Immer mehr Unternehmen im Mittelstand nutzen Leasing

Marktstudie „Leasing in Deutschland 2011“

Leasing hat sich als Investitionsform quer durch alle Unternehmensgrößen und Branchen etabliert und behauptet seinen führenden Platz im Wettbewerb mit anderen Investitionsformen. Für den Mittelstand (Unternehmen mit bis zu 500 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz bis 50 Mio. Euro) sind Leasing-Gesellschaften verlässliche Partner, mit denen sie ihre Investitionen im Wirtschaftsaufschwung realisieren. Nach der überstandenen Finanzkrise wird Leasing sogar häufiger in Betracht gezogen als zuvor. Gerade auch kleinere Unternehmen zeigen sich nun aufgeschlossener. Zu diesen Ergebnissen kommt die Marktstudie „Leasing in Deutschland 2011“, die das Marktforschungsinstitut TNS Infratest Finanzforschung im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen durchgeführt hat. Es ist die vierte Untersuchung des Leasing-Marktes – nach 1994, 2002 und 2007. Insgesamt befragten die Marktforscher im März/April 2011 über 1.000 Finanzentscheider in Unternehmen über Leasing-Nutzung, -Motive, -Image und Zufriedenheit.

Immer mehr kleinere Unternehmen leasen

Danach haben sich die Einstellungen zum Produkt Leasing und den Leasing-Gesellschaften bei der Mehrheit der Unternehmen weiter verbessert. 78 Prozent der Unternehmen in Deutschland erwägen ihre Investition über Leasing zu realisieren. 2007 waren es 71 Prozent. Dabei sind keine signifikanten Unterschiede in den einzelnen Branchen zu erkennen. Jedoch steigt die Neigung zu Leasing – wie schon in den vergangenen Studien ersichtlich – mit der Größe des Unternehmens. So ziehen 87 Prozent der Firmen ab 50 Beschäftigten Leasing in Betracht. Diese Unternehmen haben in der Regel einen höheren Investitionsbedarf (Fuhrpark,

Maschinen, IT etc.) als kleinere Firmen. Sie leasen entsprechend häufiger. Positiv hat sich die Einstellung von kleineren Unternehmen mit bis zu 20 Mitarbeitern entwickelt. Bis vor einigen Jahren hatte bei diesen Geschäftsführern und Inhabern noch der Eigentumsgedanke ein großes Gewicht. Dies hat sich nun deutlich verändert. Waren es 2007 noch 68 Prozent dieser Firmen, die Leasing als Investitionsform in Betracht gezogen haben, so sind es heute bereits 76 Prozent. Damit ist die Zahl der Ablehner deutlich geschrumpft.

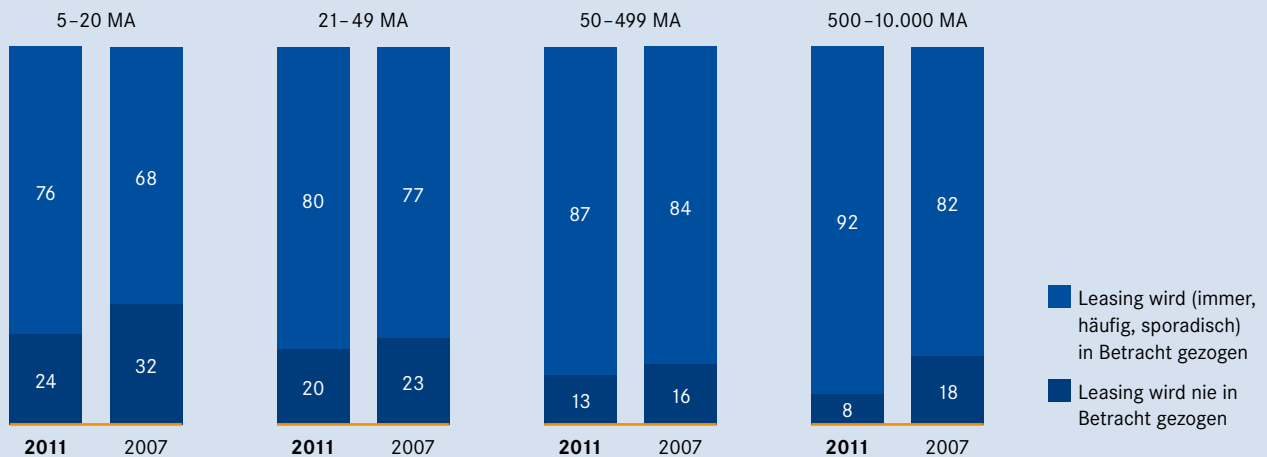
Wie häufig kommt es nach der Planungsphase tatsächlich zu einem Vertragsabschluss? Von all denjenigen, die Leasing als Investitionsform erwogen haben, schließen 86 Prozent schlussendlich auch einen Leasing-Vertrag ab. Auf alle Unternehmen in Deutschland umgerechnet, sind dies 68 Prozent. 2007 war auch dieser Anteil mit 61 Prozent etwas geringer. Mit zunehmender Unternehmensgröße wächst die tatsächliche Entscheidung für Leasing. Bei Unternehmen ab 50 Mitarbeitern schließen 78 Prozent letztlich einen Leasing-Vertrag ab.

Attraktivste Investitionsform

Im Wettbewerb der Finanzierungsinstrumente nimmt Leasing die führende Rolle ein: So ziehen 34 Prozent der Unternehmen in Deutschland bei einer Investition in Höhe von 25.000 bis 30.000 Euro als Erstes Leasing in Betracht. Zuerst an Kredit denken dagegen nur 28 Prozent, gefolgt von Mietkauf (25 Prozent) und Miete (sechs Prozent).

Die Attraktivität von Leasing ist unabhängig von allen Unternehmensgrößen. Der Abstand zum Kredit nimmt jedoch mit der Größe zu. Bei Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern denken 44 Prozent zuerst an Leasing.

Kleinere Unternehmen stehen Leasing aufgeschlossener gegenüber als 2007



Frage: Wurde Leasing in Ihrem Unternehmen (immer, häufig, sporadisch) in Betracht gezogen? Quelle: TNS Infratest Finanzforschung 2011
MA = Mitarbeiter, Angaben in Prozent

Mit deutlichem Abstand folgt Kredit, genannt von 24 Prozent. Mietkauf ziehen 18 Prozent als Erstes in Betracht, Miete sieben Prozent. Und Großunternehmen über 500 Mitarbeiter neigen besonders zu Leasing: 46 Prozent erwägen es als Erstes, während nur 23 Prozent Kredit favorisieren. Es folgen Mietkauf (16 Prozent) und Miete (elf Prozent).

Eine Analyse der verschiedenen Branchen ergibt die stärkste Neigung zu Leasing im Segment Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Hier ist für 41 Prozent Leasing die Nr. Eins, Mietkauf überrundet mit 24 Prozent den Kredit (22 Prozent). Auch in der Dienstleistungsbranche liegt Leasing deutlich vorn (35 Prozent gegenüber 24 Prozent Kredit). Ebenso nimmt hier der Mietkauf eine höhere Stellung ein (25 Prozent). Im Handel sprechen sich 36 Prozent der Unternehmen für Leasing als bevorzugte Finanzierungsform aus,

30 Prozent denken zuerst an Kredit und 21 Prozent an Mietkauf. Miete steht in allen Branchen mit großem Abstand an letzter Stelle.

Motive für Leasing

Insgesamt haben sich seit der letzten Befragung 2007 die Prioritäten der Beweggründe für Leasing nur leicht geändert. Im Ranking der fünf wichtigsten Motive steht weiterhin das Argument an oberster Stelle, dass Kosten gleichmäßig und genau kalkulierbar sind. Die feststehenden Leasing-Zahlungen bilden für das Unternehmen eine sichere Kalkulationsgrundlage über die gesamte Vertragsdauer und erhöhen damit die Planungssicherheit auf der Kostenseite. Jedes zweite Unternehmen misst diesem Argument eine sehr hohe Bedeutung bei. Auf dem zweiten Platz folgt „Leasing schont die Liquidität“. Es hat mit dem Motiv „Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand“ den Rang getauscht.

Die Vorteile, dass Leasing Flexibilität ermöglicht und steuerlich vorteilhaft ist, haben gegenüber früheren Befragungen an Bedeutung verloren. Stattdessen hat die Rückgabemöglichkeit des Leasing-Objekts nach Ablauf der Vertragszeit den vierten Platz eingenommen. Dies belegt, dass die Nutzung eines Fahrzeugs, einer Maschine oder eines Computers gegenüber dem Eigentumsgedanken gewonnen hat. Platz 5 besetzt das Argument „Die Bank-Kreditlinie bleibt erhalten“. Es ist sicher eine Folge der Krise, dass dieses Motiv, nachdem es 2007 an Bedeutung eingebüßt hatte, wieder unter den Top 5 steht.

Die Argumente für Leasing werden von allen Unternehmensgrößen geteilt, die Gewichtung der Motive variiert jedoch nach Mitarbeiterzahl: Während Großunternehmen z. B. die angebotenen Service-Komponenten der Leasing-Gesellschaften hoch schätzen, ist kleineren Firmen mit bis zu 50 Mitarbeitern besonders die Liquiditätsschonung, die Flexibilität und die Realisierung von Investitionen trotz geringem Budget wichtig.

Kundenzufriedenheit: Bestnoten

Insgesamt erteilen die Unternehmen ihren Leasing-Partnern Bestnoten. Eine deutliche Mehrheit von 95 Prozent ist mit ihrer Leasing-Gesellschaft zufrieden bis vollkommen zufrieden. Damit konnten die Leasing-Gesellschaften ihre äußerst positive Bewertung aus dem Jahr 2007 wiederholen.

Besonders zufrieden zeigten sich die Unternehmen mittlerer Größe (mit 20 bis 49 Mitarbeitern) sowie die Großunternehmen. In diesen Kundengruppen erklärten 98 Prozent der Unternehmen, dass sie zufrieden bis vollkommen zufrieden mit ihren Partnern sind. Den gleichen Zufriedenheitsgrad erzielten die Leasing-Ge-

sellschaften auch bei ihren Kunden aus den Branchen Verarbeitendes Gewerbe und Dienstleistung.

Aktuelle Leasing-Güter

Die beliebtesten Leasing-Güter sind nach wie vor Fahrzeuge und IT-Geräte. Aktuell nutzt mehr als jedes zweite Unternehmen Pkw-Leasing (56 Prozent). Zudem haben ein Fünftel der Firmen Nutzfahrzeuge geleast. Investitionen in Büromaschinen und IT-Equipment wurden von 42 Prozent über Leasing realisiert. Zehn Prozent der Firmen leasen Telekommunikationsgeräte sowie zwölf Prozent Maschinen für die Produktion. Aussagen über die Höhe des Leasing-Volumens sind aufgrund dieser Angaben nicht möglich, da nur die Anzahl der Unternehmen gezählt wurde, jedoch nicht ihr Investitionsvolumen.

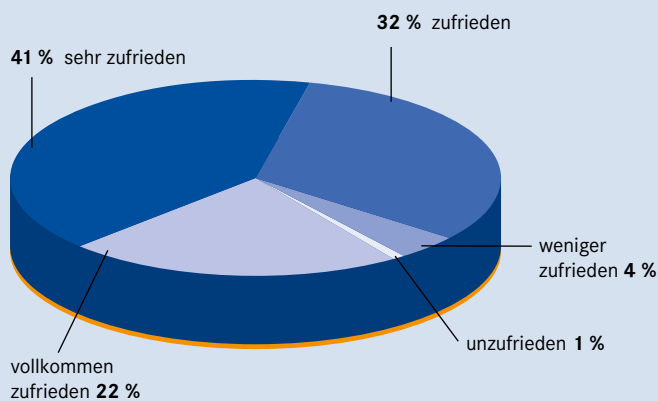
Gute Perspektiven für Leasing

Leasing hat weiterhin gute Geschäftsperspektiven, besonders Großunternehmen wollen ihren auf Leasing entfallenden Anteil ausbauen. Auf die Frage, ob die Unternehmen in den nächsten drei Jahren mehr oder weniger Investitionen über Leasing realisieren wollen, erklärt jeder vierte Betrieb mit mehr als 50 Mitarbeitern, Leasing verstärkt nutzen zu wollen. Bei Großunternehmen sind es sogar 29 Prozent.

Bezogen auf alle Unternehmen in Deutschland wollen 61 Prozent die Nutzungsintensität beibehalten; 19 Prozent planen, ihren Leasing-Anteil auszubauen. Ein Rückschluss auf das damit zusammenhängende Volumen ist jedoch nicht möglich. Vielmehr ging es bei der Fragestellung nur um Ermittlung der sogenannten Einschaltungsquote, also des Anteils der Unternehmen, die verstärkt leasen. Der Umfang der geplanten Investitionen wurde nicht ermittelt.

Die große Mehrheit der Leasing-Nutzer ist sehr zufrieden mit ihrer Leasing-Gesellschaft

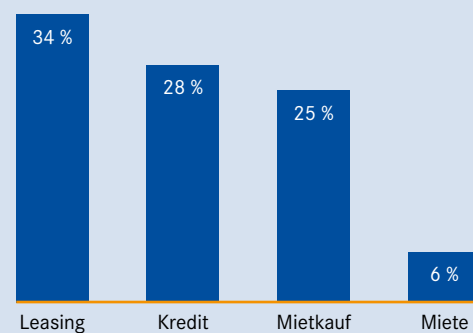
Frage: Wie zufrieden sind Sie alles in allem mit Ihrer Leasing-Gesellschaft?



Quelle: TNS Infratest Finanzforschung 2011

Leasing ist für Investitionen die bevorzugte Finanzierungsform in 2011

Frage: Nehmen wir an, Sie investieren in ein Fahrzeug oder eine Büro- bzw. Industriemaschine im Wert von 25.000 Euro. Welche der folgenden Möglichkeiten ziehen Sie als Erstes in Betracht?



Quelle: TNS Infratest Finanzforschung 2011

Ein Wachstumsfeld mit Zukunftspotenzial stellen Leasing-Investitionen in alternative Energien dar. Hier planen sieben Prozent der Unternehmen, künftige Investitionen durch Leasing zu realisieren. Aktuell ist es nur rund ein Prozent. Bisher sind 25 Mitgliedsgesellschaften des BDL auf diesem Geschäftsfeld aktiv und realisieren für ihre Kunden Investitionen in Fotovoltaik-, Wind- oder Wasserkraft- sowie in Biomasse-Anlagen. Dieser Leasing-Sektor wird künftig sicher auch angesichts der aktuellen politischen Diskussion wachsen. ■

TNS Infratest Finanzforschung hat 1.003 Finanzentscheider in Unternehmen zu ihrer Einstellung gegenüber Leasing befragt. Die Grundgesamtheit stellen die Unternehmen in Deutschland ab fünf Mitarbeitern dar. Analog zu den Vorgängerstudien wurde die Stichprobe disproportional nach Unternehmensgröße, Branche und regionaler Verteilung geschichtet, um ausreichend große Fallzahlen pro Gruppe zu erhalten. Die Daten wurden in telefonischen Interviews (CATI-Methode) erhoben. Es wurden rund 750 Leasing-Nutzer aus den Branchen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Verkehr/Nachrichtenübermittlung und Dienstleister befragt. Die Ergebnisse wurden gewichtet und spiegeln die Unternehmenslandschaft in Deutschland wider.

Aufschwung kommt mit Verzögerung in Leasing-Branche an

Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

Die deutsche Wirtschaft hat im Jahr 2010 die schwere Rezession, in die sie in Folge der internationalen Finanzkrise im Winterhalbjahr 2008/2009 geraten war, endgültig überwunden. Nachdem im Vorjahr zunächst die Geld-, die Finanz- und die Wirtschaftspolitik für eine Stabilisierung der realwirtschaftlichen Tätigkeit auf einem niedrigen Niveau gesorgt haben, führte ein von der wiederbelebten Auslandsnachfrage – insbesondere aus den Schwellenländern – ausgehender Impuls zu einem Anspringen der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur. Im Laufe des Berichtsjahres wurde dann der konjunkturelle Aufschwung durch die anziehende binnenwirtschaftliche Nachfrage verstärkt. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes nominal um 4,2 Prozent (real um 3,6 Prozent).

Die Investitionen folgten dem Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und der steigenden Kapazitätsauslastung. Die Investitionstätigkeit wurde zudem durch die seit langem schon moderate Entwicklung der Lohnstückkosten, ein historisch niedriges Zinsniveau und eine zunehmende Aufgeschlossenheit der Banken zur Kreditvergabe an Unternehmen im Inland begünstigt. Das Auslaufen der degressiven steuerlichen Abschreibung sorgte für einen zusätzlichen Investitionsanreiz. Die Ausrüstungsinvestitionen (einschließlich der Investitionen in die sonstigen Anlagen) wuchsen nominal um 8,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) stiegen nominal um 1,9 Prozent. Insgesamt wuchsen die Investitionen (ohne Wohnungsbau) nominal um 6,2 Prozent. Während in den davorliegenden Jahren die Investitionen im Gefolge mit dem Export die gesamtwirtschaftliche Konjunktur gebremst haben, trugen sie diesmal wesentlich zum Wachstum des Bruttoinlandsproduktes bei.

Leasing-Konjunktur: Gesamtmarkt nach der ifo Erhebung

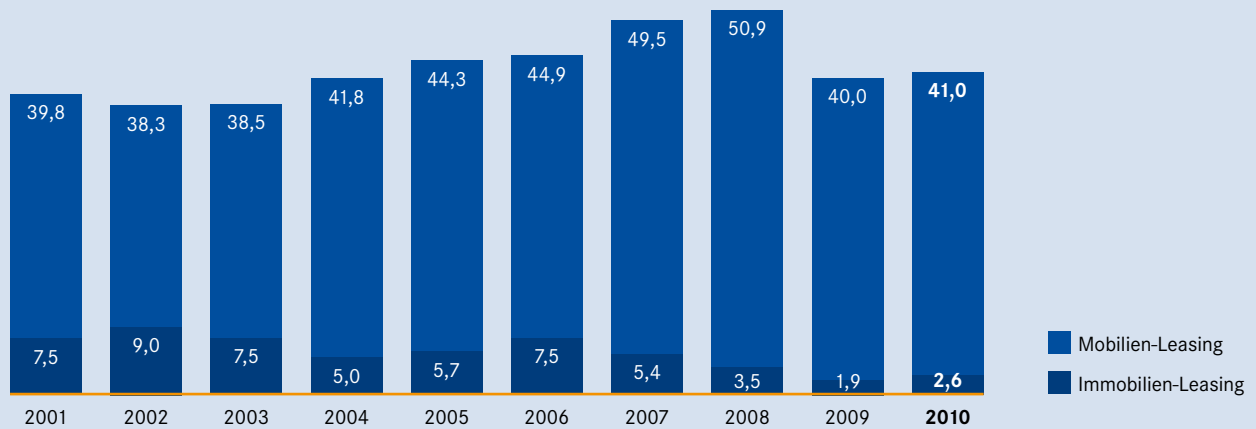
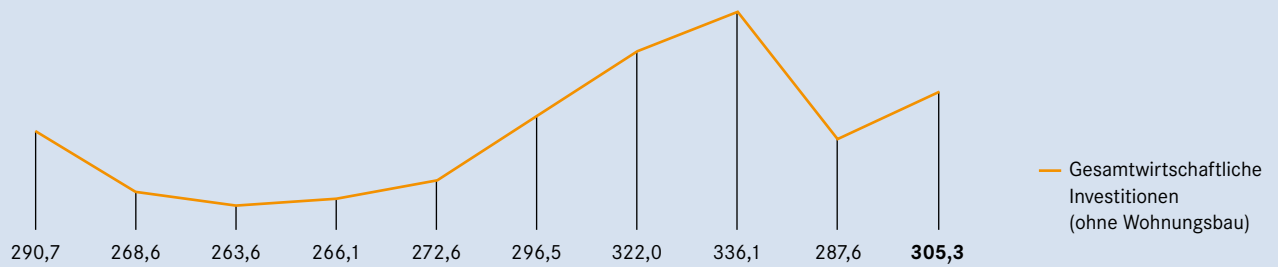
Die Leasing-Branche wurde zwar vom gesamtwirtschaftlichen Konjunkturaufschwung mitgenommen, doch hatte der Investitionsmotor Leasing im vergangenen Jahr zunächst nur langsam Fahrt aufgenommen.

Nach einem schlechten Start ins Jahr setzte im zweiten Quartal 2010 ein leichter Anstieg der Leasing-Investitionen ein. Dieser verstärkte sich erst im vierten Quartal deutlich. Eine Ursache liegt darin begründet, dass die Unternehmen in Deutschland zunächst dem Aufschwung noch skeptisch gegenüberstanden und einen Großteil ihrer Investitionen durch den Cashflow finanziert haben. Denn auch die Unternehmenskredite wuchsen nicht entsprechend der Wirtschaftslage. Einen weiteren Grund stellen die außergewöhnlich langen Lieferfristen bei Fahrzeugen und Maschinen dar. Denn erst bei der Auslieferung der Objekte werden die Leasing-Verträge wirksam und damit das Neugeschäft statistisch erfasst. Zahlreiche Leasing-Geschäfte aus dem vergangenen Jahr gingen somit erst Anfang 2011 in die Statistik ein. Da diese Situation im laufenden Jahr anhält, schieben die Gesellschaften weiterhin einen Neugeschäftsstau vor sich her.

Nach der Erhebung des ifo Instituts, die alle Unternehmen der Leasing-Branche erfasst, betrug der Zuwachs über das gesamte Jahr 2010 gegenüber dem Vorjahr 4,0 Prozent. Der Wert der gesamten Neuinvestitionen der Leasing-Branche stieg von 41,9 Mrd. Euro in 2009 auf 43,6 Mrd. Euro in 2010. Der Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die sogenannte Leasing-Quote, ging von 14,6 Prozent in 2009 auf 14,3 Prozent im Jahr 2010 zurück.

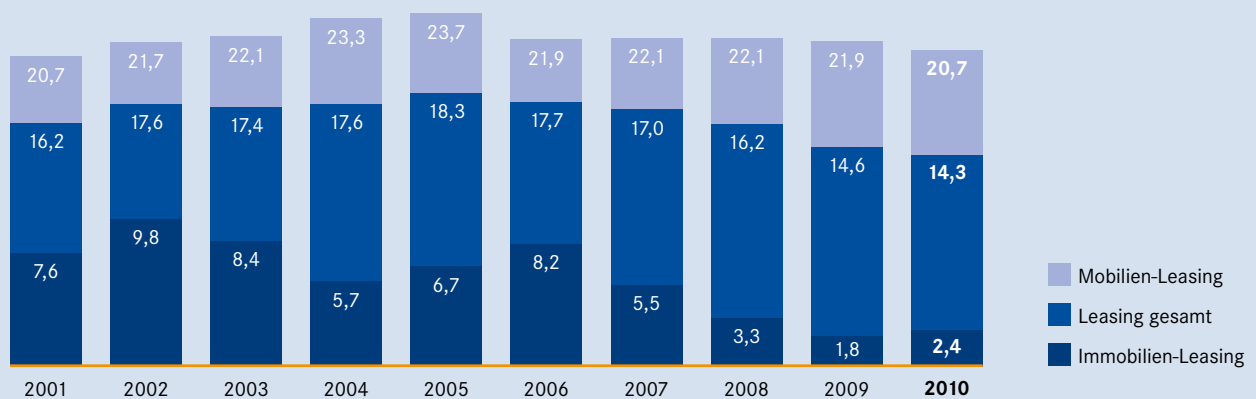
Leasing-Investitionen/ Gesamtwirtschaftliche Investitionen

in Mrd. Euro



Leasing-Quoten

in Prozent



Das Mobilien-Leasing, das Leasing von Ausrüstungsgütern, stieg um 2,5 Prozent und erreichte ein Volumen von 41,0 Mrd. Euro. Da es etwas geringer als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen anstieg, ist die Mobilien-Leasing-Quote, der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen, leicht gesunken, von 21,9 Prozent im Jahr 2009 auf 20,7 Prozent in 2010. Der Anteil an den außenfinanzierten Investitionen blieb mit knapp 50 Prozent stabil.

Das Immobilien-Leasing, das Leasing von Nichtwohnbauten, wuchs 2010 um 35,6 Prozent auf ein Volumen von 2,6 Mrd. Euro. Die Immobilien-Leasing-Quote, der Anteil des Leasing an gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau), stieg von 1,8 Prozent im Jahr 2009 auf 2,4 Prozent im Jahr 2010. Der starke Zuwachs des Immobilien-Leasing ist auf einige wenige großvolumige Geschäfte zurückzuführen.

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. Im Bereich der 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.

Mitgliedsunternehmen des BDL

Die Mitgliedsunternehmen des BDL decken mit ihrem Neugeschäft rund 90 bis 95 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 eine jährliche Erhebung

über das Geschäft seiner Mitglieder durch, die detailliertere Daten über das gesamte Geschäft seiner Mitglieder liefern soll. Diese BDL-Umfrage umfasst im Bereich der Mobilien außer Leasing-Verträgen noch Mietkaufverträge, die vom ifo Institut nicht berücksichtigt werden.

Das Mobilien-Neugeschäft der BDL-Mitglieder ist im vergangenen Jahr um 2,5 Prozent gewachsen und hat ein Volumen von 39,5 Mrd. Euro erreicht, darunter 4,5 Mrd. Euro Neugeschäft im Mietkauf. Das Neugeschäft Immobilien-Leasing ist deutlich gewachsen. Hier ist anzumerken, dass die bilanziellen Zugänge im Immobilien-Leasing höher ausgefallen sind als vom ifo Institut aufgrund von Schätzungen der Gesellschaften vorläufig berichtet.

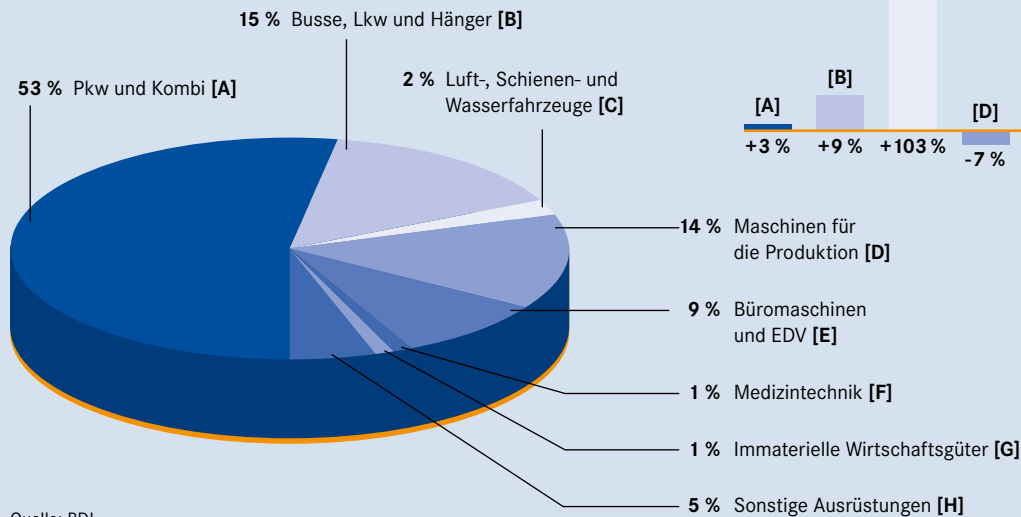
Das Neugeschäft Mobilien entwickelte sich je nach Eigentümer-Hintergrund der Leasing-Gesellschaften unterschiedlich. Die bankennahen Leasing-Gesellschaften mussten einen Rückgang von 2,3 Prozent hinnehmen. Die herstellernahen Gesellschaften verbuchten einen überdurchschnittlichen Anstieg ihres Neugeschäfts von 7,4 Prozent. Die unabhängigen Leasing-Gesellschaften verzeichneten ein Minus von 5,1 Prozent.

Straßenfahrzeuge bedeutendste Objektgruppe

Straßenfahrzeuge waren auch 2010 das wichtigste Segment des Marktes. Pkw und Kombi (53 Prozent) sowie Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (15 Prozent) hatten zusammen mit 68 Prozent den größten Anteil am Mobilien-Neugeschäft. Die zweitgrößte Objektgruppe bildeten mit 14 Prozent die Maschinen für die Produktion. Es folgte mit neun Prozent das Segment Büromaschinen und EDV. Die Sonstigen Ausrüstungen erlangten einen Anteil von fünf Prozent. Die Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge erreichten

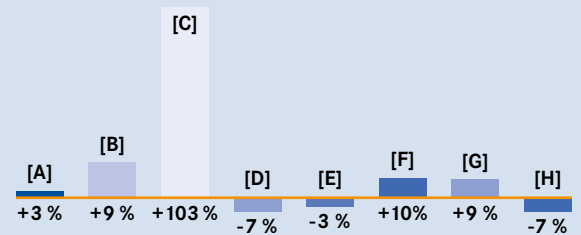
Wichtige Objektgruppen

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Veränderungsrate von 2009 zu 2010



einen Anteil von zwei Prozent. Anteilsmäßig an letzter Stelle der Leasing-Investitionen standen die Medizintechnik sowie die Immateriellen Wirtschaftsgüter mit je einem Anteil von einem Prozent am Neugeschäft. Damit ist zwar die Reihenfolge der Leasing-Objektgruppen nach Marktanteilen gegenüber 2009 unverändert geblieben, die Änderungsraten entwickelten sich aber je nach Objektgruppe unterschiedlich.

Ein Zuwachs erfolgte im Jahre 2010 in den Produktgruppen der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge (+103 Prozent), der Medizintechnik (+10 Prozent), der Immateriellen Wirtschaftsgüter (+9 Prozent), der Busse, Lkw und Anhänger (+9 Prozent) und der Pkw und Kombi (+3 Prozent). Einbußen erlitten drei Produktgruppen: die Sonstigen Ausrüstungen (-7 Prozent), die Maschinen für die Produktion (-7 Prozent) und die Büromaschinen und EDV (-3 Prozent).

Die Straßenfahrzeuge stellen die größte Objektgruppe im Leasing dar. Die Leasing-Quote liegt hier bei 63 Prozent (nach Anschaffungswert). Die Stückzahlen der neu geleasten Pkw gingen im vergangenen Jahr um 0,5 Prozent zurück, während die gesamten Pkw-Neuzulassungen um 23,4 Prozent eingebrochen sind. Der Grund für den Einbruch der Neuzulassungen war die sogenannte Abwrackprämie, die zu einem starken Anstieg der Neuzulassungen bei den privaten Haltern im Vorjahr geführt hat. Die Leasing-Branche konnte nur in einem geringen Ausmaß von der Abwrackprämie profitieren. Deshalb schlug sich der Basiseffekt bei ihr nicht derart nieder. Entsprechend stieg die Leasing-Quote nach Stückzahlen von 27 auf 33 Prozent.

Die Anzahl der neu verleasteten Nutzfahrzeuge ist um 12,3 Prozent gestiegen. Der Anstieg der gesamten Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen lag bei 16,5 Prozent.

Die Maschinen für die Produktion stellen nach den Straßenfahrzeugen die zweitgrößte Objektgruppe im Leasing-Neugeschäft dar. Die Leasing-Quote in dieser Objektgruppe liegt bei neun Prozent. Sie ist gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken.

Die Büromaschinen einschließlich der EDV stellen die drittgrößte Objektgruppe im Leasing dar. Ihre Leasing-Quote liegt bei zwölf Prozent. Gegenüber dem Vorjahr ist sie in etwa gleich geblieben. Noch zu Beginn der 1980er Jahre lag der Leasing-Anteil bei 50 Prozent, sank danach stark und ist in den vergangenen Jahren stabil geblieben. 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 wies 2010 einen starken Anstieg des Neugeschäfts auf. Die Entwicklung dieser Objektgruppe wird stark von einzelnen Großgeschäften geprägt.

Die Medizintechnik hat noch ein geringes Neugeschäftsvolumen im Leasing aufzuweisen; es lag im Jahr 2010 bei knapp unter 0,5 Mrd. Euro. Diese Objektgruppe ist relativ konjunkturunabhängig. Die stetigen Zuwachsraten - im vergangenen Jahr in Höhe von zehn Prozent - legen nahe, dass Leasing im Gesundheitswesen zunehmend als Investitions- und Finanzierungsalternative wahrgenommen wird. Angesichts der gegenwärtig noch niedrigen Leasing-Quote ist das Potenzial, das die Investitionen im Gesundheitswesen bieten, noch längst nicht ausgeschöpft. Von Vorteil könnte sich

hier erweisen, dass es mittels Leasing einfach ist, dem in der Medizin besonders wichtigen Stand der Technik zu folgen (siehe auch „Leasing ermöglicht Investitionen in Gesundheit“, Seite 22 ff.).

Die Objektgruppe der Immateriellen Wirtschaftsgüter, zu der außer Software z. B. Patente und Marken gehören, hat bisher 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 die restlichen Objekte. Diese reichen von der Elektro-, der Nachrichten- und Signaltechnik über die optischen Erzeugnisse bis zu den Ladeneinrichtungen.

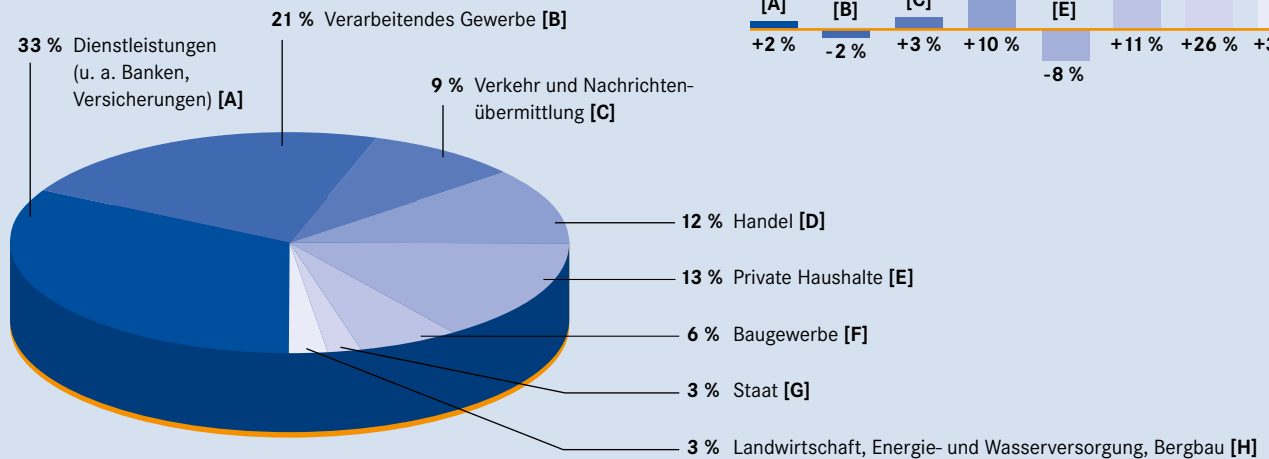
Dienstleistungen bedeutendster Kundensektor

Das Neugeschäft Mobilien ist im Jahr 2010 in allen bis auf zwei Kundensektoren gewachsen. Gestiegen ist es in den folgenden Sektoren: Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau (+35 Prozent), Staat (+26 Prozent), Baugewerbe (+11 Prozent) und Handel (+10 Prozent), Verkehr und Nachrichtenübermittlung (+3 Prozent) und Dienstleistungen (+2 Prozent). Zwei Sektoren erlitten einen Rückgang des Neugeschäfts: Private Haushalte (-8 Prozent) und Verarbeitendes Gewerbe (-2 Prozent).

Der Dienstleistungssektor ist seit Mitte der 1990er Jahre von der Wertschöpfung her der bedeutendste Sektor der deutschen Volkswirtschaft. Er steht dementsprechend auch an erster Stelle in der Aufgliederung der Mobilien-Leasing-Investitionen nach Kundensektoren. Sein Anteil am Neugeschäft betrug im Jahr 2010

Kundensektoren

Anteile am Neugeschäft Mobilen-Leasing



Quelle: BDL

rund 33 Prozent und ist im Vergleich zum Vorjahr um zwei Prozentpunkte gestiegen. Zu diesem heterogenen Sektor zählen Kreditinstitute, Versicherungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe, Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister. Die Leasing-Quote ist hier noch relativ gering (11 Prozent). Es besteht deshalb Wachstumspotenzial. Die wichtigsten Objekte im Geschäft mit diesem Sektor sind Pkw und Büromaschinen einschließlich der EDV.

Das Verarbeitende Gewerbe steht an zweiter Stelle in der Rangfolge der Kundensektoren. Sein Anteil an den Mobilen-Leasing-Investitionen betrug im Jahre 2010 rund 21 Prozent. Das Verarbeitende Gewerbe ist insgesamt gesehen stark exportorientiert. Der Anstieg der Auslandsnachfrage, der Kapazitätsauslastung und der Bestellungen von Ausrüstungsgütern haben sich hier aber aufgrund der langen Lieferfristen noch nicht

niedergeschlagen. Die Leasing-Quote im Verarbeitenden Gewerbe liegt leicht über dem Durchschnitt (16 Prozent).

Die Privaten Haushalte stehen an dritter Stelle der Kundensektoren. Ihr Anteil am Neugeschäft des Mobilen-Leasing im Jahr 2010 betrug 13 Prozent. Das Neugeschäft ist im vergangenen Jahr stark zurückgegangen, sodass der Anteil um zwei Prozentpunkte geringer als im Vorjahr war. 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 das Leasing für Private Haushalte durch die Kreation neuer Vertragsvarianten und die Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen attraktiv gestaltet.

Der Handel steht an vierter Stelle der Kundensektoren. Da das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr über-

durchschnittlich gewachsen ist, stieg auch sein Anteil leicht (auf 12 Prozent). Die Leasing-Quote im Handel ist relativ hoch (28 Prozent).

Der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung verzeichnete ein leicht überdurchschnittliches Wachstum des Neugeschäfts. Dadurch ist sein Anteil am Neugeschäft nur wenig gestiegen (auf 9 Prozent). Dieser Sektor gilt als besonders konjunktur reagibel. Wenn die wirtschaftliche Aktivität anzieht, steigt der Bedarf an Transportkapazität.

Das Baugewerbe steht an sechster Stelle der Kundensektoren. Sein Anteil am Leasing-Neugeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig gestiegen (6 Prozent). Das Baugewerbe weist seit Jahren eine hohe Leasing-Quote auf (62 Prozent).

Den siebten und letzten Platz im Ranking der Kundensektoren teilen sich mit einem Anteil von je drei Prozent der Staat sowie der Sektor Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau. Da das Neugeschäft mit Kunden aus beiden Sektoren im Jahre 2010 überdurchschnittlich gewachsen ist, ist ihr Anteil um jeweils einen Prozentpunkt gestiegen. Gemessen an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen des Staates ist das erzielte Neugeschäft noch gering.

Vertragsformen im Mobilien-Geschäft

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge im Mobilien-Geschäft stieg im Jahr 2010 um 0,6 Prozent auf 1,3 Mio. Stück. Der durchschnittliche Wert eines Neuvertrages betrug 30.400 Euro und ist damit nominal um 1,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. Der gesamte Anschaffungswert der Objekte im Mobilien-Geschäft wuchs im Jahre 2010 um 2,5 Prozent auf

39,5 Mrd. Euro. Davon entfielen 35,0 Mrd. Euro (89 Prozent) auf das Leasing und 4,5 Mrd. Euro (11 Prozent) auf den Mietkauf. Die Veränderungsrate war beim Mietkauf (+6 Prozent) größer als beim Leasing (+2 Prozent).

Betrachtet man nur das Leasing-Geschäft, ohne Mietkauf, so entfielen fast zwei Drittel (64 Prozent) auf das an den Leasing-Erlassern 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.

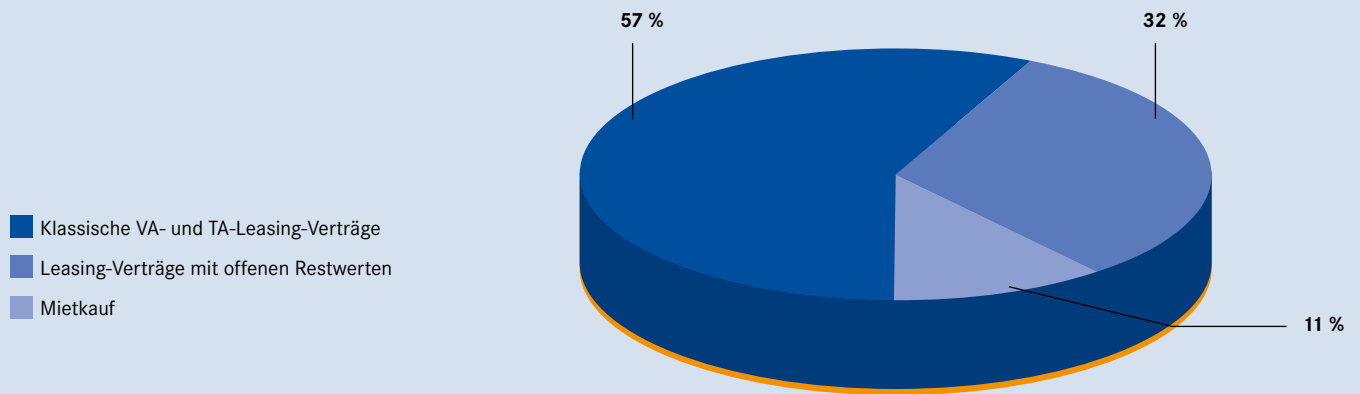
Den übrigen Teil des Leasing-Geschäftes stellten Operate-Leasing-Verträge dar (36 Prozent). Nach finanzwirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die volle Amortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines neuen 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 Mobilien-Leasing

Leasing-Gesellschaften gewinnen ihre Kunden über mehrere Vertriebswege:

- Beim Direktvertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst. Das im Direktvertrieb erzielte Volumen im Mobilien-Leasing

Anteile der Vertragsarten am Mobilien-Neugeschäft

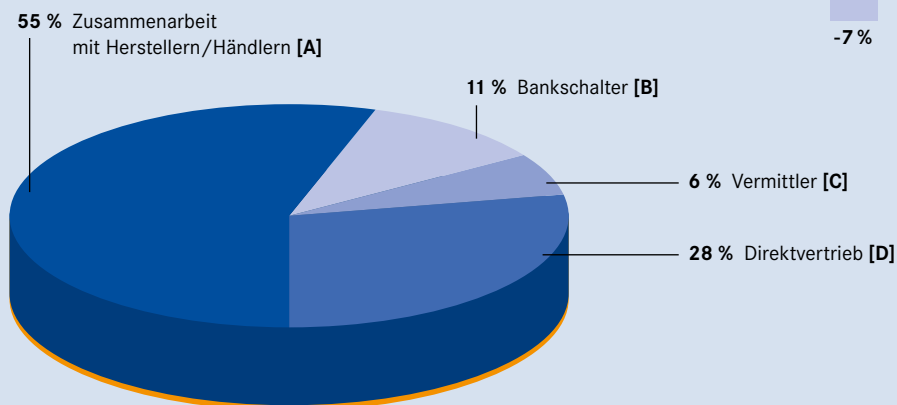


Quelle: BDL

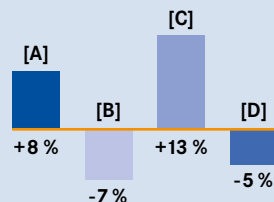
2010 ist um fünf Prozent gesunken. Dadurch ist der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing auf 28 Prozent zurückgegangen.

- Beim Hersteller-Leasing bieten Hersteller ihre Investitionsobjekte im Rahmen von Leasing-Verträgen an. Beim Händler-Leasing wird der Kontakt des Kunden zur Leasing-Gesellschaft durch den Händler von Investitionsgütern hergestellt. Das Geschäft über diesen Vertriebsweg ist um acht Prozent gewachsen. Da das Neugeschäft über die anderen Vertriebswege stärker unter der Rezession gelitten hat, ist sein Anteil auf 55 Prozent gestiegen.
- Am Bankschalter wird Leasing häufig als Alternative zum Kredit angeboten. Das Neugeschäft dieses Vertriebsweges war im vergangenen Jahr stark rückläufig (-7 Prozent). Sein Anteil sank daher auf 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 13 Prozent gewachsen. Der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing ist auf sechs Prozent gestiegen.
- 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 verleasen zu können. Er ist im Vergleich zum Vorjahr weiter geschrumpft. Der Anteil des Vertriebs über das Internet ist mit deutlich unter einem Prozent sehr klein und wird deshalb in der Grafik (auf S. 20) nicht ausgewiesen.

Anteil der Vertriebswege im Mobilien-Leasing am Neugeschäft



Veränderungsrate von 2009 zu 2010



Quelle: BDL

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 Jahre 2010 erneut sehr stark geschrumpft (-24 Prozent). Es belief sich auf lediglich 0,2 Mrd. Euro. Das Cross-Border-Leasing wird besonders von einzelnen Großgeschäften dominiert. Dagegen bestimmen Standardgeschäfte das Domestic-Leasing. Auch das war im Jahre 2010 rückläufig (-5 Prozent) und erreichte ein Volumen von 3,4 Mrd. Euro.

Das Domestic-Leasing in den Auslandsmärkten ist im Neugeschäftsvolumen der BDL-Mitgliedsunternehmen nicht enthalten. Es wird als Investitionsvolumen in den jeweiligen Ländern erfasst. Im Jahr 2010 waren ungefähr ein Drittel der BDL-Mitglieder im Auslandsgeschäft aktiv.

Ausblick 2011

Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren in ihrer Gemeinschaftsdiagnose

Frühjahr 2011 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in diesem Jahr nominal um 3,8 Prozent (real um 2,8 Prozent). Sie stellen fest, dass bereits im Jahr 2009 eine Konjunkturbelebung eingesetzt hat, die im Winter vorübergehend ins Stocken geraten ist, und sie erwarten, dass sich die Belebung im Laufe des Jahres fortsetzt, allerdings auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen werden um nominal 9,0 Prozent, die Investitionen in Nichtwohnbauten um 3,1 Prozent wachsen. Dabei werden der gewerbliche Bau um 4,1 Prozent und der öffentliche Bau um 0,7 Prozent wachsen.

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 I. Quartal 2011 stieg das Neugeschäft im Mobilien-Leasing (inkl. Mietkauf) um 18 Prozent gegenüber dem entsprechen-

den Vorjahreszeitraum. Der Zuwachs erfolgte besonders stark in den konjunktursensiblen Objektgruppen: den Maschinen für die Produktion und den Nutzfahrzeugen. Die Wirtschaft vertraut dem Aufschwung, und die Investitionsbereitschaft der Unternehmen erreicht Rekordwerte. Wenn sich dieser Trend fortsetzt, kann die Branche 2011 ein Wachstum von elf bis 14 Prozent erreichen.

Diese Einschätzung wird auch von den aktuellen Ergebnissen des ifo Geschäftsklimas Mobilien-Leasing gestützt. Der Geschäftsklimaindikator, der vom ifo Institut mit Unterstützung des BDL monatlich erhoben wird, liegt bereits seit Jahresbeginn 2010 im positiven Bereich. Im Mai 2011 steht er so hoch wie seit Jahren nicht mehr. Die aktuelle Geschäftslage und die Erwartungen für die nächsten sechs Monate werden von den Leasing-Gesellschaften als äußerst positiv beurteilt. Zugleich prognostiziert das ifo Institut für Wirtschaftsforschung für das laufende Jahr ein weiterhin kräftiges Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen. ■

Leasing ermöglicht Investitionen in Gesundheit

Um im harten Wettbewerb im Gesundheitswesen erfolgreich zu sein, sind Ärzte heutzutage gefordert, ihre Praxis wie ein Unternehmen zu führen. Aus wirtschaftlichen Erwägungen schließen sich daher Mediziner immer häufiger auch zu medizinischen Versorgungszentren (MVZ) zusammen. Denn Praxen mit moderner Ausstattung besitzen einen deutlichen Wettbewerbsvorteil: Neueste medizintechnische Geräte versprechen den Patienten schonende, kurze Untersuchungen und Behandlungen sowie schnelle Analysen. Zugleich steigern neue Technologien auch die betriebswirtschaftliche Effizienz, z. B. durch Prozessoptimierung oder einen sparsameren Stromverbrauch und damit geringere Energiekosten. Die verkürzten Innovationszyklen in der Medizintechnologie zwingen zu einem fortwährenden Austausch der Gerätschaften. Daher realisieren Facharztpraxen und Fachkliniken, MVZ, Rehasentren und Krankenhäuser immer häufiger ihre medizintechnischen Investitionen über Leasing.

Medizintechnik ist innovative Hightech-Branche

2010 erwirtschaftete die Medizintechnik-Industrie – u. a. mit Krankenhaustechnik, medizinischen Geräten, bildgebender Diagnostik, medizinischer Informatik und orthopädischen Hilfsmitteln – laut Branchenverband Spectaris einen Umsatz von 20 Mrd. Euro (+8 Prozent), davon 12,8 Mrd. Euro im Ausland. Die rund 1.150 deutschen Medizintechnik-Hersteller legten im Inland um fünf Prozent auf 7,2 Mrd. zu. Die meisten von ihnen sind mittelständische Unternehmen; große international tätige Konzerne stellen zahlenmäßig eher die Ausnahme dar. Für 2011 erwartet der Branchenverband weiterhin eine konstante Nachfrage und ein Wachstum des Inlandsgeschäfts von rund fünf Prozent. Der Industriezweig verfügt über eine starke Innovationskraft. Ein Drittel seines Umsatzes erzielt die

Hightech-Branche mit Produkten, die jünger als drei Jahre sind. Der Anteil an Forschung und Entwicklungsausgaben ist mit knapp zehn Prozent am Gesamtumsatz relativ hoch, was für die nächsten Jahrzehnte grundlegende technische Neuerungen erwarten lässt.¹

Viele Ärzte und Kliniken haben das hohe Einsparpotenzial innovativer Medizintechnik erkannt und setzen im Zuge von Modernisierungs- und Prozessoptimierungsmaßnahmen verstärkt auf Hightech-Lösungen. Alternative Investitionsformen haben dies laut Branchenverband Spectaris mit vorangetrieben: „Daneben begünstigten neue Finanzierungsformen, angefangen von Leasing bis hin zu nutzungsabhängigen Modellen, das Branchenwachstum im Inland.“² Hintergrund dieser Entwicklung ist ein entscheidender Mentalitätswechsel, der bei Ärzten mit verstärktem betriebswirtschaftlichen Handeln einhergegangen ist – weg vom Eigentumsdenken hin zur bloßen Nutzung der medizinischen Geräte. Grundsätzlich lassen sich die meisten Gegenstände des Praxis- und Krankenhausbedarfs bis hin zur kompletten Praxiseinrichtung leasen. Leasing-Güter sind jedoch in der Regel die werthaltigen Objekte.

Aber auch viele Medizintechnik-Hersteller bieten zur Absatzunterstützung eine Leasing-Finanzierung ihrer Produkte an. Der Vorteil für den Kunden: Finanzierung, Lieferung, Gewährleistung, Wartung und andere Serviceleistungen liegen in einer Hand. Herstellerunabhängige Leasing-Gesellschaften offerieren eine ebenso qualifizierte, jedoch herstellernerneutrale Beratung, was zum Vertragsende ein wichtiger Aspekt sein kann. Die Kunden können weiterhin mit dem ihnen bekannten und vertrauten Fachhändler zusammenarbeiten.



Medizintechnik-Leasing wächst um 10 Prozent

Gut 50 Mitgliedsgesellschaften des BDL waren im Berichtsjahr im Leasing-Geschäft mit Medizintechnik aktiv. Darunter finden sich international tätige Konzerne genauso wie mittelständische, hochspezialisierte Gesellschaften. Das Leasing-Neugeschäft mit dieser Objektgruppe belief sich 2010 auf rund 480 Mio. Euro, was einem Plus von zehn Prozent entspricht. Der Vergleich mit anderen westeuropäischen Ländern zeigt jedoch, dass der Bereich Medizintechnik in Deutschland noch großes Potenzial für die Leasing-Branche birgt.

Die Leasing-Quote liegt hier deutlich unter zehn Prozent, jedoch verzeichnet der Leasing-Sektor seit Jahren ein überdurchschnittliches Wachstum, wenn auch auf noch niedriger Basis. Chancen ergeben sich außerdem durch die zusätzlichen Serviceangebote,

denn Leasing ist im Medizintechnik-Sektor längst mehr als die reine Finanzierung der medizinischen Geräte und IT-Lösungen. Die Kunden fragen verstärkt nach Serviceangeboten wie Wartung und Reparatur, Verschleiß und Austausch gegen die nächste Generation, Upgrades, Versicherungspakete etc. Hierbei kommt den Leasing-Gesellschaften als Objektfinanzierer zugute, dass sie die Branche und den Markt kennen und über umfangreiches Objekt-Know-how verfügen, was sie gegenüber anderen Finanzierungsformen qualifiziert. Neben den klassischen Finanzierungsexperten arbeiten in Leasing-Gesellschaften, die sich auf Medizintechnik spezialisiert haben, häufig auch Mitarbeiter mit einem ingenieurwissenschaftlichen oder medizinischen Hintergrund. Diese Spezialisten kennen das Gesundheitssystem und können so die Kunden auf Augenhöhe beraten.



Heterogene Kundenstruktur

So vielfältig die Leasing-Gesellschaften sind, die auf dem Geschäftsfeld Medizintechnik aktiv sind, so heterogen ist auch die Kundenstruktur: Es gibt Krankenhäuser in privater, kirchlicher und öffentlicher Trägerschaft, deren wirtschaftliches Verhalten durch den Eigentümer geprägt wird. Hinzu kommen Ärztezentren, Facharztpraxen, Physiotherapeuten und Rehasentren, Dialysezentren und Labore, Apotheken, Optiker, Alten- und Pflegeheime sowie medizinische Versorgungszentren. MVZ wurden als neue Versorgungsform im Gesundheitsmodernisierungsgesetz (GMG) festgelegt. Sie sollten die Möglichkeiten von Krankenhäusern erweitern. Ebenfalls wurde für die niedergelassenen Ärzte die Möglichkeit geschaffen, sogenannte Zweigpraxen auch überörtlich zu eröffnen oder Ärzte anzustellen. Aufgrund der dualen Finanzierung sind die Länder für die Investitionen im Gesundheitswesen

zuständig. Dies bedeutet, dass die laufenden Kosten der Krankenhäuser – also die Aufwendung zur Versorgung der Patienten – von den Krankenkassen getragen werden. Neubauten und andere Investitionen, die im Krankenhaus anfallen, werden vom jeweiligen Bundesland übernommen. Gerade bei den öffentlichen Krankenhäusern sehen Experten den größten Investitionsstau von derzeit rund 50 Mrd. Euro, die Hälfte davon entfällt auf Medizintechnik. Vor allem in den Fachbereichen Chirurgie, Innere Medizin und Radiologie besteht großer Nachholbedarf. Nach einer Emnid-Umfrage bei 100 öffentlichen Krankenhäusern, die der Branchenverband Spectaris 2010 in Auftrag gegeben hat, befürchtet mehr als die Hälfte der Befragten, dass notwendige Investitionen in moderne Medizintechnik-Geräte ausbleiben. Als Folge könnten u. a. Patienten nicht mit den neuesten Methoden behandelt werden oder sie gehen in andere Kliniken.

Motive für Leasing von Medizintechnik

Der Austausch gegen die nächste Generation und die Vermarktung der Altgeräte durch die Leasing-Gesellschaften sind starke Motive, die für Leasing sprechen. Die Leasing-Kunden wollen ihr Equipment auf dem neuesten technischen Stand halten und die Geräte nicht erst austauschen, wenn sie sich amortisiert haben. Bei Investitionen in Millionenhöhe z. B. für einen Kernspintomographen ein verständlicher Wunsch. Aber auch die Anschaffungskosten für ein Ultraschallgerät können über 100.000 Euro betragen. Zudem fragen Kunden bei diesen Hightech-Geräten neben der Finanzierung verstärkt begleitende Serviceleistungen nach.

Die monatlichen Leasing-Raten für die Geräte speisen sich aus den Erträgen, die sich aus der Nutzung der Anlage ergeben. Pay as you earn wird dieser Leasing-Vorteil genannt. Darüber hinaus erwarten Kunden individuelle flexible Leasing-Modelle, die sich an ihre eigene Abrechnungspraxis anpassen (z. B. eine Leasing-Rate, die pro Röntgenbild berechnet wird). Flexibilität und Individualität bei der Vertragsgestaltung sind generell Schlüsselworte beim Leasing von Medizintechnik.

Zudem sprechen für die Realisierung der Investition über Leasing die klassischen Motive: Kosten und Budget lassen sich einfacher und übersichtlicher planen. Die Kalkulationssicherheit ist durch feste Raten für die gesamte Laufzeit garantiert. Leasing schont die Liquidität, die Bankkreditlinie bleibt erhalten. Leasing

belastet die Bilanz nicht und bietet die Möglichkeit einer 100-prozentigen Fremdfinanzierung ohne Erstinvestition. Medizintechnische Geräte haben in der Regel eine Abschreibungszeit von fünf bis zehn Jahren. Mit den Leasing-Raten werden dagegen die gesamten Investitionskosten über eine deutlich geringere Laufzeit steuerlich berücksichtigt, die Leasing-Raten sind als Betriebsausgaben voll absetzbar.

Ideale Dreiecksbeziehung

Fazit: Die Dreiecksbeziehung zwischen Hersteller, Kunde und Leasing-Gesellschaft ergänzt sich für den Bereich der Medizinprodukte ideal. Hersteller und Leasing-Unternehmen entstammen mittelständisch geprägten Branchen und verfügen über eine hohe Innovationskraft und Flexibilität. Auch der Gesundheitsmarkt ist hochdynamisch. Treiber sind der medizinisch-technische Fortschritt einerseits und die demografische Entwicklung andererseits. Investitionen in die Gesundheit sind daher Investitionen in die Zukunft. Auch wenn der Anteil des Sektors Medizintechnik am Leasing-Neugeschäft noch gering ist, so wird dieser relativ konjunkturunabhängige Bereich künftig weiter wachsen. ■

¹ vgl. SPECTARIS Jahrbuch 2010/2011:

Die deutsche Medizintechnik-Industrie, November 2010

² Flyer: Die Medizintechnik-Industrie in Deutschland, hg. v. LEG Thüringen mbH, Redaktion: medways e.V. und SPECTARIS, 2009

Ungerechtfertigte Verzinsung bereitet Probleme bei der Umsatzsteuer

Umsatzsteuerliche Themen nehmen seit einigen Jahren in der Arbeit des Bilanz- und Steuerausschusses immer größeren Raum ein. Dabei geht es meist um Probleme, die in den Betriebsprüfungen der Mitgliedsgesellschaften zutage treten. Schwierigkeiten sind immer dann programmiert, wenn eine seit langem praktizierte steuerliche Vorgehensweise rückwirkend beanstandet wird. Dadurch werden die betroffenen Unternehmen mit erheblichem Korrekturbedarf und – was noch schwerer wiegt – mit wirtschaftlich ungerechtfertigten Verzinsungsforderungen konfrontiert.

Paradebeispiel nachträglicher Bestelleintritt

Besonders augenfällig zeigt sich die Problematik am Beispiel des sogenannten nachträglichen Bestelleintritts: In der Leasing-Praxis ist es in der Vergangenheit nicht selten vorgekommen, dass Leasing-Unternehmen erst zu einem Zeitpunkt in die Bestellung ihrer Kunden eingetreten sind, wenn die physische Lieferung des Leasing-Objekts vom Lieferanten an den Kunden bereits erfolgt war. Da das Leasing-Unternehmen keinen Einfluss auf den Liefertermin hat, lässt sich oftmals nicht vermeiden, dass sich der Vorgang der Vertragsannahme und des Bestelleintritts mit der Auslieferung des Objekts zeitlich überschneidet. Für den wirtschaftlichen Gehalt der Transaktion ist es indessen irrelevant, ob der Bestelleintritt zeitlich vor oder nach der Lieferung erfolgt.

Die Leasing-Unternehmen haben konsequenterweise umsatzsteuerlich nicht nach dem Zeitpunkt des Bestelleintritts unterschieden und sind auch bei nachträglichem Bestelleintritt von einer Lieferung des Lieferanten an das Leasing-Unternehmen ausgegangen. Dem lag die Rechtsauffassung zugrunde, dass eine gegebenenfalls bereits vom Lieferanten an den Kunden erfolgte

umsatzsteuerliche Lieferung im Zuge des (nachträglich) Bestelleintritts rückgängig gemacht und durch eine Lieferung vom Lieferanten an das Leasing-Unternehmen ersetzt würde. Dies entsprach dem wirtschaftlich zwischen allen Beteiligten Gewollten und dem nach Außen für alle erkennbar Vollzogenen. Auch die Finanzverwaltung hatte diese Praxis über Jahrzehnte hinweg in Betriebsprüfungen akzeptiert.

Für die Leasing-Branche unerwartet begann die Bundesbetriebsprüfung dann jedoch damit, Fälle mit nachträglichem Bestelleintritt zu beanstanden. In der Folge wurde die Thematik den obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder zur Erörterung vorgelegt. Diese gelangten 2009 zu der Beurteilung, dass in den fraglichen Fällen stets eine umsatzsteuerliche Lieferung des Lieferanten an den Kunden vorliege, die durch den Abschluss eines Leasing- oder Mietkaufvertrags mit Bestelleintritt des Leasing-Unternehmens nicht rückgängig gemacht werde. Im Verhältnis zwischen Leasing-Unternehmen und Kunde liege dann ein Sale-and-Lease- bzw. Sale-and-Mietkauf-back-Geschäft vor.

Drohender Zinsschaden in dreistelliger Millionenhöhe

Besonders fatal an der neuen Auffassung der Finanzverwaltung war, dass sie zunächst ohne Übergangsregelung rückwirkend angewendet werden sollte und bei allen drei beteiligten Parteien – dem Leasing-Unternehmen, dem Kunden und dem Lieferanten – zu Korrekturbedarf und der Entstehung von Nachforderungszinsen geführt hätte. Nach ersten vorsichtigen Schätzungen hätte sich allein der Zinsschaden für die betroffenen Unternehmen in einer Größenordnung von 250 Mio. Euro bewegt. Hinzu kämen die administrativen Kosten für die Abwicklung der geforderten Berichtigungen.

Gemeinsam mit Vertretern der betroffenen Leasing-Nehmer und Lieferanten hat sich der BDL mit allem Nachdruck dafür eingesetzt, zumindest Altfälle von einer Anwendung der neuen Verwaltungsauffassung zu verschonen. Die obersten Finanzbehörden zeigten Verständnis für die Probleme der Praxis und fanden sich nach erneuter Prüfung im Sommer 2010 bereit, unter bestimmten Voraussetzungen eine Nichtbeanstandungsregelung bis zum 31.12.2009 zu gewähren. Dadurch konnte erheblicher Schaden abgewendet werden.

Verzinsung sachlich nicht gerechtfertigt

Der Fall des nachträglichen Bestelleintritts zeigt, dass eine Erhebung von Nachforderungszinsen gerade im Bereich der Umsatzsteuer oftmals zu unbilligen, sachlich nicht gerechtfertigten Ergebnissen führen kann.

Denn bei einer rückwirkenden Anwendung der neuen Verwaltungsauffassung wäre es gleich dreifach – nämlich beim Leasing-Unternehmen, beim Kunden und beim Lieferanten – zu einer Zinsbelastung gekommen, ohne dass sich auch nur einer der Beteiligten einen wirtschaftlichen Vorteil durch die abweichende steuerliche Behandlung verschafft hätte. Nach der von der Leasing-Praxis zugrunde gelegten und für rechtmäßig befundenen Vorgehensweise hat jeder der Beteiligten mindestens die Steuer entrichtet, die auch bei Anwendung der neuen Verwaltungsauffassung anzusetzen gewesen wäre. Deshalb ist für den Fiskus auch kein finanzieller Schaden entstanden. Dies ist generell kennzeichnend für den Business-to-Business-Bereich, wo sich Umsatzsteuer und Vorsteuer in der Regel ausgleichend gegenüberstehen.

Abhilfe wäre durch Gesetzesänderung möglich

Die Wurzel des Übels ist die gesetzliche Verzinsungsvorschrift des § 233a AO (Abgabenordnung), die den Zinslauf streng formal an den Entstehungszeitpunkt eines Steuer- oder Rückerstattungsanspruchs anknüpft. In Berichtigungsfällen wirkt sich dies immer zum Nachteil des Steuerpflichtigen aus. Es wird ein vermeintlicher Liquiditätsvorteil abgeschöpft, den der Steuerpflichtige angesichts der tatsächlichen Zahlungsströme wirtschaftlich gar nicht erlangt hat.

Die Wirtschaft fordert vor diesem Hintergrund seit langem eine Änderung des § 233a AO mit Einführung einer saldierenden wirtschaftlichen Gesamtbetrachtungswise speziell für die Umsatzsteuer. Dabei sind die Liquiditätswirkungen beim Leistungserbringer, beim Leistungsempfänger und beim Steuergläubiger (Fiskus) simultan zu berücksichtigen, um sicherzustellen, dass die Vollverzinsung nur bei tatsächlichen Liquiditätsvorteilen des Steuerpflichtigen bzw. Liquiditätsnachteilen des Fiskus zum Tragen kommt.

Das Bundesfinanzministerium begegnet den Änderungsvorschlägen der Wirtschaft bisher zurückhaltend. Im Interesse eines praxisgerechten, von den Betroffenen als „fair“ empfundenen Besteuerungsverfahrens ist hier für die avisierten weiteren Beratungen auf einen Durchbruch zu hoffen. Unterdessen könnte unter Umständen ein anderer Weg zum gleichen Ergebnis durch ein neues EuGH-Urteil vom 15.7.2010 (C-368/09, „Pannon Gép“) über die zeitliche Rückwirkung von Rechnungs Korrekturen eröffnet werden. Es bleibt abzuwarten, welche Konsequenzen die Finanzverwaltung aus diesem für den Steuerpflichtigen günstigen Urteil ziehen wird. ■



Reform der Leasing-Bilanzierung nach IFRS schlägt weiter hohe Wellen

Die geplanten neuen Regeln zur internationalen Leasing-Bilanzierung schlugen auch im Berichtsjahr weiter hohe Wellen. Im August 2010 legten die Standardsetter des International Accounting Standards Boards (IASB) und des US-amerikanischen Financial Accounting Standards Boards (FASB) ihren Exposure Draft vor. Für diesen Entwurf eines neuen Bilanzierungsmodells für Miet- und Leasing-Verhältnisse hagelte es – wie bereits bei dem ein Jahr früher publizierten Diskussionsentwurf – weltweite Kritik. Zum Ende der Kommentierungsfrist Mitte Dezember 2010 lagen den Boards fast 800 Stellungnahmen von Unternehmen, Verbänden, Wissenschaftlern, Wirtschaftsprüfern und anderen Betroffenen vor, die ganz überwiegend den Exposure Draft beanstandeten.

Die Leasing-Branche kritisierte, dass der vorgestellte Standard den Aufwand der Leasing-Nehmer und Mieter enorm erhöht, das Ziel einer verbesserten Transparenz jedoch konterkariert wird. Mehr Transparenz könnte durch Detailänderungen, beispielsweise im Bilanzanhang, besser und einfacher erreicht werden. Eine von der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers 2010 durchgeführte Befragung europäischer IFRS-Bilanzierer bestätigte diese Auffassung. Über 70 Prozent der Teilnehmer waren der Meinung, dass die Kosten des neuen Standards seinen Nutzen überwiegen werden. Rückenwind erhielt die Leasing-Branche auch von der EFRAG, dem Beratergremium der EU-Kommission. Das Gremium teilte wesentliche Argumente und forderte sogar die generelle Überarbeitung des Entwurfs sowie erweiterte Auswirkungsanalysen. EFRAG spielt eine entscheidende Rolle beim sogenannten Endorsement-Prozess, dem Übernahmeverfahren der Standards durch die EU-Kommission.

Deadline Juni 2011 verschoben

Nach dieser massiven Kritik sind die internationalen Standardsetter nun offiziell von ihrer Zielsetzung abgerückt, den neuen Rechnungslegungsstandard bis Juni 2011 fertigzustellen. Im April dieses Jahres hieß es, dass sie ihre Tätigkeit „um einige Monate“ verlängern. Das Abrücken von der Deadline Juni 2011 erhöht die Chancen für das von der Leasing-Wirtschaft und anderen Betroffenen geforderte „Re-Exposure“ des überarbeiteten Standards, zu dem dann erneut Stellung genommen werden könnte.

Worum geht es in dem Standardentwurf, der die Fachwelt derart in Aufregung versetzt hat?

Betroffen von dem Entwurf sind diejenigen Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren. In Deutschland sind dies rund 1.000 Unternehmen, für die es nach den Plänen der Boards zu mehr Bürokratie bei der Rechnungslegung kommen würde. Denn künftig sollen alle Leasing- und Mietverhältnisse sowie die daraus resultierenden Nutzungsrechte und Verpflichtungen in der Bilanz des Leasing-Nehmers erfasst werden (Right-of-use). Bisher werden bloße Nutzungsüberlassungen (Operating Leases) – wie andere Dienstleistungen auch – als „schwebende Geschäfte“ nicht beim Leasing-Nehmer bilanziell erfasst. Nach dem aktuell noch geltenden Leasing-Standard IAS 17 werden nur sogenannte Finance Leases in den Büchern des Leasing-Nehmers ganz ähnlich abgebildet wie Vermögensgegenstände, die im Eigentum des Unternehmens stehen.

Der vorgeschlagene Standard sieht diese sinnvolle bilanzielle Differenzierung der Leasing-Verhältnisse in Operating Leases und Finance Leases nicht mehr vor. Stattdessen behandeln die Boards beide bilanziell gleich. Die Unternehmen beunruhigte vor allem, dass



die Vorschläge der Boards zunächst weit über eine Bilanzierung der vertraglich vereinbarten Leasing-Raten hinausgingen. So war ein Ansatz bestimmter potenzieller Leasing-Raten vorgesehen, die nur bei der Ausübung von Optionen zur Verlängerung der ursprünglich vereinbarten Laufzeit anfallen. Variable und ungewisse Leasing-Raten, deren Höhe von bestimmten Bedingungen wie der Nutzungsintensität oder der Performance des Leasing-Nehmers abhängt, sollten mit ihrem wahrscheinlichkeitsgewichteten Erwartungswert berücksichtigt werden. Somit müssten die Leasing-Nehmer Verbindlichkeiten ausweisen, die sie gar nicht haben.

Diese Bewertungsvorschriften sind darüber hinaus in ihrer praktischen Anwendung äußerst kompliziert und bereiten insbesondere dann Schwierigkeiten, wenn Unternehmen sich nicht in erster Linie unter Finanzierungsgesichtspunkten für Miet- oder Leasing-Lösungen entscheiden, sondern weil sie Flexibilität, z. B. durch variable Laufzeiten oder nutzungsabhängige Raten, wünschen. Nicht zuletzt deshalb sind die Standardsetzer nach massiver Kritik mittlerweile zu einem Bewertungsverfahren übergegangen, das sich wieder stärker an den tatsächlich eingegangen vertraglichen Verpflichtungen orientiert.

Behandlung von Serviceelementen

Ein besonderer Vorteil der Investitionsalternative Leasing sind die begleitenden Serviceelemente. Von Wartungsarbeiten über Versicherungsleistungen bis hin zum Full-Service-Vertrag reicht die Palette der Dienstleistungen. Diese machen Leasing zu einem umfassenden Instrument moderner Unternehmensführung.

Der vorgeschlagene Standard sorgt jedoch auch hier für Unruhe. Denn während bislang Operating Leases und Dienstleistungen buchhalterisch gleich – also „off-balance“ – behandelt werden, soll es bei Leasing-Verhältnissen zukünftig zu einem Ausweis in der Bilanz kommen, bei Dienstleistungen jedoch nicht. Dies wird zu großen Abgrenzungsproblemen führen und besorgt die Unternehmen insofern, als viele gemeinhin als Dienstleistungsverträge angesehene Transaktionen zukünftig unter den neuen Leasing-Standard fallen und zu einer Bilanzierungspflicht führen könnten.

Gründliche Überarbeitung notwendig

Die Standardsetzer haben wohl erkannt, dass sie ihren Entwurf sehr gründlich überarbeiten müssen, bevor ein endgültiger Standard veröffentlicht werden kann. Sie überlegen bereits intensiv, wie sie ihr Modell vereinfachen können und ob es tatsächlich sinnvoll ist, alle Miet- und Leasing-Verträge bilanziell über einen Kamm zu scheren.

Derzeit ist allerdings noch unklar, wann die Standardsetzer die Überarbeitung ihres Standardentwurfs abgeschlossen haben werden und wie das Ergebnis aussehen wird. Nachdem die Fachwelt ohnehin schon in Frage stellt, ob eine derart fundamentale Reform tatsächlich der Mühen wert ist, sollten die Standardsetzer sich jetzt die nötige Zeit für eine umfassende Überarbeitung nehmen. Nur dann wird der neue Standard einen tatsächlichen Fortschritt für die bilanzielle Abbildung von Miet- und Leasing-Verhältnissen bringen, ohne dass den betroffenen Unternehmen unnötige und unverhältnismäßige Lasten aufgebürdet werden. ■

Weitere Herausforderungen durch die Finanzmarktaufsicht

Auch zwei Jahre nachdem die Leasing-Branche der Finanzmarktaufsicht unterstellt worden ist, hält der Gesetzgeber weitere Herausforderungen für die Leasing-Gesellschaften bereit. Die Anforderungen, die Ende 2008 mit dem sogenannten KWG Light (Gesetz über das Kreditwesen) begannen, haben sich seither stetig erhöht und stellen einen fortlaufenden Prozess dar. Dies fordert die Leasing-Branche sowohl in personeller als auch in finanzieller Hinsicht.

Zentrale Stelle

Die Anfang des Jahres 2011 erfolgte Neufassung des § 25 c KWG (Interne Sicherungsmaßnahmen) greift stark in die Unternehmensorganisation der Leasing-Gesellschaften ein. Denn künftig sind die Aufgaben des Geldwäschebeauftragten und die Pflichten zur Verhinderung sonstiger strafbarer Handlungen, die zu einer Gefährdung des Vermögens der Gesellschaft führen können (Betrugsprävention), von einer sogenannten Zentralen Stelle wahrzunehmen. Bisher lag die Organisationshoheit für die Zuständigkeitsverteilung ausschließlich bei den Leasing-Unternehmen. Daher bestand auch eine breitgefächerte Ausgestaltung der Zuständigkeit in den einzelnen Gesellschaften. Durch die nunmehr geforderte Zusammenlegung dieser Bereiche sollen Synergieeffekte gefördert und Kommunikationsbarrieren abgebaut werden. Bei größeren Unternehmen kann deren organisatorisch gewachsene Struktur es nur unter unverhältnismäßigem Aufwand zulassen, die beiden Bereiche zusammenzulegen. Kleinere Unternehmen könnten aufgrund ihrer geringen Personalkapazitäten durch diese Neuregelung unangemessen belastet werden. Bei der heterogenen Struktur der Leasing-Branche sind damit nahezu alle Gesellschaften negativ betroffen. Rund die Hälfte der BDL-Mitglieder hat weniger als 15 Mitarbeiter.

Ausnahmeregelung aufgenommen

Der BDL forderte daher während des Gesetzgebungsverfahrens, die Pflicht zur Zentralisierung zu streichen, zumindest jedoch für Institute mit weniger als zehn Arbeitnehmern eine Ausnahmeregelung zu erlassen. Zwar wurde diesem Petition nicht in dieser Form entsprochen, doch fand eine allgemeinere Ausnahmeregelung Eingang in das Gesetz. Nach § 25 c Abs. 9 S.2 KWG kann die Bundesanstalt für Finanzmarktaufsicht (BaFin) auf Antrag und bei Vorliegen eines wichtigen Grundes bestimmen, dass für die Verhinderung der sonstigen strafbaren Handlungen eine andere Stelle im Institut zuständig ist. Ein solch wichtiger Grund liegt laut Gesetzesbegründung insbesondere dann vor, wenn „unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der dargestellten Interessen des Instituts mit dem Sinn und Zweck des Absatzes 1 eine organisatorische Zentralisierung unzulässig ist.“

Aufgabe der „Zentralen Stelle“ ist es, alle notwendigen Maßnahmen zu koordinieren, um Geldwäsche, Terrorismusfinanzierung und sonstige strafbare Handlungen zu verhindern. Es soll für ein Gesamtkonzept im Unternehmen gesorgt werden. Folgt man einem Rundschreiben-Entwurf der BaFin, soll ein effektives Risikomanagement dabei insbesondere durch die Erstellung einer einheitlichen Gefährdungsanalyse, die alle drei Bereiche umfasst, sichergestellt werden. Auch wenn dies (noch) nicht zwingend ist, bietet sich diese Herangehensweise aus Gründen einer möglichen Arbeitserleichterung an.

Um der Mitgliedschaft eine Hilfestellung bei der Erstellung einer solchen Gefährdungsanalyse zukommen zu lassen, hat der BDL hierzu im April 2011 einen Leitfaden veröffentlicht.



Geldwäscheprävention

Auch wenn Leasing als Geschäftsmodell allgemein als wenig bis gar nicht geldwäschegeeignet gilt, bleibt auch die Leasing-Branche von weiteren Verschärfungen der zu erfüllenden geldwäscherechtlichen Pflichten nicht verschont. Während die EU-Kommission bereits an einer Evaluierung der 3. Geldwäscherichtlinie aus dem Jahre 2005 arbeitet, gilt es in Deutschland hingegen immer noch Lösungen für die Umsetzung der aktuellen Geldwäscherichtlinie zu finden und zu implementieren. Anlass hierzu gab die FATF, ein von den G7-Staaten und dem Präsidenten der EU-Kommission gegründetes, international führendes Gremium zur Geldwäschebekämpfung mit Sitz bei der OECD in Paris. Das Gremium stellte in seiner Deutschland-Prüfung vom 19. Februar 2010 Defizite im deutschen

Rechtssystem bei der Bekämpfung von Geldwäsche fest und gab Empfehlungen zur effektiveren Ausgestaltung der Geldwäsche- und Terrorismusfinanzierungsprävention. Um den Beanstandungen der FATF gerecht zu werden, hat das Bundesfinanzministerium im März 2011 einen Referentenentwurf für ein Gesetz zur Optimierung der Geldwäscheprävention vorgelegt. Sollte dieses Gesetz in der derzeitigen Fassung in Kraft treten, werden sich einige für die Leasing-Branche relevante Veränderungen ergeben. Der BDL hat bereits gegenüber dem Bundesfinanzministerium Stellung genommen und wird sich auch im weiteren Gesetzgebungsverfahren dafür einsetzen, dass die bisherigen Standards erhalten bleiben. Er wird weiterhin deutlich machen, dass es für die Leasing-Branche keiner weiteren Verschärfungen bedarf. ■

Aufsicht bindet noch immer wertvolle Ressourcen

Der konjunkturelle Aufschwung hat im zweiten Halbjahr 2010 zu einer deutlichen Belebung des Leasing-Neugeschäfts geführt. Auch 2011 wird das Wachstum voraussichtlich anhalten. In dieser Situation, die alle Kräfte zur Marktbearbeitung erfordert, binden die umfangreichen Anforderungen der Finanzmarktaufsicht noch immer wertvolle Ressourcen. Schwerpunkte der fortschreitenden Umsetzung waren im Berichtsjahr vor allem die Risikotragfähigkeitsrechnung und die Interne Revision. Zu beiden Themen hat der BDL seinen Mitgliedern umfangreiche Leitfäden zur Verfügung gestellt, die sich vor allem an den Bedürfnissen mittelständischer Leasing-Gesellschaften orientieren und konkrete Hilfestellungen bieten.

Risikotragfähigkeitsrechnung

Risikotragfähigkeit bedeutet zunächst nichts anderes, als dass ein Institut jederzeit über ausreichende Mittel verfügen muss, um die eingegangenen Risiken tragen zu können. Dies wird gemeinhin als „kaufmännische Vorsicht“ bezeichnet und entspricht bereits der gelebten Praxis in der Leasing-Branche. Ein Beleg dafür ist, dass in der fast 50-jährigen Geschichte des Leasing in Deutschland keine gravierenden Fehlsteuerungen zu beobachten waren. Schließlich kennen die Leasing-Unternehmen die von ihnen eingegangenen Risiken genau und steuern sie bewusst. Das Risikomanagement von Leasing-Gesellschaften führt dann dazu, dass das typische Leasing-Geschäft risikoarm betrieben wird.

Vor diesem Hintergrund könnte der aufsichtsrechtlich konforme Nachweis der Risikotragfähigkeit vorrangig als Dokumentationspflicht angesehen werden. Dem steht jedoch entgegen, dass die existierenden Verfahren der Risikomessung und -bewertung vorrangig für Kreditinstitute entwickelt wurden und deshalb nicht undifferenziert auf das Leasing-Geschäft angewendet

werden können. Fehleinschätzungen und falsche Impulse wären schwerwiegende Folgen.

Substanzwertrechnung als zentrales Instrument

Für Leasing-Gesellschaften bedeutet dies, einen eigenen Weg zur Umsetzung zu entwickeln. Zumal für die Risikotragfähigkeitsrechnung als Teil der MaRisk das Proportionalitätsprinzip und der Grundsatz der Methodenfreiheit gelten. Da mit dem vermögenswertorientierten, dem periodischen und dem regulatorischen Ansatz aber auf drei ganz unterschiedliche Konzepte zurückgegriffen werden kann, erscheinen hier die Gestaltungsspielräume besonders groß. Tatsächlich ist eine wertorientierte Sichtweise in der Leasing-Branche aber seit langem fest etabliert. Ein zentrales Instrument stellt die Substanzwertrechnung dar. Sie wurde ursprünglich konzipiert, um den leasingtypisch asynchronen Aufwands- und Ertragsverlauf besser abbilden zu können als allein auf Basis handelsrechtlicher Vorschriften. Mittlerweile hat sich der Substanzwert als Standard für den Vermögens- und Erfolgsausweis fest etabliert und findet auch bei Wirtschaftsprüfern und Banken breite Akzeptanz. Es ist daher naheliegend, eine vermögenswertorientierte Risikotragfähigkeitsrechnung auf der Substanzwertrechnung aufzubauen, um die vorhandenen Informationen und Instrumente nutzen zu können. Der Ansatz einer substanzwertbasierten Risikotragfähigkeitsrechnung wurde auch mit Wirtschaftsprüfern und Vertretern zahlreicher Mitgliedsgesellschaften im Rahmen eines Workshops diskutiert. Das Konzept fand breite Zustimmung. Es wurde jedoch betont, dass an der Methodenfreiheit festzuhalten ist und auch andere Ansätze angemessen sein können.

Interne Revision

Speziell für die Umsetzung der Internen Revision hat der BDL im August 2010 einen Leitfaden für die

Mitgliedsgesellschaften veröffentlicht. Die aufsichtsrechtlich konforme Ausführung gestaltete sich jedoch für die Leasing-Unternehmen aufwändiger als zunächst erwartet. Während große Gesellschaften die Interne Revision als eigenständige Einheit organisieren (müssen), ist dieser Aufwand für kleinere Gesellschaften unverhältnismäßig hoch. Auch die Vertreter der BaFin teilen diese Einschätzung. Neben dem Outsourcing wird daher die Möglichkeit eingeräumt, die Aufgaben der Internen Revision von einem Geschäftsführer ausführen zu lassen. Inhaltlich sind damit jedoch keine weiteren Erleichterungen verbunden. Dies bedeutet, dass auch in kleineren Gesellschaften alle Revisions- und Dokumentationspflichten erfüllt werden müssen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass jedes zweite BDL-Mitglied nur maximal 15 Mitarbeiter hat. Da in diesen Gesellschaften die Geschäftsleitung in der Regel in das Tagesgeschäft involviert ist, wurde die Bedeutung der formalen Pflichten einer turnusmäßigen Revision nicht immer in vollem Umfang erkannt. In Zukunft werden wachsende Erfahrung und ein zunehmendes Angebot an Möglichkeiten zum Outsourcing die Erfüllung von Revisionspflichten erleichtern.

Novellierung der MaRisk

Am 15. Dezember 2010 hat die BaFin eine novellierte Fassung der MaRisk veröffentlicht, die bis zum 31. Dezember 2011 umgesetzt werden muss. Die für Leasing-Unternehmen wesentlichen Änderungen betreffen den Strategieprozess und Stresstests.

Ziel der Novellierung ist es, Strategien stärker zu operationalisieren. Auf diesem Wege sollen auch Maßnahmen zur Zielerreichung, Zielabweichungen sowie Annahmen und deren Veränderungen besser erfasst und der Strategieprozess stärker betont werden. In dem nun

gesonderten Abschnitt über Stresstests ist vor allem die Forderung nach reversen Stresstests neu. Diese erklären, welche Annahmen dazu führen, dass eine Gesellschaft ihr Geschäft einstellen muss. Zusätzlich soll nun auch ein bedeutender konjunktureller Abschwung analysiert werden. Sowohl reverse Stresstests als auch die Analyse eines schweren Abschwungs dienen als Benchmark für die Annahmen der „normalen“ Stresstests. Unverändert gilt, dass für die Szenarien nicht automatisch Risikodeckungsmasse vorgehalten werden muss. Gefordert wird aber, bei Beurteilung der Risikotragfähigkeit insbesondere den konjunkturellen Abschwung zu berücksichtigen.

Ausblick

Auch in 2011 werden aufsichtsinduzierte Themen noch breiten Raum einnehmen, obwohl Kunden und Wettbewerb volle Aufmerksamkeit verlangen. Darüber hinaus wird die ursprüngliche Hoffnung, durch die Umsetzung auch Effizienzgewinne zu erzielen, dadurch getrübt, dass bereits in der ersten Umsetzungsphase deutliche Verschärfungen zu beobachten sind und kein klares Bild über das Ende dieses Prozesses besteht. So soll zwar weiterhin der Inhalt von Geschäftsstrategien allein in der Verantwortung der Geschäftsleitung liegen und nicht Gegenstand der Prüfung sein. Mit der dritten Novellierung der MaRisk wird aber ein weiterer Schritt in Richtung der Überprüfung von Geschäftsmodellen getan. Ergänzend kommt hinzu, dass entgegen der geltenden Methodenfreiheit und der Prinzipienorientierung in der Praxis eine Standardisierung der geforderten Verfahren zu beobachten ist. Einerseits erleichtert dies die Umsetzung der weitgehend offen formulierten MaRisk, andererseits stellt dies auch eine Abkehr von geltenden Grundsätzen dar. Der BDL wird den Prozess auch weiterhin kritisch begleiten und Hilfestellung anbieten. ■

Entspannung, aber keine Entwarnung

Nachdem der Konjunkturaufschwung erst mit Verzögerung bei der deutschen Leasing-Branche eingesetzt hat, wird nach einem bereits sehr guten vierten Quartal 2010 ein anhaltend starkes Wachstum in 2011 erwartet. Voraussetzung dafür ist, dass die Liquiditätsversorgung das Neugeschäft nicht behindert. Die Erfahrungen aus der jüngsten Finanzkrise zeigen, dass es für die Branche gilt, zusätzliche Refinanzierungsmöglichkeiten vorausschauend zu sichern, um Liquiditätsrisiken in Zukunft so weit wie möglich auszuschließen.

Refinanzierungsstrategien und Finanzkrise

Bis die Leasing-Branche im Herbst 2008 in den Sog der Finanzkrise geraten war, stellte Liquidität keinen Engpassfaktor dar. Typischerweise verfügen Leasing-Gesellschaften über ein Portfolio von langfristigen Refinanzierungsbeziehungen. Darüber hinaus werden Refinanzierungslinien vereinbart, die über das geplante Neugeschäft hinausgehen. Diese Strategie mindert das Refinanzierungsrisiko und führt dazu, dass das Neugeschäft nicht durch die Verfügbarkeit liquider Mittel limitiert wird. Aufgrund der Krise wurden jedoch mehrere bedeutende Refinanzierungspartner gleichzeitig zu Restrukturierungsmaßnahmen gezwungen und schränkten ihr Engagement bei der Leasing-Refinanzierung ein. Die verbleibenden Kreditinstitute konnten die entstandenen Lücken nicht in vollem Umfang ausgleichen; neue Refinanzierungsquellen ließen sich in der Krise nicht erschließen. Daher reichten die etablierten Strategien zur Liquiditätssicherung nicht aus, und es kam zu refinanzierungsbedingten Einschränkungen des Neugeschäfts.

Aktuell hat sich die Lage am Refinanzierungsmarkt entspannt. Auch wenn sich diese Entspannung weiter fortsetzt und die attraktive Risiko-Rendite-Relation ein ausreichendes Refinanzierungsangebot im Leasing her-

vorbringen wird, birgt die begrenzte Anzahl von Refinanzierungspartnern weiterhin ein latentes Risiko. Ein kräftig anziehendes Wachstum des Leasing-Neugeschäfts trifft auf eine reduzierte Anzahl von refinanzierenden Instituten. Dies ergibt aus Bankensicht hervorragende Perspektiven. Dennoch ist der Aufbau neuer Refinanzierungsbeziehungen für Kreditinstitute nicht einfach, weil leasingspezifische Prozesse und Strukturen Markteintrittsbarrieren zur Leasing-Refinanzierung darstellen. Zudem schränken hohe regulatorische Anforderungen beim Eintritt in neue Geschäftsfelder die Flexibilität von Kreditinstituten zusätzlich ein. Mit Unterstützung des Ausschusses für Finanzierungsfragen des BDL und in Zusammenarbeit mit etablierten Refinanzierungspartnern wurden deshalb Maßnahmen ergriffen, um die Refinanzierungsbasis zu verbreitern. Aufgrund der Attraktivität der Leasing-Refinanzierung wird erwartet, dass neue Refinanzierungsquellen erschlossen werden können und sich die Zusammenarbeit mit bestehenden Partnern ausbauen lässt.

Einschränkungen des Risikotransfers

Als eine weitere Folge der Finanzkrise haben sich die genutzten Refinanzierungsformen verschoben. Während der Krise war es für Leasing-Unternehmen deutlich schwieriger, Finanzmittel durch den regresslosen Verkauf von Einzelforderungen oder durch die Veräußerung ganzer Portfolien aufzubringen. Stattdessen hatte die Bedeutung der Darlehensfinanzierung zugenommen, bei der die Leasing-Gesellschaft Eigentümerin der Forderung bleibt und damit auch das Risiko im eigenen Bestand behält. Die Verschiebung von der Forfaitierung zur Darlehensfinanzierung schränkt somit auch den Risikotransfer von Leasing-Gesellschaften zu Banken ein. Insbesondere bei wachsendem Neugeschäft steigen damit tendenziell die Anforderungen an die Höhe des Eigenkapitals von



Leasing-Unternehmen. Um Potenzial für zukünftiges Wachstum zu schaffen, werden Leasing-Gesellschaften deshalb entweder zusätzliches Eigenkapital aufnehmen müssen oder sie sollten sich weitere Möglichkeiten zum Risikotransfer erschließen. Andernfalls ist auch mit einem negativen Einfluss auf das Rating und die Refinanzierungsmöglichkeiten zu rechnen. Verschärfend kommt hinzu, dass in Folge von Basel III die regulatorischen Eigenkapitalanforderungen auf Bankenseite zunehmen. Deshalb ist davon auszugehen, dass diese Veränderungen nicht nur dauerhaft sind, sondern sich in Zukunft sogar noch verstärken können.

Bürgschaften einsetzen

Eine Alternative ist der Einsatz von Bürgschaften im Leasing, bei denen Bürgschaftsbanken einen Teil des Ausfallrisikos übernehmen. Zwar zählen Bürgschaften im Leasing bereits zum etablierten Angebot der Bürgschaftsbanken. Die geringe Standardisierung und der vielfach als aufwändig angesehene Antragsprozess standen der weiten Verbreitung jedoch bisher entgegen. In Zusammenarbeit mit dem Verband der Bürgschaftsbanken und mit Begleitung des Ausschusses für Finanzierungsfragen werden deshalb Gestaltungsmöglichkeiten erarbeitet, die die breite Nutzung fördern sollen. Leitbild ist ein Rahmen für bundesweit einheitlich geregelte Bürgschaften, den Leasing-Gesellschaften möglichst einfach und schnell in Anspruch nehmen können. Dabei ist vorgesehen, dass die Bürgschaft auch abgetreten werden kann und so die Refinanzierung und Forfaitierung von Leasing-Forderungen erleichtern wird.

Wiederbelebung des Verbriefungsmarktes nutzen

Die Verbriefung von Leasing-Forderung wird häufig als innovatives Finanzierungsinstrument bezeichnet. Tatsächlich ist sie aber nicht neu, da Leasing-Unter-

nehmen bereits vor der Finanzkrise ihre Refinanzierung zunehmend durch Verbriefung sicherstellten. Durch die Krise wurde dieser Prozess aber massiv eingeschränkt, da Verbriefungen am Anfang der Krise standen und fälschlicherweise generell als krisenverursachend eingestuft wurden. Mit der Wiederbelebung des Verbriefungsmarktes ergeben sich für Leasing-Gesellschaften aber neue Chancen, ihre Refinanzierungsmöglichkeiten aktiv zu gestalten. Neben großvolumigen ABS- (Asset Backed Security) Transaktionen bieten vor allem ABCP- (Asset Backed Commercial Paper) Programme neue Chancen, weil die Anforderungen hier deutlich geringer sind. Sowohl ABS- als auch ABCP-Programme bieten gegenüber der direkten Refinanzierung den Vorteil, dass die Ausgabe standardisierter Wertpapiere es erleichtert, neue Investoren zu finden. Darüber hinaus steht bei der Verbriefung als Asset-basierter Finanzierungsform nicht primär die Bonität des zu finanzierenden Unternehmens, sondern die der eingelieferten Assets im Vordergrund. Dies erleichtert die Beurteilung vor allem für solche Investoren, die nicht über leasing-spezifische Erfahrungen und Ressourcen verfügen.

Fazit

Das unerwartet schnelle Durchschreiten der Krise und die Entspannung am Refinanzierungsmarkt zeigen die Attraktivität und die Robustheit des Geschäftsmodells Leasing. Rückblickend hat die Branche einen realen Stresstest sehr erfolgreich überstanden, bei dem insbesondere die Refinanzierungsstrategien einer harten Belastungsprobe ausgesetzt wurden. Dabei haben sich der Wert langfristiger Refinanzierungsbeziehungen und der eines wohl diversifizierten Refinanzierungsmixes gezeigt. Da in der Krise kaum Anpassungen möglich sind, sollten Phasen der Entspannung zum Aufbau weiterer Refinanzierungsbeziehungen genutzt werden. ■

Aufgaben und Leistungen des BDL

Die Leasing-Branche in Deutschland kann auf eine bald 50-jährige Geschichte zurückblicken. 1962 gründeten sich die ersten Leasing-Unternehmen. Damit nahm die Investitionsalternative Einzug in den deutschen Markt, nachdem Leasing bereits seit gut zehn Jahren in den USA praktiziert wurde. Die Leasing-Gesellschaften betraten dabei in zweifacher Hinsicht Neuland: Das unternehmerische Handeln war noch stark vom Eigentumsdenken geprägt. Die heutige Auffassung, dass die Nutzung eines Objekts und nicht nur das reine Eigentum daran Werte schafft, hatte sich noch nicht durchgesetzt. Zudem fehlten für das Produkt Leasing die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen. So galt es, einerseits die Unternehmer von den betriebswirtschaftlichen Vorteilen des Leasing zu überzeugen und andererseits die juristischen Grundlagen für die Geschäftstätigkeit zu klären.

Rund zehn Jahre später wurden die beiden ersten grundlegenden Leasing-Erlasse der damaligen Finanzverwaltung veröffentlicht. Aus einer Arbeitsgemeinschaft von sechs Leasing-Gesellschaften, die die Entwicklung der Leasing-Erlasse mit der Finanzverwaltung begleitet hatten, entstand der Vorgängerverband des heutigen Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen. Er gründete sich am 16. November 1972 in Erlangen. 2001 fusionierte die Organisation mit dem 1989 ins Leben gerufenen Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen, dem kleinere und mittlere Gesellschaften angehörten. Seitdem vertritt der vereinigte BDL als einziger Verband die Interessen der gesamten deutschen Leasing-Wirtschaft. Mit seinen rund 200 Mitgliedsgesellschaften repräsentiert der BDL über 90 Prozent des Marktvolumens.

Förderung und Schutz des Leasing in Deutschland

Oberstes Verbandsziel ist es, Leasing in Deutschland zu fördern und zu schützen. Damit einher geht die Sicherung fairer steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen. Der BDL setzt sich für eine sachgerechte Gesetzgebung und Verwaltungspraxis in allen leasingrelevanten Rechtsgebieten ein, besonders im Bilanz- und Steuerrecht, im Zivilrecht und im Aufsichtsrecht. Seit Ende 2008 stehen Leasing-Gesellschaften unter der deutschen Finanzmarktaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und die Deutsche Bundesbank. Obwohl für Leasing-Gesellschaften ein sogenanntes KWG light gilt, also eine abgeschwächte Aufsicht ohne Solvenzaufsicht und ohne Anwendung der Großkreditregelungen, musste 2009 und 2010 erstmals ein beachtlicher Pflichtenkatalog umgesetzt werden. Dies stellte für viele – besonders mittelständische Gesellschaften – einen immensen Kraftakt dar. 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.

Kommunikation des Produkts Leasing

Wichtige Aufgaben des BDL sind darüber hinaus die Darstellung der Leasing-Wirtschaft in der Öffentlichkeit sowie die Positionierung des Produkts Leasing als überlegene Alternative zur traditionellen Finanzierung von Investitionsgütern. Als kompetenter Ansprechpartner steht der Verband im Rahmen seiner Presse- und Öffentlichkeitsarbeit Unternehmen, Politik und Medien in allen Leasing-Fragen zur Verfügung. Er kommuniziert zielgerichtet Informationen rund um das Thema



Leasing und seinen Markt. Überdies pflegt der BDL intensive Kontakte zu anderen Wirtschaftszweigen, insbesondere zur Kreditwirtschaft.

Kooperation als Schlüssel zum Erfolg

Darüber hinaus verfügt der BDL über ein breites Netzwerk an Consultants, IT-Spezialisten, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern etc. Die Zahl dieser Kooperations- und Informationspartner (KIP) des BDL wächst seit Jahren kontinuierlich an. Im Mai 2011 waren es 73 Partner. Der aktive Austausch mit ihnen stellt einen wesentlichen Erfolgsfaktor für die gesamte Branche dar.

Umfangreiche Dienstleistungen

Gegenüber seinen Mitgliedsgesellschaften versteht sich der BDL als Dienstleister und bietet eine Vielzahl wichtiger Serviceleistungen an. Im Mittelpunkt stehen

dabei die Analyse, Aufbereitung und Bereitstellung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen. Mit regelmäßigen Rundschreiben informiert der BDL über Marktdaten und über wichtige Änderungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung. Er veranstaltet Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen. Ein umfangreiches Seminarprogramm rundet das Dienstleistungsspektrum des Verbandes ab. Das Angebot reicht vom Grundlagenseminar bis hin zu Spezialseminaren zu aktuellen Fachthemen.

Aus- und Weiterbildung

Gerade die Leasing-Branche benötigt spezialisierte, gut ausgebildete Mitarbeiter: Um den Kundenwünschen nach maßgeschneiderten Investitionslösungen nachkommen zu können, werden die Vertragsgestaltungen immer komplexer. Nicht nur das Produkt

Leasing ist anspruchsvoller geworden, auch die Anforderungen an das Management von Leasing-Gesellschaften sind gestiegen. Daher werden aktuell eine Reihe von Schritten in die Wege geleitet, um akademische Nachwuchskräfte aus- und weiterzubilden.

An der Dualen Hochschule des Landes Baden-Württemberg in Ravensburg wird der Studiengang BWL-Finanzdienstleistungen mit dem Profiffach Leasing angeboten. Die Voraussetzungen für die Zulassung zum Studium sind die allgemeine Hochschulreife oder die fachgebundene Hochschulreife in Verbindung mit einem bestandenen Studierfähigkeitstest und ein Ausbildungsvertrag. Das Studium dauert drei Jahre, aufgeteilt in sechs Semester. Es endet mit dem Abschluss zum Bachelor of Arts (B. A.). Das nächste Studienjahr beginnt am 1. Oktober 2011.

An der Universität zu Köln ist seit dem Wintersemester 2007/2008 an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät im Bachelor-Studiengang die Lehrveranstaltung „Leasing“ Bestandteil des Spezialisierungsfaches Finance. Die Veranstaltung stellt das Produkt Leasing in den Vordergrund und richtet sich an alle, die im Berufsleben entweder in Leasing-Gesellschaften oder im Finanzbereich von Unternehmen mit Leasing in Berührung kommen. In dem zum Wintersemester 2008/2009 gestarteten Master-Studiengang „Business Administration“ können Studierende ihre Leasing-Kenntnisse durch den Besuch des Moduls „Management von Leasing-Gesellschaften“ vertiefen. Die Inhalte der Lehrveranstaltung richten sich an alle, die Führungspositionen in Leasing-Unternehmen anstreben.

Wer erfolgreich eine Abschlussprüfung in einem anerkannten kaufmännischen oder verwaltenden Ausbildungsberuf abgelegt hat und danach eine bestimmte

Zeit Berufspraxis in der Leasing-Branche gesammelt hat, kann sich zum Leasing-Fachwirt fortbilden. Der speziell auf die Bedürfnisse der Leasing-Praxis zugeschnittene Rahmenstoffplan wurde vom DIHK unter Mitwirkung des BDL erarbeitet. Die Fortbildung wird in Düsseldorf, Freiburg, Frankfurt/M., Hamburg und München angeboten und vom BDL – beispielsweise durch die Gewinnung praxiserfahrener Referenten – organisatorisch unterstützt. Ab Herbst 2011 ist ein neues Angebot in Berlin nach dem Vorbild des Blended Learning geplant. Das in Braunschweig eingeführte Modell der Fortbildung wird eine Alternative zum Freiburger Modell des Blockunterrichts darstellen. Das Modell richtet sich ebenfalls nach der Rahmenprüfungsordnung und dem Rahmenstoffplan für den Leasing-Fachwirt.

International vernetzt

In den vergangenen Jahren hat das internationale Geschäft der BDL-Mitglieder stetig zugenommen. Insbesondere in den mittel- und osteuropäischen Staaten bieten sich nach der EU-Erweiterung attraktive Marktchancen mit großem Wachstumspotenzial. Die Leasing-Unternehmen begleiten ihre deutschen Kunden bei der Erschließung neuer Märkte und stehen auch im Ausland als zuverlässiger Partner in Sachen Investitions- und Absatzfinanzierung zur Verfügung.

Entsprechend hat auch der BDL sein internationales Engagement ausgebaut. Und dies umso mehr, als im Zuge der fortschreitenden Erweiterung und Harmonisierung des europäischen Marktes in immer stärkerem Maße leasingrelevante Verordnungen und Richtlinien in Brüssel initiiert werden. Deshalb engagiert sich der BDL grenzüberschreitend für die Belange der Leasing-Wirtschaft, unter anderem durch seine Mitgliedschaft



im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände, der Leaseurope. Schwerpunkt der Arbeit des europäischen Verbandes mit Sitz in Brüssel waren im Berichtszeitraum die Reformpläne zur Internationalen Leasing-Bilanzierung (vgl. Bericht zum Kapitel Bilanzierung auf Seite 28 f.).

Die IFRS-Reform stellt auch ein Hauptthema auf der jährlichen Mitgliederversammlung der Leaseurope dar, die im vergangenen Jahr am 30. September und 1. Oktober 2010 in Hamburg stattfand.

Leaseurope vereinigt als Dachverband mit 45 Mitgliedern aus 33 Ländern die europäischen Verbände der Leasing- und Fahrzeugvermietungswirtschaft. Die Produktpalette der von Leaseurope repräsentierten Unternehmen reicht vom Mietkauf über Finanzierungsleasing und Operating-Leasing aller Arten von Objekten (Mobilien und Immobilien) bis zur Vermietung von Personen- und Lastkraftwagen. In 2010 haben die von Leaseurope über ihre Mitgliedsverbände repräsentierten Unternehmen Leasing-Investitionen von 227 Mrd. Euro generiert, was einem Wachstum von rund fünf Prozent entspricht. Damit repräsentiert Leaseurope rund 93 Prozent des relevanten Marktes in Europa. ■

Leasing hat sich als Investitionsform etabliert

Bei den Finanzentscheidern der Unternehmen in Deutschland ist Leasing nahezu unverzichtbar. Die Investitionsform ist im Laufe ihrer fast 50-jährigen Geschichte in Deutschland selbstverständlich geworden. Der Anteil der Unternehmen, die Leasing nie nutzen, hat deutlich abgenommen, gerade auch bei den kleineren mittelständischen Firmen. Dies ist das zentrale Ergebnis der Marktstudie „Leasing in Deutschland 2011“, die von TNS Infratest Finanzforschung durchgeführt worden ist (siehe auch das Titelthema, Seite 8 ff.).

Entsprechend hat sich auch das Image des Produkts Leasing entwickelt. Leasing steht aus Sicht der großen Mehrheit der Unternehmen für Flexibilität. 88 Prozent der Unternehmen unterstützen diese Aussage. Die Zustimmung ist damit stabil gegenüber der Befragung im Jahr 2007. Auf deutlich weniger fruchtbaren Boden stößt das Vorurteil, dass sich Leasing vor allem für Firmen eignet, die nur noch schlecht Kredite bei der Bank erhalten. Dieser Aussage stimmen aktuell nur noch 17 Prozent zu; 2007 waren es noch 25 Prozent. Etwas gesunken ist der Anteil der Firmen, die Leasing für alle Unternehmen geeignet halten, unabhängig von der Größe und vom Investitionsvolumen (von 74 auf 69 Prozent). Dies ist vermutlich eine Folge der Finanzkrise, bei der einige Leasing-Gesellschaften aufgrund der angespannten Refinanzierungssituation nicht alle Anfragen erfüllen konnten.

Ansprüche der Kunden von Auswirkungen der Krise geprägt

Ebenfalls eine Folge der Krise ist die Entwicklung, dass eine schnelle und unbürokratische Entscheidung für Unternehmen weniger relevant ist als 2007. Zwar ist dies für 57 Prozent aktuell sehr wichtig, bei der letzten Studie waren es jedoch 73 Prozent der Unternehmen. Gleiches gilt für die proaktive Beratung, die von den

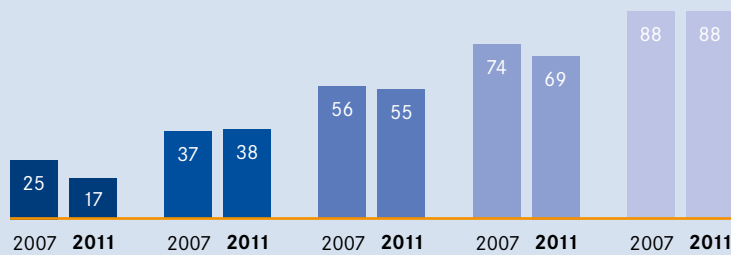
Kunden derzeit nicht so bedeutend wie 2007 beurteilt wird. Während der Krise waren die Ausrüstungsinvestitionen um rund 20 Prozent eingebrochen. Investitionen wurden in der Regel gut überlegt und dienten eher der Ersatzbeschaffung, die langfristig geplant werden konnte. Die Ansprüche der Kunden an Schnelligkeit und aktiver Beratung werden voraussichtlich im Aufschwung wieder deutlich zunehmen.

Unabhängig von der Konjunktur hat der Aspekt, dass die Leasing-Gesellschaften auf individuelle Wünsche der Unternehmen eingehen, an Bedeutung gewonnen. Dies wird von 63 Prozent als äußerst oder sehr wichtig eingeschätzt. Hier treffen die Leasing-Gesellschaften genau auf die Bedürfnisse der Kunden. Denn die individuelle Beratung der Kunden auf Augenhöhe, durch ein Team aus Finanzierungsexperten und Fachleuten für die jeweiligen Märkte, gehört zu den Kernkompetenzen der Leasing-Gesellschaften.

Weniger Leasing-Ablehner

Ein weiterer Aspekt der Etablierung des Produkts Leasing ist die geschrumpfte Zahl an Unternehmen, die Leasing nie in Betracht ziehen. Ihr Anteil ist von 29 Prozent auf 22 Prozent zurückgegangen. Bei den kleineren Firmen bis zu 20 Mitarbeitern sogar von 32 auf 24 Prozent. Diese Leasing-Nichtnutzer wurden von TNS Infratest Finanzforschung gesondert befragt. Dabei wird ersichtlich, dass es vor allem rationale Aspekte sind, jedoch keine emotionalen wie z. B. in der Vergangenheit der Eigentumsgedanke. Als Gründe für die Nichtnutzung geben 76 Prozent an, dass Investitionen aus dem Cashflow finanziert werden. Diese Begründung fußt auf der Sondersituation des vergangenen Jahres: Viele Unternehmen vertrauten dem Wirtschaftsaufschwung noch nicht, der sich überraschend früh eingestellt hatte. Sie wollten sich nicht langfristig finanziell binden

Leasing gewährleistet aus Unternehmenssicht weiterhin Flexibilität und steht heute weniger für kreditunwürdige Unternehmen als 2007



- Leasing ist vor allem für Unternehmen, die bei der Bank nur noch schlecht Kredite erhalten
- Leasing eignet sich auch für Investitionen mit einem Anschaffungswert unter 5.000 Euro
- Leasing nutzen Unternehmen, die kein Eigenkapital haben
- Leasing eignet sich für alle Unternehmen, unabhängig von der Größe und vom Investitionsvolumen
- Leasing ermöglicht dem Unternehmen Flexibilität

Quelle: TNS Infratest Finanzforschung 2011, Angaben in Prozent

und finanzierten ihre Investitionen aus dem Überschuss. Als weitere Begründungen folgen mit Abstand die Aspekte, die von jeweils ca. 50 Prozent der Firmen angeführt werden: unsicherer Restwert, attraktive Konditionen bei Krediten und Ausstiegsmöglichkeiten aus laufenden Verträgen. Die Diskussion der vergangenen Jahre über die Restwerte beim Pkw-Leasing hat sich unter Umständen auf die gesamte Leasing-Objektpalette ausgewirkt. Hier heißt es nun, die potenziellen Leasing-Kunden zu informieren. Auch der kritische Informationsstand von heutigen Leasing-Nichtnutzern deutet auf mögliche Potenziale im Markt hin, die schlicht aus Unkenntnis nicht auf Leasing zurückgreifen.

Informationsquellen für Leasing

Wo informieren sich nun Unternehmen über Leasing? Zu den von Finanzentscheidern am häufigsten genannten Informationsquellen zählen das Internet (von 33 Prozent genannt), Hersteller/Händler (32 Prozent) sowie Werbeangebote vom Hersteller (30 Prozent), Steuerberater/Wirtschaftsprüfer (29 Prozent) und die Bank (27 Prozent). Wer schon Leasing-Kunde ist, legt weniger Wert auf die persönliche Beratung und informiert sich häufiger anonym übers Internet (37 Prozent) als diejenigen, die aktuell nicht leasen. Die Nichtnutzer bevorzugen die direkte Konsultation der Steuerberater und Wirtschaftsprüfer (37 Prozent) sowie der Bankmitarbeiter (36 Prozent).

Im Informationsverhalten der Unternehmen zu Finanzierungsthemen und allgemeinen beruflichen Angelegenheiten gibt es keine signifikanten Unterschiede zwischen den Branchen oder Unternehmensgrößen. Die große Mehrzahl (82 Prozent) recherchiert vor allem über Suchmaschinen im Internet. An zweiter Stelle folgen Fachzeitschriften (75 Prozent), was die Bedeutung der Pressearche unterstreicht. Den dritten Platz in der Rangliste teilen sich Online-Auftritte von Herstellern (65 Prozent), Leasing-Unternehmen (44 Prozent) und Banken (26 Prozent). Dies zeigt den starken Einfluss, den das Internet auf die Informationsbeschaffung der Unternehmen hat. Es ist daher für Leasing-Gesellschaften Pflicht und nicht mehr nur Kür, ihren Online-Auftritt benutzerfreundlich zu gestalten und stets aktuell zu halten. Zudem muss die Homepage über Suchmaschinen leicht zu finden sein.

Viele Unternehmer und Finanzentscheider sind inzwischen auch beruflich in Blogs und Foren aktiv. Diese werden von 16 Prozent als Informationsquelle genannt. Auch sogenannte Apps auf Smartphones nutzen 13 Prozent. Und immerhin elf Prozent informieren sich in sozialen Netzwerken wie „Xing“ oder „Facebook“ über berufliche Fragen. Werte, die sicher generationsbedingt weiter zunehmen werden. Social Media-Aktivitäten werden daher auch für die Leasing-Branche mittelfristig an Bedeutung gewinnen. ■

Struktur und Marktvolumen

Die Struktur der Leasing-Branche ist vielschichtig: Den 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 Kunden-Sektoren. Insgesamt ist die deutsche Leasing-Branche jedoch mittelständisch geprägt, sowohl auf Kunden- als auch auf Anbieterseite.

Im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) waren im vergangenen Jahr rund 190 Mitglieder organisiert. Mit ihrem Leasing-Neugeschäftsvolumen deckten diese Mitgliedsgesellschaften 2010 über 90 Prozent des deutschen Gesamtmarktes gemäß ifo Institut in Höhe von 43,6 Mrd. Euro ab. Da mit wenigen Ausnahmen alle größeren Leasing-Unternehmen Mitglied im BDL sind, verteilt sich das verbleibende, nicht von Verbandsangehörigen generierte Leasing-Neugeschäftsvolumen von 4,1 Mrd. Euro auf viele überwiegend kleinere Gesellschaften.

Im Mai 2011 gehörten dem BDL 189 Leasing-Gesellschaften als Mitglieder an. Von diesen waren 155 Unternehmen ausschließlich im Mobilen-Leasing, neun ausschließlich im Immobilien-Leasing und 25 in beiden Bereichen tätig. Von allen Mitgliedsgesellschaften haben 31 einen Hersteller-, 56 einen Banken- und 102 einen unabhängigen Hintergrund.

Damit ist die Eigentümerstruktur der Mitgliedsunternehmen zahlenmäßig stabil geblieben. 55 BDL-Mitglieder haben einen ausländischen Hintergrund, d. h. eine Muttergesellschaft, die nicht in Deutschland sitzt. Diese

sind ausschließlich im Mobilen-Leasing tätig. Ihr Anteil am gesamten Neugeschäft beträgt 21 Prozent.

Leasing-Branche ist mittelständisch geprägt

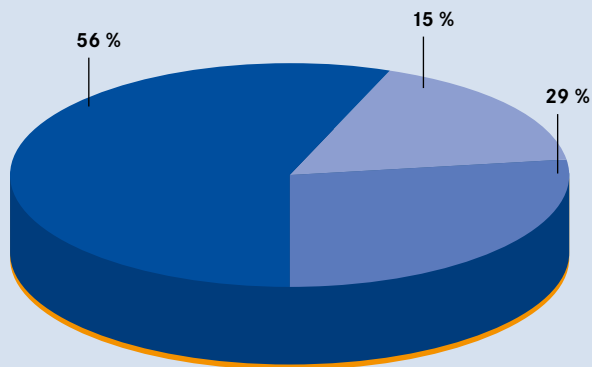
Eine Strukturanalyse der BDL-Mitglieder nach Größenklassen zeigt folgendes Bild: Über die Hälfte der Mitgliedsunternehmen hat weniger als 15 Beschäftigte, rund drei Viertel weniger als 50. Rund ein Drittel der BDL-Mitglieder verfügt lediglich über einen Einzelgeschäftsführer oder Einzelvorstand. Dabei handelt es sich sehr häufig um inhabergeführte Unternehmen. Die BDL-Mitglieder beschäftigten 2010 12.820 Mitarbeiter, dies sind 3,6 Prozent weniger als im Vorjahr.

Internationales Leasing-Geschäft

Ungefähr ein Drittel der Mitgliedsunternehmen des BDL ist im Auslandsgeschäft aktiv. Dabei werden zwei Arten von Auslandsgeschäften im Leasing 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. Beim Cross-Border-Leasing wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer geschlossen. Das Cross-Border-Leasing sollte nicht mit dem US-Cross-Border-Lease verwechselt werden, was in der Presse jedoch häufig geschehen ist. Hierunter 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-Cross-Border-Lease werden oft

Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

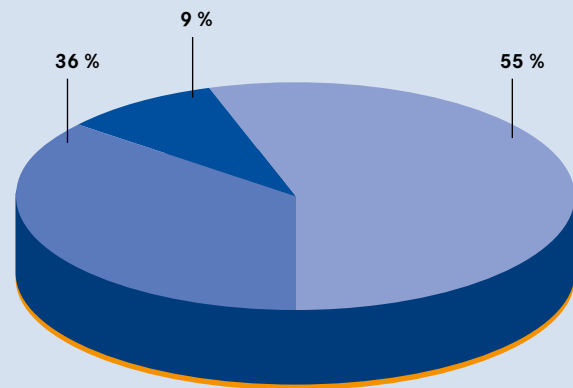
Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Quelle: BDL (Stand Mai 2011)

■ Unabhängige ■ Herstellernahe ■ Bankennahe

Anteil am Neugeschäft Mobilien-Leasing



mit Cross-Border-Leasing gleichgesetzt, haben jedoch mit Finanzierungsleasing deutscher Prägung – egal ob grenzüberschreitend oder nicht – nichts zu tun.

Das Auslandsgeschäft begann vor über 20 Jahren mit Cross-Border-Leasing. Seit einigen Jahren ist dies jedoch rückläufig. Erfolgversprechender ist dagegen die Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften, die in den Zielländern Domestic-Leasing betreiben, ganz gleich, ob als 100-prozentige Tochtergesellschaft oder als Joint Venture. 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. ■

Weitere Informationen zu den Mitgliedern des BDL und ihren Tätigkeiten in Deutschland und international gibt es in der Datenbank im Internet unter www.leasingverband.de in der Rubrik Mitglieder „Wer verleast was?“ und „Wer verleast im Ausland?“

Verbandsgeschäftsstelle

Stand Mai 2011

Kommandantenstraße 80
10117 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

Dr. Matthias Pytlik

Referatsleiter Betriebswirtschaft und Finanzierung

Heike Schur

Referatsleiterin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Dr. Johannes Sczech

Referatsleiter Betriebswirtschaft,
Fortbildung und Statistik

Sekretariat:

Kerstin Bachmann

Kathrin Dickhoff

Petra Hannemann

Gisela Stoy

Vorstand

Stand Mai 2011

Martin Mudersbach

Präsident

Vorsitzender der Geschäftsleitung
akf leasing GmbH & Co KG

Thomas Kolvenbach

Vizepräsident

Geschäftsführender Gesellschafter
COMCO Leasing GmbH

Kai Ostermann

Vizepräsident

Vorstandsvorsitzender
Deutsche Leasing AG

Jochen Jehmlich

Sprecher der Geschäftsführung
GEFA-Leasing GmbH

Michael Mohr

Sprecher der Geschäftsführung
abcfinance GmbH

Jürgen Mossakowski

Vorstandsvorsitzender
CHG-MERIDIAN
Deutsche Computer Leasing AG

Lars-Henner Santelmann

Vorsitzender der Geschäftsführung
Volkswagen Leasing GmbH

Ludwig W. Schott

Vorstand
VR-LEASING AG

Dr. Martin Starck

Sprecher der Geschäftsführung
LBBW Leasing GmbH

Bilanz- und Steuerausschuss

Paul Dillenberger

Vorsitzender
Deutsche Leasing AG

Volker Bengsch

für: DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG

Dr. Stephan Berdesinski

für: SüdLeasing GmbH

Dierk Cordes

leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Hartmut Gersch

für: Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)

Dr. André H. Grabowski

Volkswagen Leasing GmbH

Ulrich Haumering

Disko Leasing GmbH

Norman Heye

UniCredit Leasing GmbH

Thomas Neubacher

Commerz Real AG

Bernhard Regnery

für: KGAL GmbH & Co. KG

Prof. Dr. Helmut Rehm

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Clemens Richter

LHI Leasing GmbH

Walter H. Rösgen

Capital & Concept Leasing GmbH

Christoph Schalley

Mercedes-Benz Leasing GmbH

Jörg Schröder

MMV Leasing GmbH

Marion Schupp

VR-LEASING AG

Matthias Sprank

ALD Lease Finanz GmbH

Andreas Strauch

GEFA-Leasing GmbH

Rechtsausschuss

Uwe Scharff

Vorsitzender
GEFA-Leasing GmbH

Gerd Asam

LHI Leasing GmbH

Dorthe Bendig

SüdLeasing GmbH

Lothar Breitfeld

MMV Leasing GmbH

Claudia Doerr

für: Siemens Finance & Leasing GmbH

Michael Felde

Deutsche Leasing AG

Joachim Francke

RAe Francke & Partner

Beatrix Gölzenleuchter

TOYOTA Leasing GmbH

Dr. Ernst-Gerald Koch

für: UTA Leasing GmbH

Benno Kreuzmair

für: MAN Financial Services GmbH

Thorsten Kroog

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Klaus Liedgens

Commerz Real AG

Jürgen Martin

für: A*Lease Auto- und Anlagen-Leasing GmbH

Markus Strauß

Volkswagen Leasing GmbH

Martin Werthmann

De Lage Landen GmbH

Herbert Zahn

für: GRENKELEASING AG

Horst Zimmermann

UniCredit Leasing GmbH

Ausschuss für betriebswirtschaftliche Fragen

Maximilian Meggle

Vorsitzender
MMV Leasing GmbH

Harald Brenner

SüdLeasing GmbH

Michael Fichter

IKB Leasing GmbH

Dr. Uwe Hack

GRENKELEASING AG

Heinz-Hermann Hellen

Deutsche Leasing AG

Frederik Linthout

UniCredit Leasing GmbH

Olaf Meyer

Siemens Finance & Leasing GmbH

Klaus Murmann

LHI Leasing GmbH

Thomas Quotschalla

AAB Leasing GmbH

Marion Schäfer

MILLER LEASING MIETE GMBH

Rainer Schulte

VR-LEASING AG

Joachim Schulz

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Klauspeter Seck

Deutsche Immobilien Leasing GmbH

Ulrich Weyer

akf leasing GmbH & Co. KG

Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit

Holger Rost

Vorsitzender
COMCO Autoleasing GmbH & Co. KG

Maike Denk

VR-LEASING AG

Kati Eggert

Deutsche Leasing AG

Rainer Goldberg

IKB Leasing GmbH

Yvonne Herfurth

UniCredit Leasing GmbH

Gerrit Kirstein

GEFA-Leasing GmbH

Heiko Krauter

SüdLeasing GmbH

Karolina Müller

Commerz Real AG

Peter Pelinka

COMCO Leasing GmbH

Ausschuss für Finanzierungsfragen

Thomas Agerholm

Vorsitzender
HW Leasing GmbH

Martin Ahammer

UVW-Leasing GmbH

Thomas Banck

COMCO Leasing GmbH

Christina Brand

AGL Anlagen- und Geräte Leasing GmbH

Hans-Joachim Dörr

TRUMPF Leasing + Service GmbH & Co. KG

Dietmar Fuhs

Disko Leasing GmbH

Michael Graf

leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Thomas Grübner

Elbe-Leasing GmbH

Heinz-Joachim Hill

CM Finance GmbH

Matthias Hommel

VR-LEASING AG

Erwin Kaiser

UniCredit Leasing GmbH

Alexander T. Knebel

CONLINK Leasing GmbH & Co.

Dr. Max Kühner

LT-Verwaltung GmbH

Volkmar Lange

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Manfred Miller

MILLER LEASING MIETE GmbH

Michael Schepe

AWG Leasing GmbH

Volker Schumacher

Deutsche Leasing AG

Jenny Ursinus

abcfinance GmbH

BDL-Forum IT

Guido Stöcker

Vorsitzender
VR-LEASING AG

Forum Mittelstand

Dierk Cordes

Co-Vorsitzender
leasconcept GmbH & Co.KG Gesellschaft
für Mobilien-Leasing

Wolfgang Marschall

Co-Vorsitzender
Columbus Leasing GmbH

Leaseurope-Delegierte des BDL

Board

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly – Mitglieder

Jochen Jehmlich
GEFA-Leasing GmbH

Martin Mudersbach
akf leasing GmbH & Co KG

Thomas Kolvenbach
COMCO Leasing GmbH

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly – Stellvertretende Mitglieder

Lars-Henner Santelmann
Volkswagen Leasing GmbH

Ludwig W. Schott
VR-LEASING AG

Dr. Hubert Spechtenhauser
HANNOVER Leasing GmbH & Co. KG

Horst Fittler
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e.V.

Bilanzierungs- und Steuerausschuss

Heinz-Hermann Hellen
Deutsche Leasing AG

Rechtsausschuss

Uwe Scharff
GEFA-Leasing GmbH

Stefanie Holitschke
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e.V.

Statistik- und Marketing-Ausschuss

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

Arbeitsgruppe Leasing in Zentral- und Osteuropa

Sven Rahn
VR-LEASING AG

Bernd Schröck
Deutsche Leasing AG

Automotive Steering Group

Andreas Büchner
Volkswagen Bank GmbH

Truck Rental Working Group

Thomas Rieger
PEMA GmbH

Real Estate Steering Group

Ulrich Koch
VR-LEASING AG

Clemens Richter
LHI Leasing GmbH

Wichtige Verbandsveranstaltungen 2010/11

Redaktionsschluss Mai 2011

20.01.2010	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Berlin	04.03.2010	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Hamburg
22.01.2010	Seminar: Geldwäscherechtliche Anforderungen an Leasing-Gesellschaften, Siegburg	17.03.2010	Sitzung des Vorstandes, Berlin
26.01.2010	Sitzung des Vorstandes, Berlin	17.03.2010	8. Parlamentarischer Abend, Berlin
29.01.2010	Sitzung des Bilanz- und Steuer Ausschusses, Stuttgart	21. – 24.03.2010	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg
05.02.2010	Seminar: Geldwäscherechtliche Anforderungen an Leasing-Gesellschaften, Siegburg	26.03.2010	Seminar: Substanzwertrechnung für Mobilien-Leasing-Gesellschaften, Bonn
09.02.2010	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin	12.04.2010	Seminar: Insolvenzrecht mit Bedeutung für das Mobilien-Leasing, Siegburg
16.02.2010	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Hamburg	22.04.2010	Sitzung des Vorstandes, Bremen
23.02.2010	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Düsseldorf	23.04.2010	18. Ordentliche Mitgliederversammlung, Bremen
24.02.2010	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main	09. – 12.05.2010	Seminar: Grundlagen der strukturierten Finanzierungen unter Verwendung von Objektgesellschaften (Großmobilien, Immobilien), Bamberg
01.03.2010	Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin	26.05.2010	BDL-Forum Geldwäsche
02.03.2010	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Stuttgart	31.05.2010	Sitzung des Bilanz- und Steuer Ausschusses, Berlin
03.03.2010	Regionale Geschäftsführerkonferenz, München	04.06.2010	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Wismar

09.06.2010	Forum Mittelstand, Essen	29.10.2010	BDL-Juristentag 2010
13. – 16.06.2010	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg	09.11.2010	Sitzung des Vorstandes, Frankfurt/Main
15.06.2010	Sitzung des Rechtsausschusses, Düsseldorf	10.11.2010	Mitgliederversammlung/ Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main
17.06.2010	Seminar: Steuerliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Bonn	22. – 23.11.2010	Seminar: BWA-Analyse für den Außendienst, Bonn
04.08.2010	Sitzung des Vorstandes, Bad Homburg	24.11.2010	Forum Mittelstand, Mannheim
13.09.2010	Seminar: Kalkulation von Mobilien-Leasing-Verträgen, Bonn	01.12.2010	Fachkonferenz Lease-Accounting, Berlin
14.09.2010	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin	20.01.2011	Sitzung des Bilanz- und Steuer- ausschusses, Bad Homburg
21.09.2010	Sitzung des für betriebswirt- schaftliche Fragen, München	03.02.2011	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin
26. – 29.09.2010	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Münster	07.02.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Hamburg
04.10.2010	Sitzung des Rechtsausschusses, München	09.02.2011	Sitzung des Rechtsausschusses, München
04.10.2010	Forum IT, Wiesbaden	14.02.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Düsseldorf
06.10.2010	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Darmstadt	21.02.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Frankfurt/Main
07.10.2010	Sitzung des Bilanz- und Steuer- ausschusses, Berlin		

23.02.2011	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Wuppertal	22. – 25.05.2011	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Daun
01.03.2011	Forum IT, Frankfurt/Main	26.05.2011	Sitzung des Bilanz- und Steuer- ausschusses, Berlin
14.03.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Stuttgart	29.05. – 01.06.2011	Seminar: Grundlagen der strukturierten Finanzierungen unter Verwendung von Objekt- gesellschaften (Großmobilen, Immobilien), Würzburg
15.03.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, München		
22.03.2011	Tagung Betrugsprävention im Leasing, Berlin	09. – 10.06.2011	Seminar: Zivilrechtliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Siegburg
23.03.2011	Sitzung des Vorstandes, Berlin	28.06.2011	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Wuppertal
23.03.2011	9. Parlamentarischer Abend, Berlin		
04.04.2011	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Kloster Banz		
10. – 13.04.2011	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg		
13.04.2011	Forum Mittelstand, Hamburg		
14.04.2011	Seminar: Steuerliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Bonn		
18. – 19.04.2011	Seminar: Analyse von Jahres- abschlüssen, Bonn		
12.05.2011	Sitzung des Vorstandes, Nürnberg		
13.05.2011	20. Ordentliche Mitgliederver- sammlung, Nürnberg		

} Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Kommandantenstraße 80
10117 Berlin

Telefon 030 20 63 37-0
Telefax 030 20 63 37-30

bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

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

www.leaseurope.org

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN

