



**W**ACHSTUMSPOTENZIAL SIEHT  
DIE LEASING-WIRTSCHAFT IM DIGITALEN  
WANDEL DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT.  
HIER STEHEN ENORME INVESTITIONEN AN,  
UM DEUTSCHLANDS POSITION IM  
GLOBALEN WETTBEWERB ZU SICHERN.



*Martin Mudersbach* Präsident des BDL

# Editorial

## Die Leasing-Wirtschaft ist prädestiniert, Investitionen in Industrie 4.0 zu realisieren

Die Leasing-Wirtschaft ist gut ins Jahr 2016 gestartet. Bei getrübler Investitionsstimmung der deutschen Wirtschaft steigerten die Leasing-Unternehmen in den ersten drei Monaten ihr Neugeschäft um zehn Prozent. Damit setzte die Branche ihre positive Entwicklung des Vorjahres fort: 2015 wuchs das Neugeschäft mit Ausrüstungsgütern um sieben Prozent und damit deutlich stärker als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen (4,5 Prozent). Leasing gewann erneut Marktanteile, die Mobilien-Leasingquote stieg auf 23,3 Prozent. Damit erweist sich Leasing einmal mehr als Investitionspartner der deutschen Wirtschaft, vor allem des Mittelstandes. Von den rund 1,8 Mio. neuen Verträgen des vergangenen Jahres wurden über 85 Prozent mit mittelständischen Unternehmen abgeschlossen.

Die konjunkturellen Aussichten für das laufende Jahr stimmen jedoch nur verhalten optimistisch. Nach der Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2016 der führenden Wirtschaftsinstitute sollen die Investitionen in Maschinen, Fahrzeuge, IT und andere Wirtschaftsgüter trotz eines moderaten Aufschwungs nur um 2,5 Prozent sowie im nächsten Jahr um 3,3 Prozent zunehmen. Dies ist zu wenig, um den Investitionsrückstand in Deutschland aufzuholen und den Kapitalstock zu sichern. Zumal die geplanten Investitionen in erster Linie dem Ersatz dienen und Erweiterungsinvestitionen eine untergeordnete Rolle spielen. Signale für eine Änderung des Investitionsklimas sind nicht zu erkennen, genauso wenig wie von Seiten der Bundesregierung nachhaltige Investitionsanreize zu erwarten sind.

Wachstumspotenzial sieht die Leasing-Wirtschaft im digitalen Wandel der deutschen Wirtschaft. Hier stehen enorme Investitionen an, um Deutschlands Position im globalen Wettbewerb zu sichern. Die Finanzierung dieser Investitionen erweist sich jedoch in den Unternehmen als Hemmnis, denn sie stellt für die Finanzierungspartner eine Herausforderung dar: Es geht nicht mehr ausschließlich um klassische Anlagegüter, sondern verstärkt um innovative, vernetzte Prozesse, um „weiche Investitionen“ in immaterielle Werte wie Software

oder Patente. Die Leasing-Unternehmen sind aufgrund der Qualifikationen ihrer Beschäftigten prädestiniert, diese Investitionen zu realisieren. Leasing bietet damit eine Chance, das Potenzial von Industrie 4.0 in den Unternehmen zu heben.

Damit die Leasing-Wirtschaft diese Investitionen finanzieren kann, braucht sie klare Rahmenbedingungen. Diese reichen von rechtlichen Fragen zum Datenschutz, Urheberrecht sowie Haftungsfragen bis zu steuerlichen Aspekten. Industrie 4.0 beschleunigt das Innovationstempo. Die Abschreibung der Investitionen müsste daher den verkürzten Innovationszyklen auch steuerlich angepasst werden, mit AfA-Zeiten, die den tatsächlichen Wertverlauf widerspiegeln. Eine schnelle Abschreibung für Software und Anlagegüter oder auch Sonderabschreibungsmöglichkeiten wie sie der Arbeitskreis Industrie 4.0 im Mittelstandsbeirat des Bundeswirtschaftsministeriums im September 2015 gefordert hat, halten wir für erfolgversprechend, um die notwendigen Investitionen in Industrie 4.0 zu unterstützen.

Zu den fördernden Rahmenbedingungen für die Leasing-Wirtschaft gehört auch eine Regulierung mit Augenmaß, die das Proportionalitätsprinzip im Blick behält. Die aktuelle politische Diskussion um eine „small banking box“ lässt auf Problembewusstsein seitens der Politik hoffen. Der europäische Trend zur Vereinheitlichung der Aufsicht mit einer Orientierung an Großbanken führt in die falsche Richtung und gefährdet die Vielfalt der Geschäftsmodelle. Und was auf kleinere Banken zutrifft, muss insbesondere auch für mittelständische Leasing-Gesellschaften gelten, zumal unser Geschäftsmodell das geringere Risiko beinhaltet.

Martin Mudersbach, Präsident des BDL



Berlin, im Juni 2016



# Themen



## Investitionen in den digitalen Wandel

Der digitalen Transformation der deutschen Wirtschaft wird eine Schlüsselrolle für die Zukunftsfähigkeit des Standorts Deutschlands zugeschrieben. Um den Wandel zu vollziehen, sind immense Investitionen notwendig. Deren Finanzierung erweist sich jedoch häufig als Hemmnis. Die Leasing-Gesellschaften sind prädestiniert, diese Investitionen zu realisieren. Denn in den Leasing-Unternehmen arbeiten Finanzierungsexperten mit Branchen- und Technik-Know-how. Diese können Prozesse bewerten und passende Finanzierungslösungen konzipieren.

Seiten 14–21



## Leasing-Markt 2015

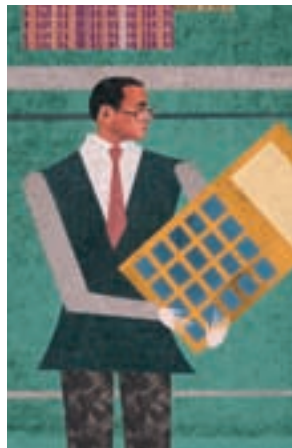
Die Belebung der deutschen Wirtschaft hat sich 2015 fortgesetzt. Jedoch blieb die Investitionstätigkeit der Unternehmen eher verhalten, allerdings nutzten die Unternehmenslenker verstärkt Leasing. Insgesamt wuchs das von der Leasing-Wirtschaft 2015 realisierte Neugeschäft auf 59,6 Mrd. Euro. Das Leasing mit Ausrüstungsgütern steigerte sich um sieben Prozent, die Mobilien-Leasingquote erreichte 23,3 Prozent.

Seite 26–33

## Proportionalität und Vielfalt

Die regulatorischen Anforderungen, die vorrangig dem Bankensektor gelten, treffen die Leasing-Branche und werden ihrem besonderen Geschäftsmodell sowie der mittelständischen Branchenstruktur oftmals nicht gerecht. Auf europäischer Ebene wird das Prinzip der Proportionalität zunehmend aus den Augen verloren. Diese Tendenz schadet der Vielfalt und der Stabilität des gesamten Finanzsektors.

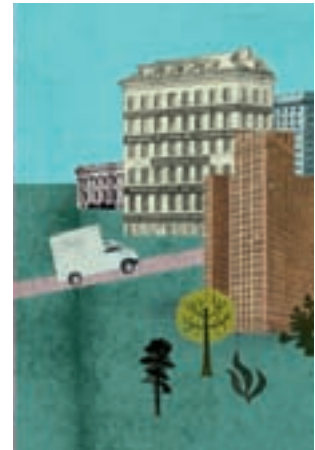
Seite 38–39



## Experten für Investitionsgüter

Leasing-Gesellschaften haben sich in ihrer über 50-jährigen Geschichte in Deutschland zu Investitionsexperten entwickelt. Sie kennen die Wirtschaftsgüter, die sie verleasen, und die Märkte, in denen ihre Kunden aktiv sind. Diese Expertise ermöglicht es ihnen, auch innovative Produkte für ihre Kunden zu finanzieren. Zu den Erfolgsfaktoren zählen auch die ergänzend zur Finanzierung angebotenen Servicepakete.

Seite 8–13



## Studie zur Scheingewinnbesteuerung

Die seit 2014 geänderten steuerlichen Abschreibungsbedingungen für Leasing-Vermögen belasten die Branche erheblich. Eine wissenschaftliche Studie verdeutlicht nun den sogenannten Scheingewinnbesteuerungseffekt. Ohne die AfA-Verschärfung, für die aus bilanzrechtlicher Sicht keine zwingende Begründung zu erkennen ist, hätten die Leasing-Gesellschaften wesentlich mehr Investitionen realisieren können.

Seite 34–35

## Mitgliederbefragung

Die Mitglieder des BDL wurden 2015 über Zufriedenheit, aktuelle Herausforderungen und Unterstützungsmöglichkeiten durch den Verband befragt. Präsident Martin Mudersbach spricht über die Kernergebnisse dieser Mitgliederbefragung und die sich daraus ergebenden Schwerpunkte der Verbandsarbeit.

Seite 50–53



# Inhalt

1	<b>Editorial des Präsidenten</b>
4	<b>Gastkommentar Jens Spahn, Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister der Finanzen</b> Chancen der Digitalisierung für den Wirtschaftsstandort Deutschland ergreifen
7	<b>IM FOKUS</b>
8	<b>Leasing-Gesellschaften sind Experten für Investitionsgüter</b>
14	<b>Leasing ermöglicht Investitionen in den digitalen Wandel</b>
22	<b>VDMA-Gastkommentar: Industrie 4.0 bedeutet Wandel</b>
25	<b>LEASING-MARKT UND UMFELD</b>
26	<b>Marktbericht 2015</b> Leasing-Wirtschaft: Knapp 60 Mrd. Euro Neugeschäft
34	<b>Steuern</b> Forschungsprojekt bestätigt: Geänderte Abschreibungsbedingungen beeinträchtigen Leasing-Investitionen
36	<b>Bilanzierung</b> Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung: Fragwürdiges Ergebnis
38	<b>Betriebswirtschaft</b> Proportionalität und Vielfalt statt Uniformität
40	<b>Recht</b> Insolvenzanfechtung: Vorteile des Gesetzentwurfs dürfen durch das eingefügte Fiskusprivileg nicht gefährdet werden
42	<b>Finanzierung</b> Finanzierungsbedingungen – Quo vadis?
45	<b>DER BDL</b>
46	<b>Der Leasing-Verband</b> Aufgaben und Leistungen des BDL
48	<b>Die Mitglieder des BDL</b> Mittelständische Struktur ermöglicht Kundenberatung auf Augenhöhe
50	<b>Öffentlichkeitsarbeit</b> Mitgliederbefragung 2015: Schwerpunkte künftiger Verbandsarbeit
52	<b>Handlungsfelder der Verbandsarbeit</b> Ein Gespräch mit Martin Mudersbach, Präsident des BDL
54	<b>Gremien</b>
62	<b>Chronik</b>

*Gastautor Jens Spahn,  
Parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister der Finanzen*

# CHANCEN DER DIGITALISIERUNG FÜR DEN WIRTSCHAFTS- STANDORT DEUTSCHLAND ERGREIFEN

Digitalisierung, Big Data, Disruption, Industrie 4.0, autonomes Fahren, Fintech, E-Health – jeder kennt die Begriffe, die den rasanten Umbruch beschreiben, der gerade vor sich geht. Ein Prozess, dessen Ende erstmal nicht abzusehen ist und der gute Chancen hat, zum neuen Normalzustand zu werden. Das Smartphone hat unser Leben in den letzten zehn Jahren stärker verändert, als irgendeine Erfindung in den Jahren zuvor. Sowohl im ganz persönlichen Alltag als auch im Geschäftsleben ist ein unnetztes Leben kaum mehr gewünscht, jedenfalls zunehmend schwieriger.

Die Digitalisierung bietet der deutschen Volkswirtschaft große Chancen, ihre Rolle in der Welt auszubauen: Sie ermöglicht neue Formen der Produktion und Wertschöpfung sowie neuartige Geschäftsmodelle und Vertriebswege. Für wichtige Industriebranchen werden z.B. Produktivitätssteigerungen von bis zu 23 Prozent für möglich gehalten. Das

Wachstumspotenzial für Deutschland wird allein durch eine erfolgreiche Umstellung auf „Industrie 4.0“ bis zum Jahr 2025 auf 200 bis 425 Milliarden Euro beziffert.

Gleichzeitig gehen mit der Digitalisierung aber auch Risiken einher: Unternehmen können zunehmend ihre Wettbewerbsfähigkeit verlieren, wenn sie nicht hinreichend in Digitalisierung investieren und rechtzeitig ihre Produktion, Produkte und Geschäftsmodelle anpassen.

Letztendlich wird es darum gehen, die Chancen aus der Digitalisierung für den Wirtschaftsstandort Deutschland zu ergreifen und gleichzeitig die Risiken beherrschbar zu machen. Dies ist zu allererst auch Aufgabe der Unternehmen. Sie müssen sich durch Innovationen, Investitionen und Weiterbildung der Mitarbeiter rechtzeitig auf die Digitalisierung einstellen und für ihre „Zukunftsfähigkeit“ Sorge tragen.

### *Immenser Investitionsbedarf bietet Wachstumspotenzial für Leasing*

Mit der Einführung von Industrie 4.0 steht in Deutschland mittel- und langfristig ein immenser Investitionsbedarf an, der ein hohes Wachstumspotenzial für Leasingfinanzierungen bietet. Allerdings verändert sich im Rahmen der Einführung von Industrie 4.0 der Investitionsbegriff umfassend. Es werden nicht vorwiegend klassische Anlageinvestitionen finanziert werden müssen, sondern sehr viel stärker Investitionen entlang der gesamten Wertschöpfungskette. So werden „weiche“ Investitionen wie z.B. Software, Patente, Lizenzen, aber auch Dienstleistungen an Bedeutung gewinnen. Hier können die Leasing-Unternehmen auf ihre bereits vorhandene technische Expertise sowie maßgeschneiderten Finanzierungsangebote und Beratungs- und Serviceleistungen aufsetzen und diese gegebenenfalls weiter ausbauen.

Natürlich hat auch der Staat die Aufgabe, die Digitalisierung zu gestalten. Mit der Digitalen Agenda hat die Bundesregierung die politischen Ziele ihrer Digitalpolitik bestimmt und zentrale Vorhaben angeschoben. Dazu zählen unter anderem:

**Sicherstellung geeigneter rechtlicher und institutioneller Rahmenbedingungen in zentralen Bereichen, wie z.B. zur Gewährleistung von IT-Sicherheit und Datenschutz.** Das im Juli 2015 in Kraft getretene IT-Sicherheitsgesetz sowie die erst kürzlich verabschiedete europäische Datenschutz-Grundverordnung sind wichtige Schritte in diese Richtung.

**Verbesserung der Finanzierungsbedingungen junger, innovativer Unternehmen – auch durch Stärkung des deutschen Wagniskapitalmarktes.** Hierfür wurden bereits umfangreiche Maßnahmen auf den Weg gebracht, darunter der deutliche Ausbau des INVEST-Zuschussprogramms, ein neues ERP-Venture Capital Fondsinvestment-Programm der KfW mit einem Budget von 400 Mio. Euro, die Gründung eines eigenständigen Ko-Investitionsfonds Coparion mit einem Volumen von 225 Mio. Euro sowie die Einrichtung einer ERP-EIF Wachstumsfazilität in Höhe von 500 Mio. Euro.

**Sicherstellung einer leistungsfähigen Breitbandstruktur: Der Ausbau hochleistungsfähiger Telekommunikationsnetze muss primär Aufgabe der privaten Wirtschaft bleiben.** Die Bundesregierung unterstützt den Ausbau; sie stellt in den kommenden Jahren insgesamt 2,7 Mrd. Euro zur Förderung des Breitbandausbaus bereit.

**Sicherstellung der Verfügbarkeit qualifizierter Fachkräfte: Hierfür müssen die Ausbildungs- und Weiterbildungssysteme auf allen Stufen für die Digitalisierung fit gemacht werden.** Zur Förderung digitaler Bildung müssen Bund und Länder auch stärker als bisher zusammenarbeiten.

**Die Begleitung des digitalen Wandels ist und bleibt für die Bundesregierung ein prioritäres Vorhaben.** Deshalb war das Thema „Digitalisierung“ Gegenstand der Kabinettklausur mit den Sozialpartnern am 24./25. Mai 2016 in Meseberg. ■



Jens Spahn







# *Im Fokus*

---

## **Leasing-Unternehmen sind Investitionsexperten**

Leasing-Gesellschaften haben sich in ihrer über 50-jährigen Geschichte in Deutschland zu Investitionsexperten entwickelt. Sie kennen die Wirtschaftsgüter, die sie verleasen, und die Märkte, in denen ihre Kunden aktiv sind. Dieses Know-how ermöglicht es ihnen, auch innovative Produkte oder Investitionen in neue Märkte für ihre Kunden zu realisieren.

Zu den Erfolgsfaktoren der Branche gehören auch die von den Leasing-Gesellschaften ergänzend zur Finanzierung angebotenen Servicepakete, die den Kunden entlasten und es ihm ermöglichen, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren. Kein Wunder, dass drei von vier mittelständischen Unternehmen bei ihrer Überlegungen, in eine neue Maschine, neue Flottenfahrzeuge oder IT-Equipment zu investieren, Leasing in Betracht ziehen.

## **Leasing unterstützt den digitalen Wandel**

Der digitalen Transformation der deutschen Wirtschaft wird eine Schlüsselrolle für die Zukunftsfähigkeit des Standorts Deutschlands zugeschrieben. Um den Wandel zu vollziehen, sind immense Investitionen u. a. in die Digitalisierung von Produktentwicklung und Engineering sowie in die Automatisierung der Fertigung notwendig. Deren Finanzierung erweist sich jedoch häufig als Hemmnis. Die Leasing-Gesellschaften sind prädestiniert, diese Investitionen zu realisieren. Denn in den Leasing-Unternehmen arbeiten Finanzierungsexperten mit Branchen- und Technik-Know-how, darunter z. B. Ingenieure und ITK-Spezialisten. Diese Experten können Prozesse bewerten und passende Finanzierungslösungen konzipieren. Doch dafür benötigt die Branche stabile Rahmenbedingungen.



Leasing-Gesellschaften kennen die Wirtschaftsgüter, die sie verleasen, im Detail. Denn in den Teams arbeiten Finanzierungs- und Fachexperten zusammen, die den Kunden über den gesamten Lebenszyklus eines Wirtschaftsguts partnerschaftlich begleiten. Die starke mittelständische Prägung der Branche ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor – denn diese ermöglicht die Beratung des Kunden auf Augenhöhe.

# *Leasing-Gesellschaften sind Experten für Investitionsgüter*



Ob Technikerwagen oder Reisebus, Müllwagen eines Entsorgungsunternehmens, Gabelstapler, Lkw, Kopierer und Computeranlagen, Bau-, Druck- oder Werkzeugmaschinen, Zahnarztstuhl oder Röntgenapparate, Autowaschstraßen, Fitnessgeräte oder die Photovoltaikanlage auf dem Produktionsgebäude – täglich sind ungezählte Leasing-Güter im Einsatz. Neben den klassischen Mobilien und Immobilien sind Leasing-Lösungen auch für immaterielle Güter wie Software, Marken oder auch Patente verfügbar. Und innovative Serviceelemente erleichtern den Leasing-Kunden die Nutzung ihrer Fahrzeuge, Maschinen, IT-Systeme etc. über den kompletten Lebenszyklus. Es überrascht daher nicht, dass in Deutschland aktuell Wirtschaftsgüter im Wert von weit mehr als 200 Mrd. Euro verleast sind. Jedes Jahr realisieren die Leasing-Gesellschaften zudem Investitionen von knapp 60 Mrd. Euro, was etwa 1,8 Mio. neuen Verträgen entspricht. Anders ausgedrückt: Über die Hälfte aller außenfinanzierten Investitionen wird über Leasing verwirklicht. Damit dominiert Leasing die Alternativen der Unternehmensinvestitionen.

### *Objektkenner mit Markt-Know-how ermöglichen Innovationen*

Leasing-Gesellschaften haben sich in ihrer über 50jährigen Geschichte in Deutschland zu Investitionsexperten entwickelt. Kein Wunder, dass drei von vier mittelständli-

chen Unternehmen bei ihrer Überlegungen, in eine neue Maschine, neue Flottenfahrzeuge oder IT-Equipment zu investieren, Leasing in Betracht ziehen (TNS-Marktstudie: Leasing in Deutschland 2015). Und in Zeiten getrübtter Investitionsstimmung, wenn sich Unternehmen mit Neuanschaffungen zurückhalten, wie dies aktuell zu spüren ist, gelten die Leasing-Gesellschaften als gefragte Partner. „Gerade wenn nur zurückhaltend investiert wird, werden diese wenigen Neuanschaffungen über Leasing realisiert. Dies zeigt sich an steigenden Leasing-Quoten“, erläutert BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler. Im ersten Quartal 2016 steigerte sich das Mobilien-Neugeschäft um rund zehn Prozent. „Ein traumhaftes Ergebnis“, kommentiert Fittler, „besonders angesichts der getrübtten Investitionsstimmung.“

Was macht nun das Erfolgsrezept der Branche aus, die sich in über fünf Jahrzehnten eine Position als unersetzlicher Partner der deutschen Wirtschaft und insbesondere des Mittelstandes erarbeitet hat?

### *Nutzung statt Eigentum*

Voraussetzung für den Erfolg war zunächst eine geänderte Einstellung der Unternehmenslenker in Deutschland. Diese erkannten, dass die Nutzung, nicht der Besitz einer



*Ergänzende Service-Angebote entlasten den Kunden und ermöglichen es ihm, sich auf sein Kerngeschäft zu konzentrieren.*





*Die mittelständische Prägung der Leasing-Branche und das Know-how von Märkten und Investitionsgütern ermöglicht eine Beratung der Kunden auf Augenhöhe.*

Produktionsanlage, eines Fahrzeugs oder eines Computers entscheidend ist. Diese Einstellung ist Grundvoraussetzung für ein Leasing-Geschäft, bei dem ein Wirtschaftsgut gegen die Zahlung von Raten dem Kunden zur Nutzung überlassen wird, aber im Eigentum der Leasing-Gesellschaft verbleibt. Nach Ablauf der Leasing-Vertragszeit nimmt die Leasing-Gesellschaft in der Regel das Objekt zurück bzw. tauscht es gegen ein moderneres aus. „Dies bringt den Vorteil, dass sich beispielsweise der Handwerker nicht mit dem Verkauf seines gebrauchten Sprinters oder mit der Verschrottung seiner alten Computersysteme beschäftigen muss“, erläutert Fittler.

### *Service schafft Freiräume*

Zudem bieten Leasing-Gesellschaften ergänzend zur Finanzierung ganze Service-Pakete an. Am häufigsten genutzt werden diese beim Fahrzeugleasing und für verleastes IT-Equipment. Wartung, Tankkarte, Inspektion, Versicherungen, Reifenwechsel, Reporting, 24-Stunden-Hotline, Technikerservice, Austausch, zertifizierte Datenlöschung etc. können im Paket oder nach dem Cafeteria-Prinzip gebucht werden, dabei sucht sich der Leasing-Kunde diejenigen Komponenten aus, die er braucht. Dies reicht beim Fahrzeugleasing bis zum kompletten Outsourcing des Flot-

tenmanagements in die Hände der (Full-Service) Leasing-Gesellschaft und schafft Freiräume für das eigentliche Kerngeschäft des Leasing-Kunden, letztlich hilft es sogar Kosten einzusparen: Da Leasing-Gesellschaften zum Beispiel Werkstattkosten besser einschätzen können, erkennen sie schneller zu hohe Rechnungen oder sie kooperieren grundsätzlich mit Anbietern, die günstige Konditionen bieten. Davon profitiert auch der Kunde.

### *Experten für Investitionsgüter*

Leasing-Gesellschaften sind Experten für die Wirtschaftsgüter, die sie verleasen; das gilt nicht nur für die Leasing-Töchter der Hersteller. Vielmehr erklärt sich dies durch die besonderen Qualifikationen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Leasing-Gesellschaften. Dort arbeiten im Team Finanzierungs- und Fachexperten zusammen, z. B. Ingenieure verschiedenster Fachrichtungen, Kfz-Meister, Versicherungs- oder IT-Fachleute, Facility-Manager, Architekten oder Medizintechniker. Ingenieure für Maschinenbau kennen die zu verleasten Maschinen genau, IT-Spezialisten können die Kunden schon bei der Auswahl des Equipments beraten und Gesundheitsexperten unterstützen Arztpraxen bei der Auswahl der medizinischen Geräte genauso kompetent wie sie mit den Ärzten über neue

Finanzierungsmodelle diskutieren können, z. B. ob es sich auszahlt, den Röntgenapparat im pay-per-use-Modell, also pro Nutzungseinheit, statt mit einer festen Monatsrate abzurechnen. Nur so ist eine Beratung auf Augenhöhe möglich.

Ähnlich sieht es aus, wenn agrarwirtschaftliche Maschinen an Landwirte, Baumaschinen an Straßenbauer oder Druckmaschinen an Druckereien verleast werden. Die Fachkräfte kennen den Wertverlauf einer Produktionsanlage und können die Raten entsprechend darauf abstellen. Auch sind Finanzierungsmodelle denkbar, die den Ratenverlauf mit der Effizienzeinsparung der Investition in Relation setzen. Und am Ende der Laufzeit, wenn das gebrauchte, zurückgegebene Wirtschaftsgut vermarktet wird, besitzen Leasing-Experten wiederum die Expertise für die (internationalen) Vermarktungsmärkte.

### *Leasing ermöglicht Innovationen*

Diese Objektkennntnis ist auch für zwei weitere Aspekte entscheidend: Anders als kreditgebende Banken, die ihr Augenmerk fast ausschließlich auf die Bonität des Unternehmens richten, steht im Leasing-Geschäft der Fokus einerseits auf der Bonität des Kunden und andererseits auf dem Objekt. Leasing-Gesellschaften bleiben Eigentümer des verleasteten Wirtschaftsgutes und können im schlimmsten Fall der Insol-

venz des Kunden die Güter am besten vermarkten. Dadurch ist ihr Risiko wesentlich geringer als beim Kredit.

Die Marktkenntnis und das Know-how der Wirtschaftsgüter ermöglichen es den Leasing-Spezialisten, innovative Produkte oder Investitionen in neue Märkte zu realisieren, während sich Kreditinstitute in solchen Fällen zurückhaltend zeigen. Die Rückkopplung mit Kunden und Herstellern verschafft ihnen ein gutes Gespür für Markttrends. Dies hat letztlich dazu geführt, dass neue Technologien maßgeblich über Leasing in den Märkten eingeführt und verbreitet werden konnten. Beispiele dafür sind Großcomputer, Kopier- und Druckmaschinen oder Großgeräte der Medizintechnik. „Heute werden Leasing-Gesellschaften wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Produkte sein, die im Gefolge knapper und teurer Energieressourcen in großer Zahl geordert werden“, schätzt die Leasing-Koryphäe Arno Städtler vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung. „Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen.“

### *Beratung auf Augenhöhe*

Die starke mittelständische Prägung der Branche ist dabei ein weiterer Schlüssel für ihren Erfolg, denn damit spiegelt



*In Deutschland sind aktuell Wirtschaftsgüter im Wert von mehr als 200 Mrd. Euro verleast.*



*Drei von vier mittelständischen Unternehmen ziehen bei ihren Investitionsplänen Leasing in Betracht.*

sie die Unternehmensstruktur in Deutschland wider (siehe „Die Mitglieder des BDL“, Seite 48). So vielfältig wie die Leasing-Kunden und -Güter ist auch die Branche selbst. Vom kleinen 3-Personen-Familienbetrieb bis zum global agierenden Konzern ist die deutsche Leasing-Branche so kunterbunt wie in keinem anderen Land in Europa. Experten für Immobilien- und „Big-Ticket“-Leasing-Geschäfte sind ebenso vertreten wie Spezialisten für kleine Objektwerte. „Manch eine Leasing-Gesellschaft hat sich auf Friseurbedarf spezialisiert und ist dort absolute Marktkennnerin. Andere haben sich auf den Energiesektor fokussiert und wieder andere verleasen Medizinprodukte für Arztpraxen und Krankenhäuser“, zählt der BDL-Hauptgeschäftsführer einige Beispiele auf. „Aufgrund dieser Branchenvielfalt können die Kunden auf eine Beratung auf Augenhöhe vertrauen. Leasing-Gesellschaften verstehen sich als Partner des Mittelstandes.“

### *Leasing-Vorteile*

Neben einer professionellen Beratung überzeugt Leasing die Finanzentscheider in den Unternehmen mit einer Reihe von Vorteilen: „Mit Leasing habe ich meine Kosten fest im Griff“, ist ein Argument, das wir häufig hören“, erklärt der BDL-Hauptgeschäftsführer. Laut einer TNS infratest Befragung

von rund 1.000 Unternehmern 2015 zählen für die Kunden an erster Stelle die genaue Kalkulierbarkeit der Kosten und die Schonung der Liquidität. „Werden zusätzlich zum Fahrzeug, zur Maschine oder der IT-Ausstattung noch Servicekomponenten wie Wartung, Reparatur, Versicherung bis zum Full-Service-Paket vereinbart, sind die Kosten noch besser planbar“, erläutert der BDL-Hauptgeschäftsführer.

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

*Industrie 4.0*

# LEASING ERMÖGLICHT INVESTITIONEN IN DEN DIGITALEN WANDEL

Wer heute sein Auto zum Start in den Urlaub oder vor der Dienstreise am Düsseldorfer Flughafen abstellen will, stößt auf zwei ungewöhnliche Parkassistenten. Vorbei sind die Zeiten, in denen man viele Runden im Parkhaus drehte, um einen freien Platz zu ergattern, oder nach seiner Rückkehr aus dem Urlaub stundenlang sein Fahrzeug im Parkhaus suchte. Heute übernehmen die beiden Parkroboter „Ray“ das Einparken und – nach der Rückkehr – das Ausparken des Wagens. Neben entspannten Reisenden erbringen die Roboter einen entscheidenden Vorteil für den Flughafen Düsseldorf: Der knappe Parkraum wird effizient ausgelastet. Das Parkhaus bietet auf derselben Fläche Platz für 300 statt zuvor 230 Fahrzeuge, da die Roboter intelligent operieren und Parkraum wirkungsvoll nutzen.

Effizienzsteigerung ist auch ein entscheidendes Ergebnis einer Neuinvestition der Huckelhovener Druckerei Jakobs. Eine 4-Farben Heidelberg Druckmaschine wurde um ein Steuerungssystem erweitert. Das neue System macht Anlaufbögen überflüssig und stellt die Druckfarben mithilfe moderner Datentechnik selbstständig ein. Das Resultat: Pro Tag werden zwei Stunden Rüstzeit und damit verbundene Kosten eingespart. Auch bei Johnen-Druck in Bernkastel-Kues erzielten Neuinvestitionen in hocheffiziente Druck- und Verarbeitungsanlagen Effizienzsteigerungen von 55 Prozent. „Die mittelständisch geprägte Druckbranche unterliegt seit einigen Jahren einem drastischen Struktur-



wandel. Von den früheren 12.000 bis 13.000 Unternehmen werden künftig nur noch rund 2.000 überleben“, erläutert Geschäftsführer Richard Johnen. „Um angesichts dieser rasanten Entwicklung unserer hochtechnisierten Branche zu bestehen, bieten wir unseren Kunden eine Fülle von Bequemlichkeiten und eine für die Druckbranche einmalige Vielfalt an Dienstleistungen, damit sie gerne bei uns bleiben. Außerdem gilt es, sämtliche Rationalisierungsmöglichkeiten der neuesten Drucktechnik zu nutzen, um unseren Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bieten zu können. Wir sind überzeugt, dass individuell zugeschnittene Finanzierungsangebote den digitalen Wandel und erforderliche Investitionen in ‚Industrie 4.0‘ nachhaltig unterstützen.“

Allein diese drei Investitionsbeispiele, die jeweils Leasing-Gesellschaften begleitet und finanziert haben, zeigen, dass die hohen Erwartungen der Unternehmen an die Digitalisierung ihrer Produktion und Prozesse realistisch sind: In der Studie „Industrie 4.0 – Chancen und Herausforderungen der vierten industriellen Revolution“, herausgegeben von PricewaterhouseCoopers Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft im Oktober 2014, schätzten Unternehmenslenker, aufgrund des digitalen Wandels ihre Produktions-, Energie- und Ressourceneffizienz in fünf Jahren um 18 Prozent steigern zu können. Die Leasing-Wirtschaft ist prädestiniert, die anstehenden Investitionen ihrer Kunden in die Digitalisierung zu realisieren.

### *Daten als neuer Treibstoff der Industrie*

Die digitale Transformation ist derzeit in aller Munde. Es ist von der digitalen Revolution die Rede, dem Internet der Dinge, Big Data, von Smart Products und der Smart Factory, der Vernetzung des Menschen mit Maschinen und Produkten über Tablets, von Produktion in Losgröße 1 etc. Letztlich geht es immer um die Vernetzung von Maschinen und riesigen Datenmengen zur Auswertung von Prozessen. Daten gelten daher als der neue Schmier- und Treibstoff der Industrie. Und während der alte Treibstoff Öl immer günstiger wird, steigt der Wert von Big Data.

Es geht jedoch nicht allein um die Digitalisierung der industriellen Produktion, die mit dem Schlagwort Industrie 4.0 beschrieben wird. Der digitale Wandel betrifft alle Branchen und Märkte. Es geht um neue Absatzkanäle und neue Marketingstrategien, zunächst primär im B2C-Bereich, aber langfristig auch im B2B-Geschäft. Nicht zuletzt entstehen völlig neue Geschäftsmodelle wie Spotify, Netflix, Uber, Book a Tiger – um einige der bekanntesten zu nennen.



**Nicole Boguslawski**

Prokuristin und kaufmännische Leiterin bei  
FINOBA AUTOMOTIVE GmbH

„Die uns betreuenden Mitarbeiter aus der Finanzierungsgesellschaft kennen unser Geschäft und den Markt, reagieren sehr schnell auf neue Anforderungen und beweisen sich als qualifizierte Berater. Das ist wichtig, wenn es zum Beispiel um die Restwertgestaltung, den Werteverlauf oder die Anpassung von Risikostrukturen geht.“

**Leasing-Nehmer:**

FINOBA AUTOMOTIVE GmbH,  
Baunatal-Hertingshausen

**Branche des**

**Leasing-Nehmers:**

Bearbeitung von Struktur- und Fahrwerksteilen sowie Antriebskomponenten aus Aluminium- und Magnesiumguss

**Investition:**

Finanzierung von Automatisierungsrobotern, Drehzentren und einem CNC-Bearbeitungszentrum inkl. Sinumerik-Steuerungstechnologie

**Projektbeschreibung:**

Bei Anschaffung dieser Technik inklusive Finanzierung setzte FINOBA auf eine Lösung aus einer Hand. Die Investition von rund 4,4 Mio. Euro wurde liquiditätsschonend und bilanzoptimierend per Leasing finanziert.



**Richard Johnen,**  
Geschäftsführer johnen-druck GmbH & Co. KG

**Leasing-Nehmer:**  
johnen-druck GmbH & Co.  
KG, Bernkastel-Kues

**Branche des Leasing-Nehmers:**  
Mittelständisches  
Druckereigewerbe

**Investition:**  
Druckmaschinen und  
Verarbeitungsmaschinen als  
Ersatz- und  
Erweiterungsinvestitionen in  
„Industrie 4.0“  
für 4,5 Mio. Euro:  
Austausch von Druck- und  
Verarbeitungsanlagen  
älterer Bauart durch je zwei  
hocheffiziente Druck- und  
Falzmaschinen sowie  
einen Stitchliner mit einer  
Effizienzsteigerung von  
insgesamt 55 Prozent

**Projektbeschreibung:**  
Anhand der  
Produktionskennzahlen  
der vergangenen drei Jahre  
wurde nachgewiesen,  
dass durch Ersatz- und  
Erweiterungsinvestitionen in  
hochmoderne Drucktechnik  
eine außerordentlich hohe  
Kapazitätssteigerung  
erreicht wird. Die  
überproportionale  
Steigerung der Produktivität  
führt zu einer Reduzierung  
der Produktionskosten und  
stellt damit die Finanzierung  
der Investitionen sicher.  
Darüber hinaus stehen  
weitere Kapazitätsreserven  
von rund 20 Prozent für den  
Online-Druck zur Verfügung.

„Wir bieten unseren Kunden eine Fülle von Bequemlichkeiten und eine für die Druckbranche einmalige Vielfalt an Dienstleistungen, damit sie gerne bei uns bleiben. Außerdem gilt es, sämtliche Rationalisierungsmöglichkeiten der neuesten Drucktechnik zu nutzen, um unseren Kunden ein optimales Preis-Leistungs-Verhältnis bieten zu können. Wir sind überzeugt, dass individuell zugeschnittene Finanzierungsangebote den digitalen Wandel und erforderliche Investitionen in ‚Industrie 4.0‘ nachhaltig unterstützen. Daher haben wir uns für das Angebot eines mittelständischen Spezialfinanzierers entschieden, der uns hochkompetent berät, über schnelle Entscheidungsprozesse verfügt und unsere Branche aus dem Effeff kennt. Dank des innovativen Finanzierungsmodells ist es uns somit gelungen, mit unserem Maschinenpark auf höchstem Niveau wettbewerbsfähig zu sein sowie unseren unternehmerischen Handlungsspielraum zu vergrößern.“

Dass dabei wirklich kein Bereich ausgenommen wird, zeigte ein Vortrag über die „Landwirtschaft 4.0“ auf der Internet-Konferenz re:publica 2016, dem Treffen der digitalen Elite in Berlin. Dort beschrieb ein Referent, wie mithilfe von Sensoren, GPS, Satellitenbilddauswertung und Smartphone der Landwirt im Sinne des „Digital Farming“ effizienter und effektiver seine Aussaat, Düngung und Ernte steuern kann.

### *Neues Zeitalter wirft Fragen auf*

Es verwundert daher nicht, dass der digitalen Transformation der deutschen Wirtschaft eine Schlüsselrolle für die Zukunftsfähigkeit der Wirtschaft zugeschrieben wird. Der Deutsche Bundestag formulierte 2015 das Ziel, Deutschland zum internationalen Leitmarkt und führenden Anbieter in diesem Bereich zu machen. Das neue Zeitalter wirft zahlreiche Fragen auf, rechtliche Fragen nach Datensicherheit, Urheberrechts- und Haftungsfragen, nach der Förderung von Forschung und Entwicklung, nach der Gestaltung der neuen Arbeitswelten, nach einer Veränderung der Unternehmenskultur in vielen Firmen etc. „Alles wichtige Aspekte, jedoch wird ein entscheidender Punkt dabei eher stiefmütterlich behandelt: Wer kann die digitale Umgestaltung der Wirtschaft finanzieren?“, merkt BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler kritisch an.

### *Investitionsbedarf bis 2020 jährlich 40 Mrd. Euro*

Denn um den Wandel zu vollziehen, sind immense Investitionen u. a. in die Digitalisierung von Produktentwicklung und Engineering sowie in die Automatisierung der Fertigung notwendig. In der bereits erwähnten PwC-Studie „Industrie 4.0 – Chancen und Herausforderungen der vierten industriellen Revolution“ schätzen Experten bis 2020 einen jährlichen Investitionsbedarf von rund 40 Mrd. Euro – allein für Industrieunternehmen. Die Finanzierung dieser Investitionen erweist sich jedoch als Hemmschuh. Der Verband der Deutschen Maschinen- und Anlagenbauer (VDMA) ermittelte in seiner „Industrie 4.0 Readiness-Studie“, dass etwa zwei von drei Unternehmen mangelnde Finanzkraft oder fehlende Finanzierungslösungen als Hürde nennen, Industrie 4.0-Projekte zu beginnen oder voranzutreiben. „Aufgrund der steigenden Komplexität von fortschreitenden Industrie 4.0-Projekten geben 63,4 Prozent der Pioniere an, dass sie die fehlende Finanzkraft zur Durchführung von Investitionen daran hindert, das Thema weiter voranzutreiben. Damit liegt die Finanzierungsfrage

als Hemmnis bei Pionieren vor den Forderungen nach einheitlichen Standards, der IT-Security oder der Klärung von Rechtsfragen“, heißt es in der Studie (Dr. Karl Lichtblau et al: INDUSTRIE 4.0-READINESS, gefördert von der IMPULS-Stiftung des VDMA, Oktober 2015).

### *Finanzierung ist Hemmnis*

Die klassischen Finanzierungsinstrumente tun sich schwer bei diesem Thema. Dies liegt einerseits an der Art der Investition – WAS soll finanziert werden – und andererseits an den zu finanzierenden Unternehmen – WER fragt nach der Finanzierung. Der Investitionsbegriff befindet sich im Wandel: Es geht nicht mehr ausschließlich um den Maschinenbauer, der eine moderne Anlage finanzieren will. Verstärkt sind Unternehmensprozesse im Fokus, immaterielle Werte wie Software und Patente gewinnen an Bedeutung.

Basierend auf der Digitalisierung entstehen disruptive Geschäftsmodelle – Musik und Filme werden gestreamt – auf Geräten, die in die Hosentasche passen, gesteuert über Apps. „Heute geborene Kinder werden CDs und DVDs nur noch aus dem technischen Museum kennen. Gleiches könnte theoretisch für die Werkzeugkiste gelten: Denn wenn in nicht mehr allzu ferner Zukunft ein Handwerker auf der Baustelle ein paar Schrauben oder ein Werkzeug benötigt, braucht er nicht mehr in seiner Kiste zu wühlen, sondern kann mit seinem 3D-Drucker online gehen. Er zieht sich die Zeichnung der passenden Schraube oder des Werkzeugs aus dem Netz und druckt sie sich aus“, entwirft Fittler ein Zukunftsbild. Dass sich der Drucker für den Handwerker rechnet, hält er allerdings nicht für sehr wahrscheinlich. Realistischer ist der Einsatz des sogenannten additiven Fertigungsverfahrens, also des 3D-Drucks, in weniger alltäglichem Umfeld. In der Medizintechnik werden bereits heute 3D-Drucker eingesetzt, z. B. in der Hirnchirurgie, wo der Chirurg genau auf die Hirnstruktur des Patienten angepasste Hilfsmittel für schwierige Eingriffe benötigt. Auch Stents, Dentalkronen und Brücken, Prothesen oder Nachbildungen von Organen, an denen Ärzte den Eingriff „üben“ können, sind nichts Ungewöhnliches mehr.

Entwickelt und getestet werden neue Produkte bereits auf virtuellen Plattformen, Fahrzeuge steuern sich autonom, Telematikdienste helfen, Flotten zu optimieren, selbstlernende Software verbessert Produktionsprozesse, Maschinen rufen von sich aus den Servicetechniker an, der Ingenieur überwacht und steuert über sein Smartphone die Produktion. Dies alles ist über Industrie 4.0 möglich und wird in (Pilot) Projekten bereits getestet.

## *Wandel des Investitionsbegriffs*

Dreh- und Angelpunkt sind dabei innovative Software und Apps sowie mobile Anwendungen, die von kreativen Start-ups entwickelt werden. „Die bisherige vertikale Wertschöpfungskette vernetzt sich horizontal“, führt Horst Fittler aus. „Bei der Finanzierung muss daher die gesamte Wertschöpfungskette bewertet werden, nicht nur der Projektträger.“ Und die Partner einer Prozessinnovation verfügen über unterschiedliche Finanzierungsmöglichkeiten, was es für herkömmliche Finanzierungen schwierig macht. Investitionen in Industrie 4.0-Projekte stellen daher für Finanzinstitute eine Herausforderung dar.

## *Neue Finanzierungsmodelle*

Hier kommt nun die Leasing-Wirtschaft ins Spiel: In den Leasing-Unternehmen arbeiten Finanzexperten mit Branchen- und Technik-Know-how, darunter z. B. Ingenieure und ITK-Spezialisten. Diese Fachleute können Prozesse bewerten und flexible passende Finanzierungsösungen konzipieren. „Denn mit den neuen Geschäftsmodellen gehen auch neue Finanzierungsmodelle einher“, weiß der BDL-Hauptgeschäftsführer und veranschaulicht dies an einem Beispiel: „In vielen Fertigungsunternehmen fehlt das Spezialwissen über Hard- und Softwarelösungen, die für das Datenmanagement notwendig sind. Spezialisierte Leasing-Unternehmen bieten die Finanzierung in der Cloud an: Software wird dem Kunden in der Cloud zur Verfügung gestellt, er muss sie nicht mehr im Unternehmen physisch installieren. Andere Modelle sehen ‚pay per save‘ vor.“ Leasing sei eine wesentliche Säule der Unternehmensfinanzierung und im Maschinen- und Anlagenbau fest verwurzelt, wenn es um die Realisierung von Investitionen geht, und „bietet die Chance, das Potenzial von Industrie 4.0 in den Unternehmen zu heben“, erklärt die Abteilungsleiterin Betriebswirtschaft des VDMA, Bianca Illner (siehe auch Gastkommentar „Industrie 4.0 bedeutet Wandel“ auf Seite 22).

Erfolgreich hat ein BDL-Mitgliedsunternehmen für die Produktion des Leiterrahmens für den VW Amarok bei Gestamp Umformtechnik GmbH in Kooperation mit der KUKA Roboter GmbH ein Modell für Industrieroboter und Automatisierungssysteme nach dem Prinzip des „Pay on Production“ entwickelt. Dadurch wird Gestamp Umformtechnik in die Lage versetzt, die eigenen Investitionen in Einklang mit den geplanten Auftragserträgen zu bringen. Der Mietstrom orientiert sich dabei direkt an der Produktionsleistung bei

Gestamp Umformtechnik – ein Ansatz, der über den reinen technischen Vertrieb hinaus eine gesamtheitliche Sicht auf das Projekt Leiterrahmen bietet. Durch die Bewertung der gesamten Anlage im Hinblick auf Einsatzalternativen und Modernisierungsmöglichkeiten im Anschluss an den ersten Produktionszyklus und deren Einbindung in die Mietstruktur steigert Gestamp Umformtechnik unter dem Strich seine Ertragschancen aus dem Projekt.

Ein anderes Modell ermöglicht die Finanzierung der Investition durch Steigerung der Effizienz. So finanziert sich bei Johnen-Druck GmbH & Co. KG der Prozess quasi selbst. Anhand der Produktionskennzahlen der vergangenen drei Jahre wurde nachgewiesen, dass mithilfe der Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in hochmoderne Drucktechnik eine außerordentlich hohe Kapazitätssteigerung erreicht werden kann. Die überproportionale Steigerung der Produktivität führt zu einer Reduzierung der Produktionskosten und stellt damit die Finanzierung der Investitionen sicher. Darüber hinaus stehen weitere Kapazitätsreserven von rund 20 Prozent für den Online-Druck zur Verfügung.

## *Leasing-Gesellschaften mit Objekt- und Prozess-Know-how*

Um diese Finanzierungsmodelle anbieten zu können, ist das Know-how des Produktionsprozesses unabdingbar. Leasing-Gesellschaften sind spezialisiert auf die von ihnen finanzierten Branchen und Anlagen und profitieren von ihrer nicht selten jahrzehntelangen Erfahrung. „Über diese Expertise verfügen andere Finanzierer nicht“, erklärt Fittler.

Wie schwierig die Finanzierung digitaler Investitionen gerade auch für kleinere Unternehmen ist, zeigt ein Projekt am Institut für Integrierte Produktion Hannover. Dort wird wissenschaftlich untersucht, welche Betreibermodelle 3D-Drucker auch für kleinere Unternehmen nutzbar werden. Also Modelle, bei denen 3D-Drucker nicht an den Kunden verkauft, sondern für einen bestimmten Zeitraum zu vereinbarten Konditionen zur Verfügung gestellt werden. Das Projekt läuft noch bis 2017. Diskutiert werden u. a. Vergütungsarten, die von den produzierten Einheiten oder von der Verfügbarkeit abhängig sind, sowie die sich daraus ergebenden Risiken für Anbieter und Nachfrager: Sicherheit der Verfügbarkeit, der Qualität der Produkte, Marktrisiko etc. Die Übernahme bestimmter Risiken durch den Anbieter muss durch höheres Entgelt bezahlt werden. Im Gegenzug ist die Entschädigung beim Ausfall des Druckers denkbar. „Leasing ist ein klassisches Betreibermodell“, erläutert Fittler.



**Leasing-Nehmer:**

Gestamp Umformtechnik GmbH,  
Bielefeld

**Branche des**

**Leasing-Nehmers:**  
Automobilzulieferer




---

„Die Herausforderung besteht, die Technik, Planung, Steuerung der Lieferanten, Qualitätsüberwachung bei den diversen Unterlieferanten und natürlich auch bei den im eigenen Hause befindlichen Prozessen zu gewährleisten und das ganze Projekt termingerecht in einer sehr kurzen und angespannten Terminalschiene zum Erfolg zu bringen.“

**Bernd Willenberg,**

Geschäftsführer Controlling und Finanzen der Gestamp Umformtechnik GmbH

---

**Projektbeschreibung:**

Unter hohem Zeitdruck hat die Gestamp Umformtechnik GmbH in Bielefeld eine hochmoderne Anlage installiert, in der Industrieroboter Rahmen für den VW Amarok schweißen. Das Leasing-Unternehmen unterstützte diese Investition über ein Modell nach dem Prinzip „Pay on Production“ und half dabei mit, die unternehmerische Spitzenleistung bei Gestamp Umformtechnik zu ermöglichen.

Für die Produktion des Leiterrahmens für den VW Amarok bei Gestamp Umformtechnik hat das Leasing-Unternehmen in Kooperation mit der KUKA Roboter GmbH ein Modell für Industrieroboter und Automatisierungssysteme nach dem Prinzip des „Pay on Production“ entwickelt. Dadurch wird Gestamp Umformtechnik in die Lage versetzt, die eigenen Investitionen in Einklang mit den geplanten Auftragserträgen zu bringen. Der Mietstrom orientiert sich dabei direkt an der Produktionsleistung bei Gestamp Umformtechnik – ein Ansatz, der über den reinen technischen Vertrieb hinaus eine gesamtheitliche Sicht auf das Projekt Leiterrahmen

bietet. Durch die Bewertung der gesamten Anlage im Hinblick auf Einsatzalternativen und Modernisierungsmöglichkeiten im Anschluss an den ersten Produktionszyklus und deren Einbindung in die Mietstruktur steigert Gestamp Umformtechnik unter dem Strich seine Ertragschancen aus dem Projekt. Das Leasing-Unternehmen hat Planung, Entwicklung, Bau und Inbetriebnahme der Fertigungsstraße bei jedem Schritt über den gesamten Lifecycle der Industrieanlage begleitet.



**Guido Meyer**  
Managing Director  
SITA Airport IT GmbH

**Leasing-Nehmer:**  
SITA Airport IT GmbH,  
Düsseldorf

**Branche des Leasing-Nehmers**  
Kerngeschäft der SITA Airport IT GmbH sind IT-, Kommunikations- und Parkinglösungen für Flughäfen, Airlines und flughafennahe Bereiche

**Investition:**  
Automatisiertes Parksystem, bei dem Fahrzeuge von einem Parkroboter eingeparkt werden



**Projektbeschreibung:**  
Auf einer speziell ausgewiesenen terminalnahen Parkfläche transportieren zwei Parkroboter namens „Ray“ die Fahrzeuge der Passagiere automatisch zu freien Parkplätzen und stellen sie bei der Ankunft wieder zur Verfügung. Damit sparen sich die Passagiere die Suche nach einem Parkplatz und damit Zeit. Außerdem wird der knappe Parkraum effizienter ausgelastet. Das Parkhaus bietet auf derselben Fläche Platz für 300 statt zuvor 230 Fahrzeuge, da die Roboter intelligent operieren und Parkraum so effizient nutzen.

IT-Projekte wie die Einführung eines solchen Systems stellen besondere Anforderungen an die Finanzierung: Ihr Wert ist nicht unbedingt nur mit Material- oder Anschaffungskosten zu berechnen. Auch potenzielle Risiken in der Umsetzungs- und Betriebsphase müssen mit in die Überlegungen einbezogen werden. Bei Innovationen wie „Ray“ kommt hinzu, dass es keine Referenzwerte gibt, an denen der Wiedervermarktungswert gemessen werden kann.

---

„Als Anbieter für IT-, Kommunikations- und Parkinglösungen für den Flughafen Düsseldorf und zahlreiche Airlines wissen wir, dass die Finanzierungsanforderungen an technische Projekte mit den Jahren immer komplexer geworden sind. Unser Leasing- und Asset-Finance-Partner begleitet uns seit 2006 bei diversen Investitionsprojekten, kennt unser Geschäftsmodell sehr gut und verfügt über ein hohes Maß an Know-how für komplexe Projekte, für die Lösungen nicht von der Stange zu haben sind. Deshalb konnte er uns auch ein flexibles Angebot mit attraktiven Konditionen machen.“

## Klare Rahmenbedingungen für Leasing-Investitionen notwendig

Ist Leasing nun die Generallösung für die Finanzierung des digitalen Wandels in Deutschland: „Es wäre vermessen, dies zu behaupten“, erklärt der BDL-Hauptgeschäftsführer. „Die Leasing-Wirtschaft kann viele Investitionen stemmen und sicher vieles realisieren, an das sich klassische Banken nicht herantrauen. Aber natürlich muss für den nachhaltigen Erfolg auch in Forschung und Entwicklung investiert werden“, beschreibt Fittler. Hier müsse der Staat tätig werden und mit Förderprogrammen unterstützen. Zudem müsse die (Breitband)Infrastruktur verbessert werden, nennt der Hauptgeschäftsführer weitere Aspekte. Auch die Qualifikation der Beschäftigten sollte in den Fokus genommen werden. Und noch ein weiteres Anliegen treibt Horst Fittler um: „Damit die Leasing-Gesellschaften die Investitionen realisieren können, brauchen sie klare rechtliche Rahmenbedingungen, die teilweise noch fehlen.“ Als Beispiel führt er rechtliche Klarheit beim Datenschutz an. In den digitalisierten Prozessen werden Unmengen an Daten gesammelt und ausgewertet. Die Analyse kann dabei helfen, optimierte Services anzubieten. „Wer ist der Eigentümer der Daten und wer darf darüber wie verfügen?“, ist nur eine der Fragen, die sich grundlegend neu stellen. Eng verknüpft ist das Thema mit Datensicherheit und Haftungsfragen. Wer haftet z. B. für Schäden, die selbstlernende Systeme erzeugt haben? Nicht alle diese Fragen können vertraglich zwischen den Unternehmen und den Leasing-Gesellschaften geregelt werden. „Nicht zuletzt sind auch Steuerfragen zu klären“, führt Fittler aus. Denn Industrie 4.0 beschleunigt das Innovationstempo.

## Steuerfragen klären

Investitionen müssten dem Innovationszyklus auch steuerlich angepasst werden. „Eine schnelle Abschreibung für Software und Anlagegüter oder auch Sonderabschreibungsmöglichkeiten wie sie der Arbeitskreis Industrie 4.0 im Mittelstandsbeirat des Bundeswirtschaftsministeriums vergangenen September gefordert hat, begrüßen wir daher ausdrücklich“, erklärt der BDL-Hauptgeschäftsführer. Diese Aspekte wurden auch auf dem Parlamentarischen Abend des BDL im März 2016 mit dem Parlamentarischen Staatssekretär im Bundesfinanzministerium Jens Spahn diskutiert. „Das Thema Digitalisierung ist immens wichtig für den Wirtschaftsstandort Deutschland. Wir werden daher nicht müde, unsere Anliegen Richtung Politik zu kommunizieren“, erklärt Fittler. ■



**Jörg Jakobs**

Inhaber und Geschäftsführer Druckerei Jakobs GmbH

„Unsere Branche unterliegt seit Jahren einem großen technischen Wandel. Leasing ist für uns ein schnelles und verlässliches Instrument der Investitionsfinanzierung.“

**Leasing-Nehmer:**

Druckerei Jakobs GmbH,  
Hückelhoven

**Branche des**

**Leasing-Nehmers:**

Druckbetriebe

**Investition:**

Erweiterung um ein  
Steuerungssystem für eine  
Heidelberger 4-Farben  
Druckmaschine

**Projektbeschreibung:**

Mit dem neuen Steuerungssystem sind zukünftig keine Anlaufbögen mehr notwendig und die Druckfarben werden mithilfe moderner Datentechnik selbstständig eingestellt. Für den täglichen Betrieb bedeutet dies zwei Stunden pro Tag weniger Rüstzeit und damit verbunden auch weniger Rüstkosten.

*Gastkommentar Bianca Illner,  
Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau, Abteilungsleiterin Betriebswirtschaft*

# INDUSTRIE 4.0 BEDEUTET WANDEL



*Bianca Illner*

## *Digitalisierung: Die „Dinge“ verändern sich*

In der vernetzten Fabrik wird die zentrale Steuerung von der dezentralen Selbstorganisation abgelöst: Intelligente Produkte steuern aktiv den Produktionsprozess, kommunizieren über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg und der komplette Lebenszyklus eines Produktes wird verfolgbar. Hersteller, Lieferanten sowie Kunden werden miteinander vernetzt und die Innovationszyklen verkürzen sich. Möglich wird dies durch integrierte Sensoren, Prozessoren und Netzwerktechnik sowie die Anbindung an Datenmanagementsysteme. Kurzum: Die „Dinge“ verändern sich. Der deutsche Maschinen- und Anlagenbau hat an diesem Erfolg einen gewichtigen Anteil und mit Blick auf das Thema Industrie 4.0 kommt ihm eine Schlüsselrolle zu. Dies verpflichtet geradezu, neue Entwicklungen in der industriellen Produktion aktiv mitzugestalten.

## *Wandel braucht Gestaltung*

Bei alledem ist Industrie 4.0 ein Entwicklungsprozess, der nicht von heute auf morgen abgeschlossen ist. Vielmehr geht es um einen Weg, der schrittweise gegangen werden



muss und der nach aktiver Gestaltung verlangt. Damit sind ohne Zweifel zahlreiche Herausforderungen verbunden: Von der Datensicherheit bis hin zu Fragen rund um die Aus- und Weiterbildung in der Industrie 4.0. Die mit der Digitalisierung verbundene technologische Entwicklung wird weiter voranschreiten – das gilt es als Chance zu begreifen. Der VDMA begleitet seine Mitglieder auf diesem Entwicklungsweg und bündelt seine 4.0-Expertise interdisziplinär im VDMA Forum Industrie 4.0. Viele Maschinen- und Anlagenbauer zögern mit der Einführung von Industrie 4.0-Technologien im eigenen Unternehmen. Industrie 4.0 ist kein Selbstzweck bzw. stellt selbst keinen Wert dar. Vielmehr dienen die Lösungsansätze von Industrie 4.0 als Wegbereiter für neue Produktinnovationen, produktbezogene Dienstleistungen und verbesserte Produktionsprozesse. So kann Industrie 4.0 auf der einen Seite helfen, die Kosten in der eigenen Produktion zu reduzieren. Auf der anderen Seite kann der Umsatz durch neue Produkte und neue Geschäftsmodelle gesteigert werden.

### *Fortschritt braucht die Kraft von vielen Akteuren*

Letztlich ist der Erfolg von Industrie 4.0 immer vom Einzelfall abhängig. Es gilt, den Wandel gemeinsam zu gestalten und die Chancen zu ergreifen, die uns die Digitalisierung bietet. Die Investitionstätigkeit des Maschinen- und Anlagenbaus in Digitalisierung in Deutschland muss zulegen, damit die Industrie 4.0 langfristig erfolgreich werden kann. Für ein nachhaltiges Wachstum in der Industrie muss der Mittelstand mobilisiert werden, in Industrie-4.0-Projekte zu investieren. Industrie-4.0-Projekte zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass sie nicht durch klassische Investitionen in Betriebsmittel geprägt sind, sondern auch die Bereiche Forschung & Entwicklung, Personal, Software, Service und Beratungsleistungen mit umfassen. Auch die Ergebnisse dieser Projekte sind eher immaterielle Wirtschaftsgüter oder Geschäftsmodelle, die traditionell schwer zu besichern sind und deren Amortisationszeitraum über den üblichen Finanzierungszeiträumen liegen.

### *Leasing als wesentliche Säule*

Neben der klassischen Bankenfinanzierung ist Leasing eine wesentliche Säule zur Unternehmensfinanzierung und im Maschinen- und Anlagenbau fest verwurzelt, wenn es um die Realisierung von Investitionen geht, und bietet die Chance das Potenzial von Industrie 4.0 in den Unternehmen zu heben.

Deutschland hat mit seinem starken industriellen Kern und der hervorragenden Forschungs- und Wissenschaftslandschaft beste Voraussetzungen, Leitanbieter für Industrie-4.0-Technologien zu werden und als Leitmarkt seine Standortattraktivität für die Produktion auszubauen. Das Ziel lautet: Zukunft produzieren und finanzieren. ■

#### **Der VDMA**

Der VDMA Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau vertritt über 3.100 vorrangig mittelständische Unternehmen der Investitionsgüterindustrie und ist damit größter Industrieverband in Europa. Die deutsche Maschinenbau-Industrie ist international führend – in 25 von 31 vergleichbaren Fachzweigen sind deutsche Firmen unter den TOP-3-Anbietern auf der Welt, bei der Hälfte sogar Weltmarktführer. Der Maschinen- und Anlagenbau entwickelt und produziert Schlüsseltechnologien für den Weltmarkt. Die Exportquote liegt bei 76 Prozent. Mit einem Umsatz von 212 Mrd. Euro (2014) ist er einer der führenden Industriezweige in Deutschland.

In der Mitgliedschaft des VDMA bildet sich die gesamte Prozesskette ab – auf dem Gebiet des Maschinen- und Anlagenbaus einschließlich zugehöriger Werkzeuge und Komponenten, der Verfahrens-, Produktions-, Fertigungs-, Antriebs- und Automatisierungstechnik, Büro- und Informationstechnik, Software, produktbezogenen Dienstleistungen, also von der Komponente bis zur Anlage, vom Systemlieferanten über den Systemintegrator bis zum Dienstleister. Der Verband spiegelt die vielfältigen Kunden-Lieferanten-Beziehungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette wider und fördert eine branchenspezifische wie übergreifende Zusammenarbeit.

Quelle: [vdma.org](http://vdma.org)



# *Leasing-Markt und Umfeld*

---

## **Leasing-Wirtschaft mit rund 60 Mrd. Euro Neugeschäft**

Die Belebung der deutschen Wirtschaft hat sich auch 2015 fortgesetzt. Die wichtigsten Wachstumsimpulse kamen wie schon im Vorjahr aus dem Inland. Insbesondere der private, aber auch der staatliche Konsum nahmen zu. Die Investitionstätigkeit der Unternehmen blieb entgegen der Rahmenbedingungen eher verhalten. Jedoch nutzten die Unternehmenslenker verstärkt Leasing. Insgesamt wuchs das von der Leasing-Wirtschaft 2015 realisierte Neugeschäft auf 59,6 Mrd. Euro. Das Leasing mit Ausrüstungsgütern steigerte sich um sieben Prozent, die Mobilien-Leasingquote erreichte damit 23,3 Prozent.

Mit ihrer klaren Ausrichtung auf die Realisierung von Ausrüstungsinvestitionen ist die Leasing-Wirtschaft fest in der Realwirtschaft verankert. Die regulatorischen Anforderungen, die vorrangig dem Bankensektor gelten, treffen jedoch auch die Leasing-Branche und werden ihrem besonderen Geschäftsmodell sowie der mittelständischen Branchenstruktur oftmals nicht gerecht. Der BDL warnt, dass auf europäischer Ebene das Prinzip der Proportionalität zunehmend aus den Augen verloren und stattdessen auf eine Vereinheitlichung gesetzt wird, die sich an Standards von Großbanken orientiert. Diese Tendenz schadet der Vielfalt und der Stabilität des gesamten Finanzsektors.

Zudem kritisiert der BDL, dass die seit 2014 geänderten steuerlichen Abschreibungsbedingungen für Leasing-Vermögen die Branche erheblich belasten. Eine wissenschaftliche Studie verdeutlicht nun den sogenannten Scheingewinnbesteuerungseffekt. Danach hätten die Leasing-Gesellschaften ohne die AfA-Verschärfung noch wesentlich mehr Investitionen zugunsten ihrer Kunden realisieren können. Die Studie beurteilt die Änderung der bisherigen Abschreibungspraxis als willkürlich, da aus bilanzrechtlicher Sicht jegliche Begründung fehlt.



Marktbericht

## LEASING-WIRTSCHAFT: KNAPP 60 MRD. EURO NEUGESCHÄFT

Die Investitionstätigkeit spiegelt die verhaltene Stimmung in den Unternehmen wider. Die nichtstaatlichen Ausrüstungsinvestitionen sind seit dem 2. Quartal 2015 rückläufig.

### Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

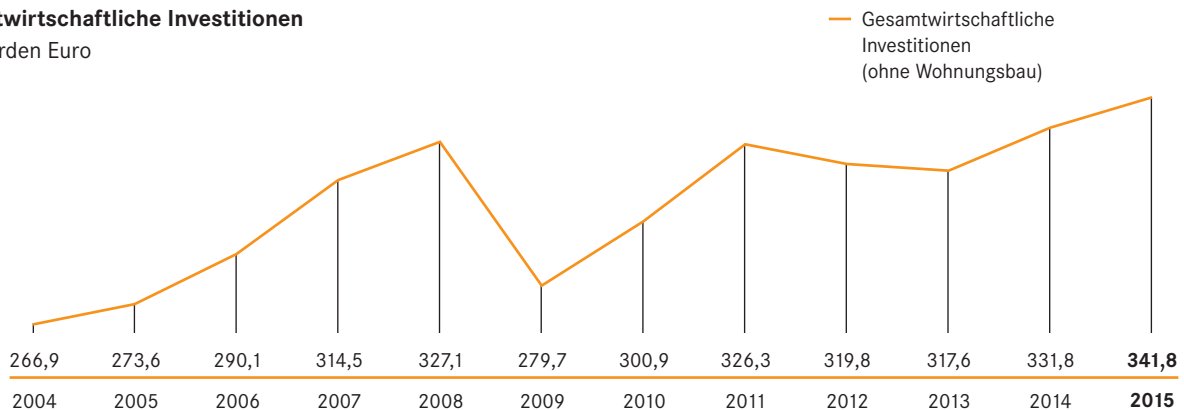
Die seit 2013 anhaltende Belebung der deutschen Wirtschaft hat sich auch 2015 fortgesetzt. Zwar hat sich das Wachstum im dritten und vierten Quartal nach dem starken ersten Halbjahr etwas verlangsamt. Für das Gesamtjahr war dennoch ein Zuwachs des BIP um 3,8 (preisbereinigt 1,7) Prozent zu verzeichnen.

Die wichtigsten Wachstumsimpulse kamen wie schon 2014 aus dem Inland. Insbesondere der private, aber auch der staatliche Konsum nahmen zu. Stützen dafür waren eine expansive Fiskalpolitik, Entlastungen durch sinkende Ölpreise, aber auch das rückläufige Zinsniveau. Zudem sind die deutschen Exporte trotz des schwierigen

außenwirtschaftlichen Umfeldes kräftig gewachsen (+6,5 Prozent). Zwar profitierten deutsche Unternehmen von der Abwertung des Euro, fehlende positive Impulse aus dem Euroraum und aus den Vereinigten Staaten sowie nachlassende Nachfrage nach deutschen Ausfuhrsgütern aus den Schwellenländern schwächten jedoch nach der Jahresmitte die Exportdynamik. Im vierten Quartal waren die Exporte sogar leicht rückläufig.

Die Investitionstätigkeit spiegelt die trotz guter wirtschaftlicher Rahmendaten und ungewöhnlich günstiger Finanzierungsbedingungen eher verhaltene Stimmung in den deutschen Unternehmen wider. Die nichtstaatlichen Ausrüstungsinvestitionen sind bereits seit dem zweiten Quartal 2015 rückläufig. Dies wird vor allem mit den

**Gesamtwirtschaftliche Investitionen**  
in Milliarden Euro

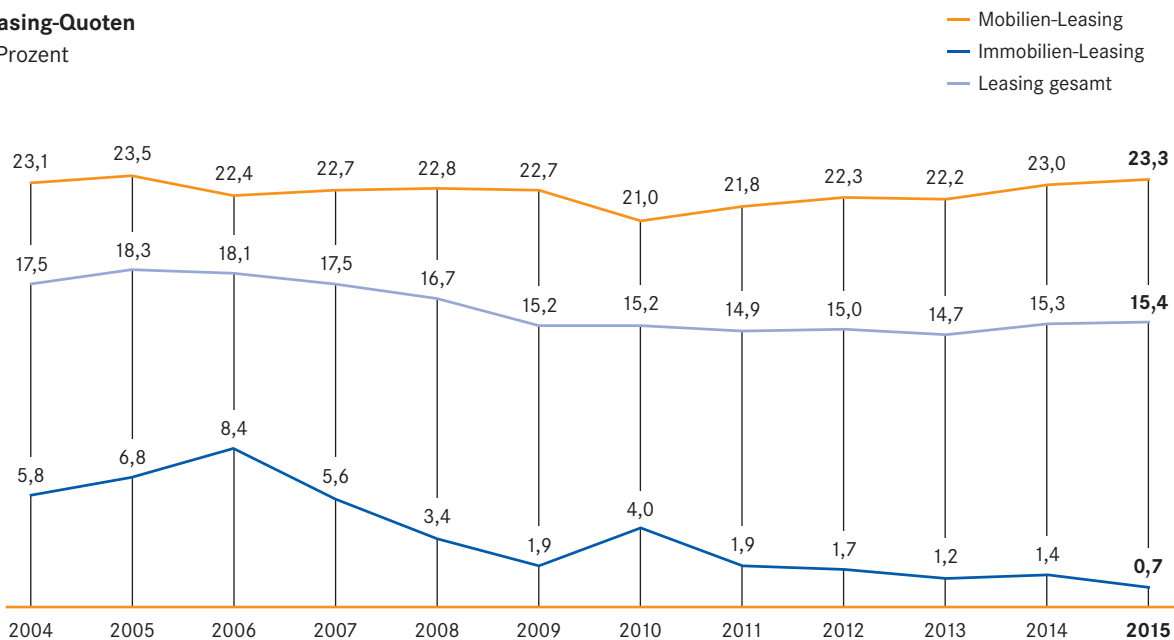


Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2016)



**Leasing-Quoten**

in Prozent



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt, BDL (Stand Juni 2016)

Entwicklungen auf den Außenmärkten begründet. Insgesamt sind die Anlageinvestitionen 2015 nominal um 3,6 Prozent gewachsen, die Ausrüstungsinvestitionen um 5,3 Prozent. Die Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) verharrten auf dem Vorjahresstand.

### Leasing-Konjunktur Gesamtmarkt

Die Leasing-Wirtschaft hat am Anstieg der Investitionstätigkeit überproportional partizipiert. Die Mitgliedsunternehmen des BDL haben 2015 Neugeschäft in Höhe von insgesamt 46,8 Mrd. Euro erzielt, dies sind 4,7 Prozent mehr als im Vorjahr. Hinzu kamen etwa 6 Mrd. Euro Neugeschäft der nicht im BDL organisierten Leasing-Gesellschaften. Das Volumen der gesamten Leasing-Neuinvestitionen umfasste damit 52,8 Mrd. Euro (50,2 Mrd. Euro im Vorjahr). Das Mietkauf-Neugeschäft, das viele Leasing-Unternehmen ihren Kunden als Finanzierungsalternative anbieten, umfasste 6,8 Mrd. Euro. Insgesamt beläuft sich das von der Leasing-Wirtschaft 2015 realisierte Neugeschäft auf 59,6 Mrd. Euro (+5,1 Prozent).

Der Leasing-Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen – die Leasing-Quote – lag 2015 bei 15,4 Prozent (2014: 15,3 Prozent). Das Mobilien-Leasing – das Leasing von Ausrüstungsgütern – erreichte 2015 ein Volumen von 51,9 Mrd. Euro, 6,8 Prozent mehr als 2014. Das Geschäft wuchs deutlich schneller als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Die Mobilien-Leasingquote – der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen – erreichte 23,3 Prozent nach 23,0 Prozent in 2014. Das Immobilien-Leasing – das Leasing von Nichtwohnbauten – war 2015 rückläufig und belief sich auf 0,9 Mrd. Euro, 2014 war das Volumen fast doppelt so hoch.

### Mitgliedsunternehmen des BDL

Die Mitgliedsgesellschaften des BDL decken mit ihrem Neugeschäft rund 90 Prozent des gesamten Leasing-Marktvolumens in Deutschland ab. In einer jährlichen Umfrage erfasst der Verband detaillierte Daten über das bilanzierte Neugeschäft seiner Mitglieder. Diese BDL-Umfrage umfasst im

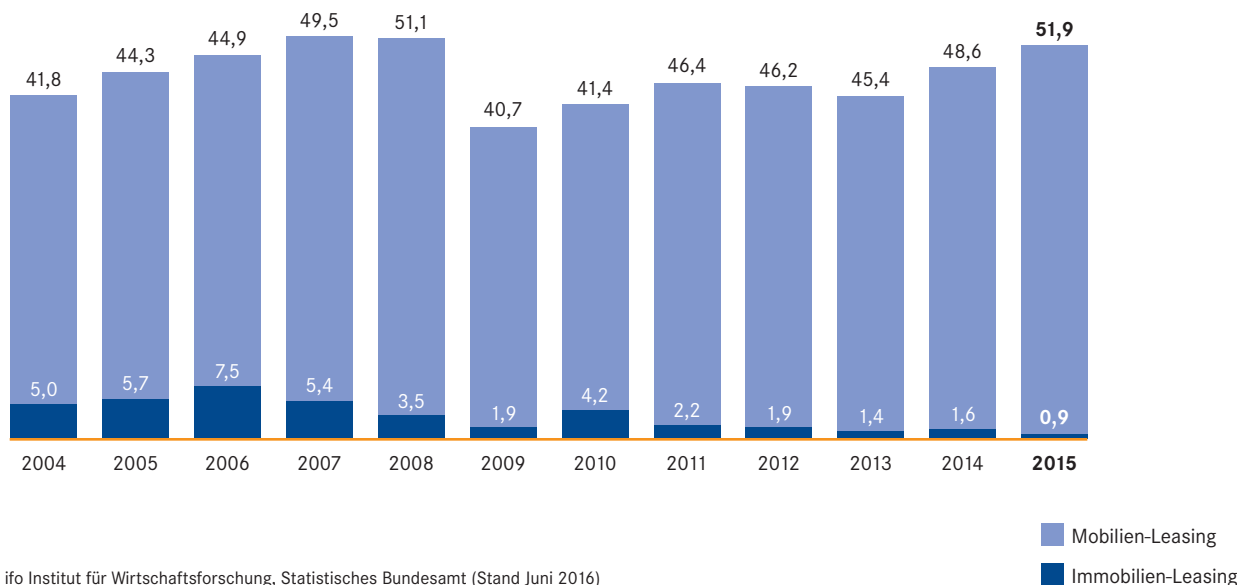
Bereich der Mobilien außer Leasing-Verträgen noch Mietkaufverträge, die das ifo Institut nicht berücksichtigt.

Danach ist das Mobilien-Neugeschäft der BDL-Mitglieder 2015 um 7,7 Prozent auf 52,7 Mrd. Euro gewachsen, darunter 6,8 Mrd. Euro Neugeschäft im Mietkauf (+13,3 Prozent). Das Neugeschäft Immobilien-Leasing wird stark von Großgeschäften bestimmt. Es ist traditionell sehr großen Schwankungen unterworfen. Gegenüber 2014 ist das Geschäftsvolumen in diesem Segment um 43,8 Prozent auf knapp 900 Mio. Euro zurückgegangen. Auch die Stückzahl der neuen Immobilien-Leasingverträge ist 2015 um 11,8 Prozent gefallen.

Das Neugeschäft Mobilien entwickelte sich je nach Eigentümer-Hintergrund der Leasing-Gesellschaften unterschiedlich. Die bankennahen Leasing-Gesellschaften verzeichneten einen Zuwachs ihres Neugeschäfts von 7,9 Prozent, die herstellernahen Gesellschaften wuchsen um 9,0 Prozent. Das Neugeschäft der unabhängigen Leasing-Gesellschaften stagnierte (+0,3 Prozent).

**Leasing-Neugeschäft**

in Milliarden Euro



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2016)

**Straßenfahrzeuge bedeutendste Objektgruppe**

Mit Blick auf die verleasten Objekte weist der Markt in den vergangenen Jahren eine recht stabile Struktur auf: Straßenfahrzeuge bildeten auch 2015 das größte Segment. Pkw und Kombi (Anteil 55 Prozent) sowie Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (16 Prozent) dominierten das Mobilien-Neugeschäft. Die zweitgrößte Objektgruppe bildeten mit 13 Prozent die Maschinen für die Produktion. Es folgte mit sechs Prozent das Segment Büromaschinen und EDV. Auch die Sonstigen Ausrüstungen erlangten einen Anteil von sechs Prozent. Auf Immaterielle Wirtschaftsgüter (Software, Patente, Marken) entfielen knapp zwei Prozent. Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge erreichten einen Anteil von einem Prozent, ebenso viel wie die Medizintechnik.

**Entwicklung der Objektgruppen**

Das Neugeschäft entwickelte sich aber je nach Objektgruppe unterschiedlich. Den stärksten Zuwachs verzeichneten 2015 die *Immateriellen Wirtschaftsgüter*

(+22,2 Prozent), allerdings basierend auf einem sehr niedrigen Niveau. Dieses Geschäft trugen vor allem die herstellernahen (+67,2 Prozent), aber auch die unabhängigen Leasing-Unternehmen (+30,5 Prozent)

+8,3 Prozent) verdankt die Objektgruppe ihre Dynamik. Im Nutzfahrzeug-Segment verzeichneten die Hersteller 2015 ein leicht unterdurchschnittliches Neugeschäft plus von 9,9 Prozent. Das Wachstum von

**Etwa jeder dritte neu zugelassene Pkw in Deutschland ist ein Leasing-Fahrzeug. Da vor allem Mittel- und Oberklassefahrzeuge geleast werden, liegt die Leasing-Quote gemessen am Anschaffungswert bei den Straßenfahrzeugen bei gut 68 Prozent.**

voran. Das Neugeschäft *Pkw und Kombi* wuchs um 10,0 Prozent, *Lkw, Anhänger, Busse und Transporter* um 11,5 Prozent. Die Zuwachsraten sind vergleichbar mit denen des Vorjahres. Traditionell haben die Leasing-Tochtergesellschaften der Autohersteller den höchsten Anteil am Neugeschäft des Segments Pkw und Kombi. Vor allem deren Neugeschäftswachstum (2015:

8,6 Prozent im Segment *Maschinen für die Produktion* wurde vor allem von den bankennahen Gesellschaften getragen. Das Neugeschäft mit *Büromaschinen und EDV* stagnierte 2015 nach einem Rückgang im Vorjahr ebenso wie der Bereich *Medizintechnik*. Das Leasing von *Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeugen* ist aufgrund seiner Kundenstruktur und der Größe der

einzelnen Geschäfte traditionell ebenso volatil wie das Immobiliengeschäft. 2015 hat sich das Neugeschäft in diesem Sektor gegenüber dem (sehr guten) Vorjahr halbiert.

Die *Straßenfahrzeuge* stellen die größte Objektgruppe des Leasing-Marktes dar. Die Leasing-Quote gemessen an den Anschaffungswerten lag bei gut 68 Prozent. Etwa jeder dritte neu zugelassene Pkw in Deutschland ist ein Leasing-Fahrzeug (Anteil 38 Prozent). Die Anzahl der neu geleasteten Pkw ist mit +6,0 Prozent ähnlich dynamisch wie die Zahl der Pkw-Neuzulassungen (+5,6 Prozent) gestiegen. Die Mehrzahl der Leasing-Fahrzeuge wird gewerblich genutzt; von den 2015 neu geleasteten Pkw wurden knapp 80 Prozent gewerblich zugelassen. Der Anteil der gewerblichen Halter an den gesamten Neuzulassungen lag dagegen bei 65 Prozent. Insgesamt wurden 2015 11,7 Prozent mehr neue Nutzfahrzeuge verleast als im

Jahr zuvor. Die Gesamtneuzulassungen von Nutzfahrzeugen wuchsen um 4,3 Prozent.

Die *Maschinen für die Produktion* stellen nach den Straßenfahrzeugen die zweitgrößte Objektgruppe im Leasing-Neugeschäft. Das Neugeschäft mit Produktionsmaschinen entwickelte sich dynamischer als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen in Maschinen. Die Leasing-Quote dieser Objektgruppe stieg gegenüber dem Vorjahr leicht auf neun Prozent.

Die *Büromaschinen einschließlich der EDV* bilden die drittgrößte Objektgruppe im Leasing. Ihre Leasing-Quote lag bei zwölf Prozent und ist gegenüber dem Vorjahr leicht gesunken. Zu Beginn der 1980er-Jahre lag der Leasing-Anteil noch bei etwa 50 Prozent. Nach einem deutlichen Verfall hat er sich in den 1990er-Jahren auf das derzeitige Niveau eingependelt. Auf immer

## Leasing-Markt 2015 auf einen Blick

**Leasing-Investitionen:**  
52,8 Mrd. Euro (+5,2 %)

**Mobilien-Leasing:**  
51,9 Mrd. Euro (+6,8 %)

**Gesamtquote:**  
15,4 Prozent

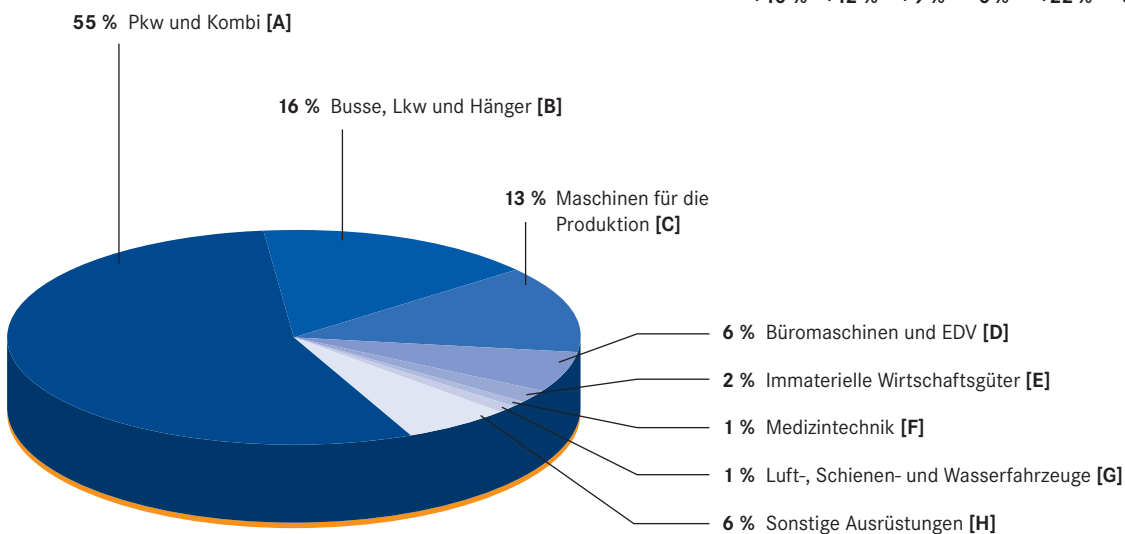
**Quote Mobilien:**  
23,3 Prozent

**Leasing-Verträge:**  
1,8 Mio.

**Anteil Außenfinanzierung:**  
52 Prozent

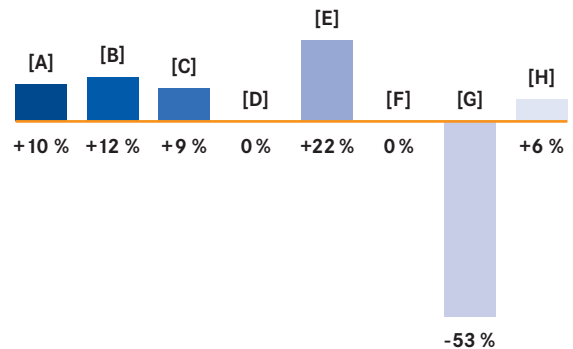
### Wichtige Objektgruppen

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

### Veränderungsrate von 2014 zu 2015



leistungsfähigere Hardware, sinkende Preise je Einheit Rechenkapazität, einen immer größeren Anteil von Softwarelizenzen und Services an den IT-Investitionen reagieren die Leasing-Unternehmen mit Angeboten zur wirtschaftlichen Abwicklung auch kleinster Losgrößen, mit der Entwicklung spezieller Leasing-Verträge für Software sowie mit ergänzenden Serviceleistungen.

Die *Medizintechnik* weist ebenfalls ein noch geringes Leasing-Neugeschäftsvolumen auf. Es lag 2015 (wie auch 2014) bei 0,5 Mrd. Euro. Angesichts der rasanten technologischen Entwicklung im Gesundheitssektor und der im Vergleich dazu noch niedrigen Leasing-Quote ist das Potenzial, das die Investitionen im Gesundheitswesen bieten, längst nicht ausgeschöpft. Von Vorteil für Kliniken, Ärztezentren und Fachpraxen wird sich hier erweisen, dass es mittels Leasing einfach ist, dem in der Medizin besonders wichtigen Stand der Technik zu folgen. Zudem erleichtern ergänzende Services die Nutzung der Technik.

### Dienstleistungssektor größter Kundensektor

2015 wuchs das Leasing-Neugeschäft in allen Sektoren der deutschen Wirtschaft, lediglich der Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung verzeichnete einen Rückgang.

Am besten entwickelten sich der primäre Sektor (Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau: +18,5 Prozent) und der Öffentliche Bereich (+14,5 Prozent).

Der *Dienstleistungssektor* stellt seit Mitte der 1990er-Jahre gemessen an der Wertschöpfung das bedeutendste Segment der deutschen Volkswirtschaft dar. Auch als Kundensektor für Leasing-Investitionen steht er unangefochten an erster Stelle. Der Dienstleistungsbereich ist sehr heterogen: Er umfasst so unterschiedliche Zweige wie Kreditinstitute und Versicherungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe, aber auch Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister. Die wichtigsten Objekte im Geschäft

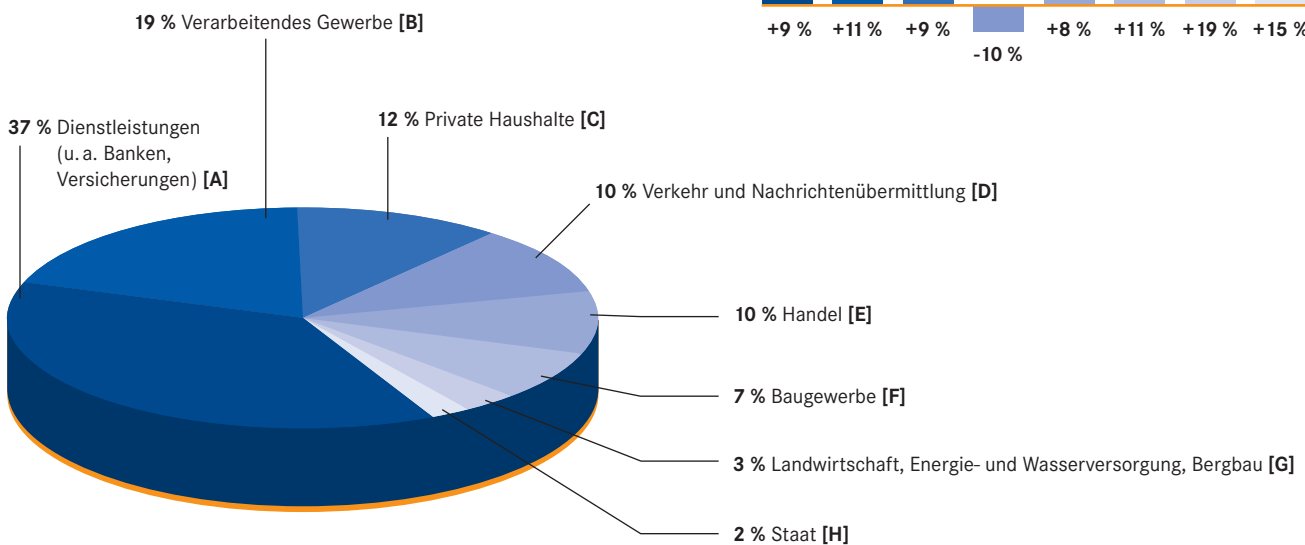
mit diesem Sektor sind Pkw sowie Büromaschinen einschließlich der EDV. Sein Anteil am Leasing-Markt im Jahr 2015, rund 37 Prozent, ist im Vergleich zum Vorjahr unverändert. Das Neugeschäft wuchs mit +8,5 Prozent etwas stärker als der Gesamtmarkt. Bei einer Leasing-Quote von gut 13 Prozent besteht noch Wachstumspotenzial.

Das *Verarbeitende Gewerbe* steht an zweiter Stelle im Ranking der Kundensektoren. Auch sein Anteil an den Leasing-Investitionen (19 Prozent) blieb 2015 stabil, das Neugeschäft entwickelte sich überdurchschnittlich (+11,3 Prozent). Die Leasing-Quote im Verarbeitenden Gewerbe (16 Prozent) lag leicht über dem Gesamtdurchschnitt der Leasing-Branche.

12 Prozent entfielen 2015 auf Neugeschäfte mit *privaten Haushalten*. Damit stieg der Anteil dieses Sektors leicht an. Die privaten Haushalte leasen vor allem Pkw und Kombi (Anteil über 90 Prozent), den größten Anteil an dieser Kundengruppe haben

### Kundensektoren

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL



entsprechend die herstellernahen Leasing-Gesellschaften. Sie haben seit Mitte der 1980er-Jahre das Leasing für Privathaushalte durch die Kreation neuer Vertragsva-

Leasing-Investitionen sind – mit einem Einbruch in der Wirtschaftskrise 2008 – seit der Jahrtausendwende rasch gestiegen, die Leasing-Quote liegt bei über 50 Prozent.

**Das Neugeschäft mit dem Staat ist 2015 stark gewachsen. Gemessen am Geschäftsvolumen ist der Anteil bei Investitionen der öffentlichen Hand jedoch noch gering. Allerdings verdoppelt sich der Anteil, wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit einbezieht.**

rianten und die Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen attraktiv gestaltet. Gegenüber 2014 wuchs das Neugeschäft um 8,6 Prozent.

Der Sektor *Verkehr und Nachrichtenübermittlung* gilt als besonders sensibel gegenüber konjunkturellen Einflüssen. Nach einem starken Zuwachs 2014 ist das Neugeschäft 2015 um fast zehn Prozent zurückgegangen. Wachstum verzeichnen 2015 ausschließlich die herstellernahen Leasing-Unternehmen. Der Anteil des Sektors am Neugeschäft betrug 2015 gut zehn Prozent.

Der fünfte Platz im Neugeschäftsranking der Kundensektoren (mit knapp zehn Prozent Marktanteil) gehört traditionell dem *Handel*. Diese Kundengruppe ist sehr leasingaffin. Die Leasing-Quote liegt derzeit bei gut 25 Prozent, deutlich über dem Durchschnitt des Gesamtmarktes. Das Neugeschäft hat im Vergleich zum Vorjahr gut acht Prozent zugelegt.

Noch stärker als im Handel ist Leasing im *Baubereich* verankert. Von der Konsolidierung des Sektors und der derzeit guten Konjunktur im Wohnungsbau haben auch die Anbieter von Bautechnik profitiert. Insgesamt ist das Neugeschäft 2015 um 11,2 Prozent gewachsen. Die

Der *primäre Sektor* – Landwirtschaft, Bergbau, Energie- und Wasserversorgung – steht für etwa drei Prozent des Leasing-Marktes. Land- und forstwirtschaftliche Geräte prägen das Geschäft. 2015 hat das Neugeschäft um beachtliche 18,5 Prozent zugelegt, allerdings basierend auf einem niedrigen Niveau.

Auch das Neugeschäft mit der öffentlichen Hand verzeichnet 2015 hohe Zuwachsraten (+15 Prozent). Gemessen am absoluten Geschäftsvolumen ist der Leasing-Anteil bei Investitionen der öffentlichen Haushalte – Gebietskörperschaften und Sozialversicherungen – sowie des Staates mit zwei Prozent gering. Das Bild ändert sich allerdings, sobald die in der Statistik anderen Sektoren zugerechneten Eigengesellschaften der öffentlichen Hand, staatsnahe Forschungsinstitute, Gesundheits- und karitative Einrichtungen in die Rechnung einbezogen werden. Dann ist sein Anteil am Neugeschäft der Leasing-Wirtschaft deutlich höher.

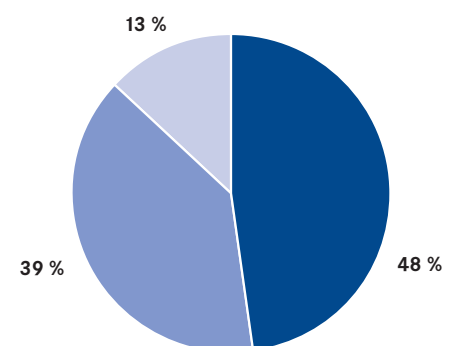
### Vertragsformen im Mobilien-Geschäft

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge der BDL-Mitgliedsgesellschaften im Mobilien-Geschäft ist im Jahr 2015 um sechs Prozent auf 1,55 Mio. Stück gestiegen. Der

durchschnittliche Wert eines Neuvertrages betrug 29.000 Euro, das ist – zu laufenden Preisen – 1,6 Prozent weniger als im Vorjahr. Der Anschaffungswert aller Objekte im Mobilien-Geschäft der BDL-Mitglieder wuchs 2015 um 7,7 Prozent auf 52,7 Mrd. Euro. Davon entfielen 45,9 Mrd. Euro (87 Prozent) auf das Leasing und 6,8 Mrd. Euro (13 Prozent) auf den Mietkauf. Das Neugeschäft hat sowohl im Leasing (+6,8 Prozent) als auch im Mietkauf (+13,3 Prozent) stark zugelegt. Betrachtet man nur das Leasing-Geschäft ohne Mietkauf, so entfielen über die Hälfte (55 Prozent) auf das an den Leasing-Erlassen 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.

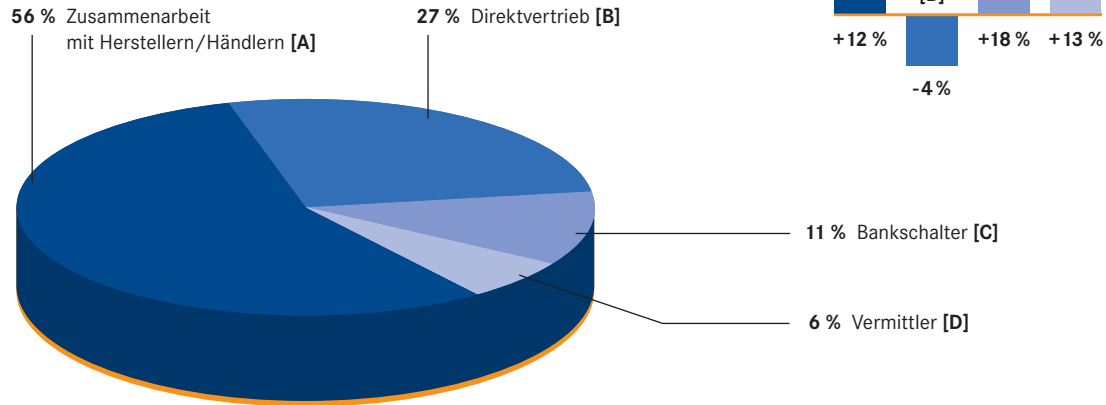
Den übrigen Teil des Leasing-Geschäftes stellten Operate-Leasing-Verträge dar (45 Prozent). Nach finanzwirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die volle Amortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines

**Anteile der Vertragsarten am Mobilien-Neugeschäft**



- Klassische VA- und TA-Leasing-Verträge
- Leasing-Verträge mit offenen Restwerten
- Mietkauf

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



Quelle: BDL

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:

- Der Löwenanteil des Neugeschäfts wird über Hersteller und Händler abgeschlossen. Beim Hersteller-Leasing bieten Hersteller ihre Investitionsgüter 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 11,5 Prozent gewachsen. Sein Anteil liegt bei 56 Prozent.

- Beim Direktvertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst. Das im Direktvertrieb erzielte Volumen im Mobilien-Leasing ist 2015 im Vergleich zum Vorjahr um 3,5 Prozent gesunken. Der Anteil des Direktgeschäftes am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing lag 2015 bei 26,5 Prozent.
- Am Bankschalter wird Leasing häufig als Alternative zum Kredit angeboten. Gerade unter den gegenwärtigen Kapitalmarktbedingungen erweist sich diese Alternative als interessant für viele Häuser: Über diesen Vertriebskanal wurde 2015 17,5 Prozent mehr Neugeschäft erzielt als 2014. Der Anteil des Bankschalters am Neugeschäft liegt bei elf Prozent.
- Der Vermittler akquiriert den Kunden und handelt mit ihm den Leasing-Vertrag aus, den er an die Leasing-Gesellschaft weiterreicht. Dieses Geschäft ist um 12,5 Prozent gewachsen. Sein Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing liegt bei sechs Prozent.

- Beim E-Commerce wird der Kontakt zur Leasing-Gesellschaft vom potenziellen Kunden – ohne Mitwirkung eines Händlers oder Vermittlers – über das Internetportal der Leasing-Gesellschaft hergestellt. Dieser Distributionskanal bietet die Möglichkeit, auch Objekte mit geringeren Anschaffungswerten wirtschaftlich vermarkten zu können. Er ist im Vergleich zum Vorjahr um 5,7 Prozent gewachsen. Der Anteil des Vertriebs über das Internet ist mit deutlich unter einem Prozent gleichwohl sehr klein und wird deshalb in der Grafik „Anteile der Vertriebswege“ nicht ausgewiesen.

**Internationales Leasing-Geschäft**

Beim Leasing werden zwei Formen des Auslandsgeschäftes unterschieden: Das Cross-Border-Leasing und das Domestic-Leasing. Mit dem Cross-Border-Leasing begann Anfang der 1980er-Jahre das Auslandsgeschäft. Dabei wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer

„Die Leasing-Wirtschaft ist hervorragend ins Jahr 2016 gestartet. Das Neugeschäft mit Ausrüstungsgütern stieg im ersten Quartal um zehn Prozent. Dennoch machen wir uns Sorgen um die Investitionsstimmung in Deutschland. Es wird nach wie vor viel zu wenig investiert.“

Horst Fittler, *BDL-Hauptgeschäftsführer*

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 des Landes.

Die Auslandsaktivitäten der Leasing-Unternehmen werden stark von den konjunkturellen Entwicklungen auf den betreffenden Märkten beeinflusst. Das Volumen des Cross-Border-Leasing belief sich 2015 auf 0,26 Mrd. Euro. Das sind 23,8 Prozent mehr als 2014. Dieses Wachstum wurde ausschließlich durch eine kleine Anzahl großvolumiger Geschäfte mit Maschinen für die Produktion sowie mit sonstigen Ausrüstungen realisiert. Auch das Domestic-Leasing hat 2015 zugenommen (+12,9 Prozent) und erreichte ein Volumen von 3,2 Mrd. Euro. Es wird vom Standardgeschäft bestimmt. Das Domestic-Leasing in den Auslandsmärkten ist im Neugeschäftsvolumen der BDL-Mitgliedsgesellschaften nicht enthalten. Es wird als Investitionsvolumen in den jeweiligen Ländern erfasst. 2015 war ungefähr ein Drittel der BDL-Mitglieder im Ausland aktiv.

### Ausblick 2016

Die Forschungsinstitute sagen in ihrer aktuellen Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2016 voraus, dass sich der moderate Aufschwung in Deutschland fortsetzt. Der Aufschwung

wird weiterhin überwiegend von der Binnennachfrage getragen. Begünstigt wird er vom erneuten Rückgang des Ölpreises, der Abwertung des Euro und der weiterhin ebenfalls moderaten konjunkturellen Erholung im übrigen Euroraum. Der private Konsum wird nach der Prognose mit dem verfügbaren Realeinkommen steigen. Vom Export werden dagegen – anders als in früheren Einschätzungen – kaum positive Effekte erwartet. Das Bruttoinlandsprodukt soll nach der Gemeinschaftsdiagnose in diesem Jahr real um 1,5 Prozent wachsen. Die Investitionsstimmung ist weiterhin getrübt. Die privaten Unternehmen halten sich mit Investitionen zurück. Zu einer Trendwende kann es nach Prognose der Forschungsinstitute kommen, wenn sich der konjunkturelle Aufschwung nachhaltig etabliert. Die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen werden 2016 nach Schätzungen um nominal 3,0 Prozent steigen, die Investitionen in Nichtwohnbauten um 2,7 Prozent.

Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen BDL-Trendmeldung für das erste Quartal 2016 stieg das Neugeschäft im Mobilien-Leasing (inkl. Mietkauf) um 10,0 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Branche erwartet, dass sich das Neugeschäft in den nächsten Quartalen weiterhin erholt und es übers Jahr gerechnet das Neugeschäft des Vorjahres um 3–5 Prozent übertreffen wird. Voraussetzung dafür ist eine stabile Weltkonjunktur. Der Anteil des Mobilien-Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen wird weiter steigen. ■

### Stichwort Cross-Border-Leasing

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

Steuern

## FORSCHUNGSPROJEKT BESTÄTIGT: GEÄNDERTE ABSCHREIBUNGSBEDINGUNGEN BEEINTRÄCHTIGEN LEASING-INVESTITIONEN

Mit einem Neugeschäftszuwachs von fünf Prozent hat sich die deutsche Leasing-Wirtschaft im vergangenen Jahr mehr als zufriedenstellend entwickelt. Dies ist umso bemerkenswerter, als die seit 2014 geänderten steuerlichen Abschreibungsbedingungen für Leasing-Vermögen die Branche erheblich belasten. Professor Dr. Andreas Oestreicher von der Georg-August-Universität Göttingen hat im Auftrag des BDL die Auswirkungen dieser verschärften AfA-Regelungen auf die Investitionstätigkeit wissenschaftlich untersucht. Seine Studie verdeutlicht den sogenannten Scheingewinnbesteuerungseffekt und kommt zu dem Ergebnis, dass Leasing-Unternehmen ohne die bilanzrechtlich fragwürdige AfA-Verschärfung noch wesentlich mehr Investitionen zugunsten ihrer Kunden hätten realisieren können. Zudem beurteilt die Studie die Änderung der bisherigen Abschreibungspraxis als willkürlich, da aus bilanzrechtlicher Sicht keine zwingende Begründung zu erkennen ist.

### *Verschärfung der Abschreibungsbedingungen führt zu Scheingewinnbesteuerung*

Die Steuerproblematik geht auf eine Entscheidung der obersten Finanzbehörden zurück, wonach die über Jahrzehnte praktizierte handelsrechtliche Abschreibung der Leasing-Objekte über die Vertragslaufzeit auf den erwarteten Verwertungserlös steuerlich nicht mehr anerkannt wird. Seither müssen Leasing-Gesellschaften nach der linearen AfA (Absetzung

für Abnutzung) und den AfA-Tabellen abschreiben, was jedoch häufig nicht zu einer tatsächlich zutreffenden steuerlichen Aufwandserfassung führt. Denn während die lineare Abschreibung davon ausgeht, dass die Abnutzung z. B. einer Maschine über die Jahre hinweg konstant bleibt, ist der tatsächliche Wertverzehr in der ersten Phase nach der Anschaffung deutlich höher als im weiteren Nutzungsverlauf. Folglich können Leasing-Unternehmen während der Grundmietzeit weniger steuerlich geltend machen, als nach dem tatsächlichen Wertverzehr des Leasing-Objekts geboten wäre. Leasing-Gesellschaften mit ihrem Know-how der Investitionsgüter und Branchen können diesen realen Wertverlauf marktgerecht kalkulieren und die Leasing-Raten darauf abstellen. Dies gehört zu den Kernkompetenzen einer Leasing-Gesellschaft und bringt den Kunden entsprechende Vorteile. Wenn nun die Leasing-Gesellschaft auf Basis des höheren tatsächlichen Wertverzehrs die Leasing-Raten, die als Ertrag versteuert werden, kalkuliert, entstehen in Höhe der Differenz zur geringeren AfA steuerliche Scheingewinne in den Büchern.

„Die Steuerzahlungen auf diese wirtschaftlich gar nicht vorhandenen Gewinne wirken wie ein zinsloser Zwangskredit an den Fiskus“, erläutert Bernhard Regnery, Vorsitzender des Bilanz- und Steuerausschusses des BDL. „Normalerweise würde der unfreiwillige Kredit am Ende der Leasing-Laufzeit im Zuge der Objektverwertung steuerlich wieder ausgeglichen. Da Leasing-Unternehmen jedoch

stets aufs Neue für ihre Kunden investieren, verlängert sich die Laufzeit auf unbestimmte Zeit“, führt Regnery aus.

### *Zwangskredit an den Fiskus entzieht Leasing-Unternehmen 1 Mrd. Euro Liquidität*

Die Studie der Universität Göttingen quantifiziert nun das Ausmaß der Effekte. Sie stützt sich dabei auf empirische Erkenntnisse aus der Auswertung von rund 85.000 Leasing-Verträgen aus dem Bestand namhafter BDL-Mitgliedsgesellschaften. Die Liquiditätsbelastung der deutschen Leasing-Unternehmen durch die Besteuerung von Scheingewinnen wird auf branchenweit rund 1 Mrd. Euro beziffert.

„Kein Fremdkapitalgeber wäre bereit, Steuerzahlungen auf Scheingewinne zu finanzieren. Deshalb geht diese Liquiditätsbelastung voll zulasten der Substanz der betroffenen Leasing-Unternehmen“, erläutert der Ausschussvorsitzende. Der Liquiditätsabfluss schränkt wiederum die Möglichkeiten der Leasing-Unternehmen ein, zusätzliche Investitionen für ihre meist mittelständischen Kunden zu verwirklichen: „Denn durch die aufsichtsrechtlichen Vorgaben der MaRisk müssen Leasing-Unternehmen eine angemessene Risikotragfähigkeit für ihre Investitionen vorhalten, die durch die Liquiditäts- und Substanzbelastung beschnitten wird“, erläutert Regnery. „Professor Oestreicher schätzt vor diesem Hintergrund, dass die Investitionsmöglichkeiten der deutschen



Leasing-Wirtschaft infolge der Scheingewinnbesteuerung in einer Größenordnung von 12 Mrd. Euro reduziert werden. Die Betroffenheit der einzelnen Leasing-Unternehmen dürfte dabei je nach Geschäftsstruktur erheblich variieren. Wir wissen von einzelnen BDL-Mitgliedern, die wegen der Steuereffekte sogar die Fortsetzung ihrer gesamten Leasing-Aktivitäten auf den Prüfstand stellen.“

Im ökonomisch-analytischen Teil weist die Studie ferner nach, dass die neuen AfA-Bedingungen bei den betroffenen Leasing-Unternehmen einen Anstieg der Kapitalkosten zur Folge haben und gegen das Ziel einer investitionsneutralen Besteuerung verstoßen. „Das Gutachten zeigt deutlich, dass Leasing gegenüber dem Kredit benachteiligt wird. Daraus lässt sich ableiten, dass die verschärften AfA-Regeln Realinvestitionen gegenüber Finanzinvestitionen diskriminieren. Besonders betroffen sind Investitionen in Maschinen oder innovative Digitaltechnik, was mit Blick auf das Zukunftsthema Industrie 4.0 besonders bedenklich ist“, kritisiert der Ausschussvorsitzende.

### *Keine bilanzrechtlichen Einwände gegen bisherige Praxis*

Die Ergebnisse der ökonomischen Analyse wiegen umso schwerer, wenn man die in der Studie ebenfalls vorgenommene steuerrechtliche Bewertung der verschärften AfA-Bedingungen mit in Betracht zieht: „Aus einer bilanzrechtlichen Perspektive besteht kein zwingender Grund, die bei Leasing-Gesellschaften handelsrechtlich übliche Abschreibung nach Maßgabe der Vertragslaufzeit steuerlich zu untersagen.“ Die empirischen Befunde aus der verwendeten Stichprobe machen deutlich, wie zuverlässig professionelle Leasing-Geber den nach Vertragsende zu erwartenden Veräußerungserlös ihrer Leasing-Objekte prognostizieren können. Angesichts dessen spricht der Studie zufolge nichts dagegen, den unter Berücksichtigung dieses Verwertungserlöses ermittelten Abschreibungsbeitrag auf die Vertragslaufzeit zu verteilen.

### *Appell an Länder für gesetzgeberische Lösung*

Die Ergebnisse des Forschungsprojekts der Universität Göttingen untermauern die Kritik des BDL an der Verschärfung der Abschreibungsbedingungen für Leasing-Unternehmen. Da der Verwaltungsweg ausgeschöpft und die Entscheidung der obersten Finanzbehörden final ist, bedarf die Scheingewinnbesteuerungproblematik im Interesse einer Sicherung der Investitionsversorgung der deutschen

---

## Die Liquiditätsbelastung der deutschen Leasing-Unternehmen durch die Besteuerung von Scheingewinnen wird auf branchenweit rund 1 Mrd. Euro beziffert.

**Studie der Georg-August-Universität Göttingen, 2016**

---

Wirtschaft dringend einer gesetzgeberischen Lösung. Durch eine gesetzliche Klarstellung zur Zulässigkeit der steuerlichen Abschreibung der Leasing-Objekte über die Vertragslaufzeit auf den erwarteten Restwert könnte der bis 2014 geltende Rechtszustand wiederhergestellt werden. Damit wären gegenüber dem damaligen Status quo auch keine Steuerausfälle verbunden.

Bernhard Regnery: „Auf Bundesebene wurde uns aus dem Bundesfinanzministerium und aus Teilen der Regierungskoalition bereits Unterstützung signalisiert. Wir appellieren jetzt an die Vertreter der Länder, sich ebenfalls für eine entsprechende Gesetzesinitiative einzusetzen. Angesichts der fortdauernden Investitionsschwäche in Deutschland kann es nicht hingenommen werden, wenn unmittelbar dem Mittelstand zugutekommende Realinvestitionen an unzulänglichen steuerlichen Rahmenbedingungen scheitern.“ ■

## Bilanzierung

## REFORM DER INTERNATIONALEN LEASING-BILANZIERUNG: FRAGWÜRDIGES ERGEBNIS

„In Deutschland gibt es weniger als 1.000 IFRS-Bilanzierer. Der überwiegende Teil der Leasing-Kunden stammt aus dem Mittelstand und bilanziert nach HGB, für sie ändert sich gar nichts. Die Auswirkungen des neuen Standards auf das Leasing-Geschäft halten sich daher in Grenzen.“

Martin Mudersbach, *BDL-Präsident*

Was lange währt, wird nicht immer gut: Vor gut zehn Jahren startete das International Accounting Standards Board (IASB) gemeinsam mit seinem US-amerikanischen Pendant Financial Accounting Standards Board (FASB) das Vorhaben, die internationale Leasing-Bilanzierung zu reformieren. Im Januar 2016 hat das IASB schließlich seinen neuen Leasing-Standard IFRS 16 veröffentlicht. Nicht nur gemessen an den eigenen Ansprüchen der Standardsetzer ist das Ergebnis fragwürdig. Da es

daher nichts. Ebenso wenig sieht IFRS 16 für die Leasing-Geber-Seite nennenswerte Änderungen vor. Vorbehaltlich der Zustimmung der EU-Behörden (sogenanntes Endorsement) ist der Standard ab 1.1.2019 verbindlich anzuwenden.

### *Right-of-Use-Konzept*

IFRS 16 basiert auf dem sogenannten Right-of-Use-Konzept, wonach künftig alle Miet- und Leasing-Geschäfte mit ihren Nut-

#### **Bilanzneutralität kein relevantes Leasing-Motiv**

Marktstudien zeigen seit Jahren, dass die Bilanzneutralität kein entscheidendes Motiv für Leasing ist. In einer repräsentativen Befragung 2015 nennen die Unternehmensentscheider das Argument der Bilanzneutralität nicht einmal unter den Top 10 der Leasing-Argumente. Als zentrale Vorteile werden vielmehr die Flexibilität und die Möglichkeit zu individuell zugeschnittenen Investitionslösungen genannt. Wichtige Argumente sind zudem die Planbarkeit der Kosten und dass die Betriebsausstattung auf dem neuesten technischen Stand gehalten werden kann. Darüber hinaus entlastet Leasing durch ergänzend zur Finanzierung angebotene Serviceleistungen die Leasing-Kunden. Alle diese Vorteile bleiben auch unter den neuen IFRS-Vorgaben erhalten.

in Deutschland jedoch weniger als 1.000 IFRS-Bilanzierer gibt, halten sich die Auswirkungen des neuen Standards auf das Leasing-Geschäft in Grenzen. Der Löwenanteil der Leasing-Kunden stammt aus dem Mittelstand und bilanziert nach dem Handelsgesetzbuch (HGB); für sie ändert sich

zungsrechten und Verpflichtungen in der IFRS-Bilanz des Mieters oder des Leasing-Nehmers erfasst werden, sofern er nach internationalen Regeln bilanziert. Ausnahmen gibt es bei kurzen Laufzeiten bis zu zwölf Monaten und für Small-Ticket-Leases mit Objektwerten bis 5.000 US\$.

IFRS-Bilanzierer müssen in Teilen ihre Systeme an die neuen Datenerfordernisse anpassen und bestimmte Prozesse im Rechnungswesen überarbeiten. „Diese tendenziell größeren Unternehmen haben jedoch Routine in der Umsetzung neuer Vorgaben des IASB und dürften deshalb mit den zusätzlichen Bilanzierungsanforderungen zurechtkommen“, erläutert Heinz-Hermann Hellen, Vorsitzender der BDL-Arbeitsgruppe Internationale Rechnungslegung. Dazu tragen auch diverse Erleichterungen und Vereinfachungen bei, die im Zuge der rund zehnjährigen Projektdauer Eingang in den Standard gefunden haben. So bleiben beispielsweise Leases mit kurzer Laufzeit oder geringem Objektwert außen vor.

IFRS 16 wirkt sich auf Unternehmenskennzahlen mit unterschiedlichen Effekten aus. So steigt z. B. einerseits der bilanzielle Verschuldungsgrad, während sich andererseits das EBIT und das EBITDA verbessern. Die praktischen Folgen des IFRS 16 (z. B. für das Rating) dürften am Ende eher gering sein, da sich an der tatsächlichen wirtschaftlichen Situation der Unternehmen nichts ändert und Analysten die mit Leasing verbundenen Rechte und Verpflichtungen auch bisher schon berücksichtigt haben.

### *Kritik seitens Ratingagentur*

„Der neue Standard entspricht sicher nicht dem Wunschergebnis der Leasing-Wirtschaft, wenngleich die gegenüber den ursprünglichen Reformansätzen der Standardsetzer erreichten Verbesserungen durchaus beachtlich und hilfreich im Sinne einer für Mieter und Leasing-Nehmer praktikablen Anwendung sind“, beurteilt Hellen das Ergebnis des Reformprozesses. Die Standardsetzer haben ihr Konzept gegen breite Kritik aus großen Teilen der Fachwelt durchgesetzt. „Das vom IASB verfolgte Prinzip, alle Nutzungsüberlassungen bilanziell über einen Kamm zu scheren, führt angesichts der großen Bandbreite der erfassten Transaktionen – von der herkömmlichen Miete über Leasing bis hin zu kaufähnlichen Transaktionen – zu einem

unangemessenen Gesamtbild“, kritisiert Hellen. „Kaum ein Experte sieht im neuen Standard einen konzeptionellen Fortschritt gegenüber dem bisherigen IAS 17.“ Seine Einschätzung bestätigt eine Erklärung der Ratingagentur Fitch Ratings: Fitch schreibt, dass sie weiterhin nach ihren unternehmenseigenen Regeln Unternehmen bewerten werden und die neuen Standards auf die Bewertung keinen Einfluss hätten. Gerade die vermeintlichen Anforderungen von Analysten hatten die Standardsetzer jedoch immer wieder ins Feld geführt, um ihr Reformprojekt zu rechtfertigen.

### *Gescheitert am eigenen Anspruch*

In vier wesentlichen Punkten sind die Standardsetzer an ihren eigenen Zielen gescheitert:

1. Die Reformer wollten die aus ihrer Sicht unzutreffende Klassifizierung von Operating und Finance Leases überwinden. Jedoch hat die Right-of-Use-Bilanzierung das Thema nur auf eine andere Ebene verlagert: Künftig sind Leases und leasingähnliche Dienstleistungen auseinanderzuhalten. Denn Services bleiben als schwebende Geschäfte weiterhin off balance.
2. IASB und FASB strebten ein vollständigeres Bilanzbild aller Vermögenswerte und Schulden an. Doch schon bisher konnten sich Analysten und Investoren durch die Auswertung der gesamten Jahresabschlussinformationen ein umfassendes Bild von den Nutzenpotenzialen und Verpflichtungen einer Leasing-Transaktion verschaffen. Und auch zukünftig werden die Bilanznutzer auf vertiefende Analysen nicht verzichten können, wie allein die Erklärung von Fitch Ratings zeigt.
3. Die Konvergenz zwischen IFRS und US-GAAP sollte vorgebracht werden. Tatsächlich unterscheiden sich IFRS 16 und das US-Pendant in konzeptionellen Grundsatzfragen. Hier ist eher ein Rückschritt festzustellen.

4. Die Standardsetzer wollten ein ausgewogenes Kosten-Nutzen-Verhältnis erzielen. Im Ergebnis krankt die Right-of-Use-Bilanzierung jedoch weiterhin an vermeidbarer Komplexität. Der Aufwand, bisherige Operating Leases bilanziell zu erfassen, adäquat zu bewerten und fortzuschreiben, steht in keinem angemessenen Verhältnis zum Informationsgewinn.

### *Fazit*

Die Boards haben ihr Right-of-Use-Konzept gegen die berechtigte Kritik aus großen Teilen der Fachwelt durchgesetzt. Die wesentlichen Reformziele blieben dabei auf der Strecke. Kaum jemand dürfte in IFRS 16 einen konzeptionellen Fortschritt gegenüber IAS 17 sehen. Das Endorsement vorausgesetzt, bleibt abzuwarten, wie sich IFRS 16 ab 2019 in der Praxis bewährt. Der BDL unterstützt seine Mitgliedsgesellschaften mit einem Workshop, der die unterschiedlichen Aspekte von IFRS 16 – von Anwendungsfragen über die Vertragsgestaltung bis zu den IT-Anforderungen – beleuchtet. Ferner werden Seminare für Leasing-Gesellschaften angeboten, die ihren Vertrieb schulen und ihre Kunden auf den neuen Standard vorbereiten wollen. „Mit Unterstützung der Leasing-Geber werden sich IFRS-Bilanzierer unter den Leasing-Nehmern auf die zusätzlichen Anforderungen einstellen können, sodass die Investitionsalternative Leasing mit ihren betriebswirtschaftlichen Vorteilen keinen Schaden erleiden wird“, schlussfolgert Heinz-Hermann Hellen. ■

## PROPORTIONALITÄT UND VIELFALT STATT UNIFORMITÄT

Mit ihrer klaren Ausrichtung auf die Realisierung von Ausrüstungsinvestitionen ist die Leasing-Branche fest in der deutschen Realwirtschaft verankert. Die regulatorischen Anforderungen, die vorrangig dem Bankensektor gelten, treffen jedoch auch die Leasing-Branche und werden dem besonderen Geschäftsmodell mit seinem niedrigen Risikogehalt sowie der mittelständischen Branchenstruktur oftmals nicht gerecht.

„Das Proportionalitätsprinzip als Leitbild der Regulierung sollte es jedem Unternehmen ermöglichen, die Anforderungen und Pflichten leasing- und institutsspezifisch umzusetzen. Auf europäischer Ebene scheint man dieses Prinzip jedoch zunehmend aus den Augen zu verlieren und stattdessen auf eine Vereinheitlichung zu setzen, die sich an Standards von Großbanken orientiert“, erläutert Heinz-Hermann Hellen, Vorsitzender des Ausschusses für Betriebswirtschaft und Regulatorik des BDL. „Dies schadet der Vielfalt und der Stabilität des Finanzsektors insgesamt, darüber hinaus gefährdet es jedes einzelne Leasing-Unternehmen und seine überwiegend mittelständischen Kunden. Dem gilt es entschieden entgegenzutreten.“ Gleichzeitig ist es erforderlich, den betroffenen Leasing-Unternehmen Hilfestellung bei der Umsetzung regulatorischer Vorgaben anzubieten. Bei der Umsetzung sollte aber nicht allein die Pflicht zur Erfüllung der Vorgaben im Vordergrund stehen: „Vielmehr gilt es“, führt Hellen aus, „den betriebswirtschaftlichen Nutzen im Fokus zu behalten.“

### *Anwendungshinweise zur Risikotragfähigkeitsrechnung schlagen erfolgreich die Brücke zwischen aufsichtlichen Vorgaben und angewandtem Risikomanagement*

Das Beispiel der Risikotragfähigkeitsrechnung zeigt, wie Betriebswirtschaft und Regulatorik verzahnt und eine proportionale Umsetzung erreicht werden können. Mit der Substanzwertrechnung verfügt die Leasing-Wirtschaft über einen etablierten Standard, der ursprünglich entwickelt wurde, um den leasingtypischen, asynchronen Aufwands- und Ertragsverlauf angemessen abbilden zu können.

Mit dem Prüfungsstandard PS 810 hat sich das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) dafür ausgesprochen, den BDL-Standard anzuwenden, und die Bedingungen zur Erstellung und Prüfung der Substanzwertrechnung dargestellt. Ergänzend dazu wurden mit der umfassenden Überarbeitung der Prüfberichtsverordnung in 2015 die Pflichten zur Prüfung der Angemessenheit und Wirksamkeit des Risikomanagements festgelegt. Dabei wurden auch die Pflicht zur Prüfung des Aufbaus der Substanzwertrechnung sowie die Pflicht zur Beurteilung der Plausibilität der Angaben und Annahmen aufgenommen.

Die Substanzwertrechnung ist eine passgenaue Ausgangsbasis für eine leasingspezifische Risikotragfähigkeitsrechnung, zu der Leasing-Unternehmen im Rahmen

der Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) verpflichtet sind. Vereinfacht ausgedrückt erfordert Risikotragfähigkeit, dass Leasing-Unternehmen jederzeit über ausreichende Reserven verfügen müssen, um auch unerwartet schlagend werdende Risiken tragen zu können. Bereits 2010 hatte der BDL in seinen Anwendungshinweisen zur Risikotragfähigkeitsrechnung aufgezeigt, wie die Substanzwertrechnung genutzt werden kann. Auf Basis der MaRisk-Novelle 2012 und den zwischenzeitlich gesammelten Erfahrungen wurden die Anwendungshinweise im Jahr 2015 weiterentwickelt. Dabei wurde konsequent auf das Substanzwertkonzept abgestellt und einer vermögenswertorientierten Perspektive der Vorzug gegeben. Im Detail wurde aufgezeigt, wie die gewählte Perspektive sowohl als Fortführungs- als auch als Liquidationsansatz ausgestaltet werden kann. Hinweise zum Aufbau von Limitsystemen und dem geforderten Kapitalplanungsprozess konnten nahtlos an das substanzwertbasierte Risikotragfähigkeitskonzept angeschlossen werden.

Im Ergebnis liegt damit ein Risikotragfähigkeitskonzept vor, das zum einen den aufsichtlichen Vorgaben Rechnung trägt. Zum anderen nutzt es leasingspezifische Standards, die ihre Tauglichkeit langfristig und auch unter den besonderen Bedingungen seit der Finanzkrise 2008 unter Beweis gestellt haben. „Die leasingspezifische Umsetzung der Risikotragfähigkeitsrechnung zeigt deutlich, dass das Proportionalitätsprinzip keine Öffnungsklausel ist, um Erleichterungen bei



der Erfüllung aufsichtlicher Vorgaben zu erreichen. Vielmehr ist das Proportionalitätsprinzip eine notwendige Voraussetzung, um allgemeine Vorgaben passgenau umsetzen zu können“, stellt Hellen klar.

### *Undifferenzierte Übertragung unsachgemäßer Standards abwehren*

„Den Erfolgen, die im konstruktiven Dialog mit den nationalen Aufsichtsbehörden erzielt werden konnten, stehen fortlaufend

Obwohl Leasing und Kredit vergleichbaren operationellen Risiken ausgesetzt sind, droht eine vielfach überzeichnete Eigenkapitalunterlegung für Leasing-Geschäfte. Dies zieht eine massive Diskriminierung gegenüber dem Kredit nach sich.

Diese sachlich unbegründete Benachteiligung für Leasing-Geschäfte wurde zunächst im Konsultationspapier des Baseler Komitees fortgesetzt. Im überarbeiteten Konsultationspapier vom März 2016 folgt das Komitee der vom BDL und der Leas-

Herausforderung, der sich die Branche stellen muss, sieht Hellen in der voranschreitenden Vernetzung und Digitalisierung, die inzwischen den gesamten Wertschöpfungsprozess im Leasing erfasst hat. „Die Stärken von Leasing-Gesellschaften liegen im Verständnis der Bedürfnisse und Beziehungen von Kunden und Herstellern. Dabei eröffnet die Digitalisierung neue Möglichkeiten, die vorhandenen Stärken auszubauen“, erklärt der Ausschussvorsitzende und zeigt sich optimistisch: „Die Voraussetzungen, den Wachstumspfad der Vergangenheit fortzusetzen, sind gut. Leasing hat sich längst auf breiter Front etabliert. Darauf dürfen wir uns jedoch nicht ausruhen. Jetzt ist wieder neuer Pioniergeist gefragt, um die Chancen der Digitalisierung zu nutzen.“ ■

---

„Das Proportionalitätsprinzip dient nicht dazu, Erleichterungen bei der Erfüllung aufsichtlicher Vorgaben zu erreichen.

Es bildet vielmehr die notwendige Voraussetzung, um aus gut gemeinten Vorschriften gut gemachte Maßnahmen ableiten zu können.“

**Heinz-Hermann Hellen,**  
*Vorsitzender des BDL-Ausschusses für Betriebswirtschaft und Regulatorik*

---

neue Herausforderungen auf europäischer Ebene gegenüber, die weiten Teilen der Leasing-Branche in Deutschland massiven Schaden zufügen können“, warnt Olaf Meyer, Leiter der Arbeitsgruppe Regulatorik des BDL. Nachdem der BDL erfolgreich darlegen konnte, dass Leasing-Unternehmen nicht dem Schattenbankensektor zuzurechnen sind, drohen seit Inkrafttreten der Europäischen Eigenkapitalverordnung CRR gänzlich überzogene Pflichten zur Eigenkapitalunterlegung für operationelle Risiken.

Zwar waren Banken bereits vor Inkrafttreten der CRR gemäß der früheren Bankenrichtlinie zur Eigenkapitalunterlegung verpflichtet, allerdings konnten auf nationaler Ebene noch klarstellende Anpassungen für die Leasing-Unternehmen vorgenommen werden. Die CRR lässt nun keinen Anpassungsspielraum mehr zu, da sie dem Wortlaut folgend umgesetzt werden muss.

europäer vertretenen Argumentation und empfiehlt, die Diskriminierung aufzuheben. Dazu werden dezidierte Vorschläge entwickelt, mit denen im Ergebnis die gleiche Position erreicht wird, die der deutsche Gesetzgeber bereits vor Inkrafttreten der CRR eingenommen hatte. „Es ist zu hoffen, dass auf europäischer Ebene bereits jetzt den Leitlinien des Baseler Komitees gefolgt wird. Denn Finanzmärkte brauchen stabile und verlässliche Rahmenbedingungen“, fordert Olaf Meyer.

### *Chancen der Digitalisierung nutzen*

„Um den Erfolg der vergangenen Jahre fortzusetzen, muss sich die Branche auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können. Andernfalls werden Ressourcen gebunden, die an anderer Stelle dringend benötigt werden“, gibt Hellen zu bedenken. Eine wesentliche

Recht

## INSOLVENZANFECHTUNG: VORTEILE DES GESETZENTWURFS DÜRFEN DURCH DAS EINGEFÜGTE FISKUSPRIVILEG NICHT GEFÄHRDET WERDEN

Die politischen Auseinandersetzungen um die Reform der Insolvenzanfechtung finden kein Ende. Nachdem das Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz den „Entwurf eines Gesetzes zur Verbesserung der Rechtssicherheit bei Anfechtungen nach der Insolvenzordnung und nach dem Anfechtungsgesetz“ im März 2015 veröffentlicht hat, ist das Gesetzgebungsverfahren weit fortgeschritten. Kurz vor der Zielgeraden droht nun das neu eingefügte sogenannte Fiskusprivileg die Vorteile des Gesetzentwurfs zu gefährden.

### *Entwurf verspricht Erleichterungen*

Der im vergangenen Jahr veröffentlichte Referentenentwurf trug dem beharrlichen Einsatz des BDL und anderer Wirtschaftsverbände in vielen Punkten Rechnung und versprach Erleichterungen für die Leasing-Wirtschaft. Der Referentenentwurf wurde im Oktober 2015 durch einen Entwurf der Bundesregierung ersetzt, der die ersten Lesungen und Anhörungen im Bundestag bereits passiert hat. Die Entlastungen für die Leasing-Gesellschaften sind weiterhin enthalten, wenn auch in leicht veränderter Form. So heißt es im Regierungsentwurf in § 133 Abs. 3 Satz 2: „Hatte der Anfechtungsgegner mit dem Schuldner eine Zahlungsvereinbarung getroffen oder diesem in sonstiger Weise eine Zahlungserleichterung gewährt, wird vermutet, dass er zur Zeit der Handlung die Zahlungsunfähigkeit des Schuldners nicht kannte.“ Diese Formulierung begegnet dem Problem aus der Praxis,

dass Insolvenzverwalter z. B. Stundungsabreden ins Feld führen, um dem Gläubiger Kenntnis von den Zahlungsschwierigkeiten des Schuldners zu unterstellen und somit die Anfechtung zu erklären. Leasing-Gesellschaften entstanden dadurch in zahlreichen Fällen hohe Kosten, da bereits erhaltene Leasing-Raten von den Insolvenzverwaltern bis zu zehn Jahre rückwirkend zurückgefordert wurden.

### *Massive Bevorzugung öffentlicher Gläubiger*

Das nun neu im Regierungsentwurf eingefügte Fiskusprivileg entpuppt sich in mehrfacher Hinsicht als problematisch. Zuletzt bei der Reformierung des Insolvenzrechts 2010 war Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble mit der Einführung des Fiskusprivilegs gescheitert.

Im aktuellen Entwurf der Bundesregierung hat diese Forderung nun wieder Eingang gefunden und schlägt sich vor allem in

§ 131 des Entwurfs nieder, wonach öffentliche Gläubiger massiv bevorzugt werden. „Sollte sich der aktuelle Gesetzgeber dies tatsächlich zu eigen machen, gibt er eines der Hauptanliegen des damaligen Gesetzgebers der InsO wieder auf, nämlich zu deutlich höheren Eröffnungsquoten zu gelangen als dies im Anwendungsbereich der alten Konkursordnung der Fall war“, kritisiert Boris Dassen, Vorsitzender des Rechtsausschusses des BDL.

### *Kritik am Fiskusprivileg vereint Lager*

Die ursprünglich leicht auszumachenden Lager im Gerangel um die Neujustierung des Insolvenzrechts haben sich dementsprechend verschoben. Zunächst wurde vor allem zwischen den Insolvenzverwaltern und den Wirtschaftsverbänden um die Notwendigkeit von Anpassungen im Bereich der Vorsatzanfechtung gestritten. Für diesen Aspekt konnte die branchenübergreifende Verbändeinitiative unter

---

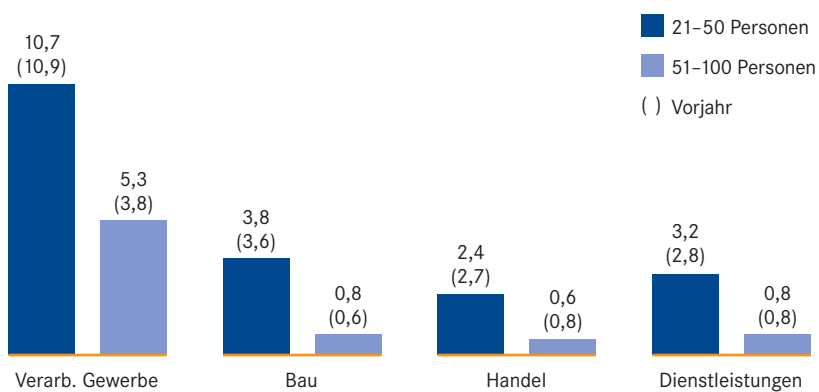
„Wir hoffen auf eine zügige abschließende Beratung des Gesetzentwurfs durch den Deutschen Bundestag, damit endlich Rechtssicherheit geschaffen wird. Die Vorteile des Gesetzentwurfs dürfen durch das eingefügte Fiskusprivileg nicht gefährdet werden.“

**Boris Dassen, Vorsitzender des BDL-Rechtsausschusses**

---

### Unternehmensinsolvenzen 2015 nach ausgewählten Beschäftigtengrößenklassen und Wirtschaftsbereichen

Anteile in Prozent



Quelle: Creditreform

#### Verbändeinitiative

Die aktuelle Rechtslage des § 133 InsO und die daraus entstandenen Methoden der Insolvenzverwalter sorgten in vielen Branchen für Unmut, sodass sich im vergangenen Jahr eine branchenübergreifende Verbändeinitiative unter Federführung des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e. V. (BGA) gebildet hat.

Dieser Initiative hat sich auch der BDL angeschlossen. Weitere Mitglieder der Verbändeinitiative sind: Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V. (BDB), Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW), Bundesverband Deutscher Stahlhandel (BDS AG), Bundesverband Credit Management e. V. (BvCM), Bundesverband Druck und Medien e. V. (bvdm), Verband Deutscher Gas- und Stromhändler e. V. (EFET Deutschland), Gesamtverband der deutschen Textil- und Modeindustrie e. V. (t+m), Deutscher Franchise Verband e. V. (DFV) sowie Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Vertrieb e. V. (CDH).

Federführung des Bundesverbandes Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen (BGA), an der auch der BDL aktiv beteiligt ist, einen vorläufigen Erfolg verbuchen, wie an den Gesetzentwürfen zu erkennen ist: Die erwähnte Anpassung des § 133, der die Vorsatzanfechtung regelt, ist sowohl im Referentenentwurf als auch im derzeit diskutierten Regierungsentwurf enthalten. Ebenso verfestigte sich in der Expertenanhörung im Bundestag der Eindruck, dass die Politiker diesen Punkt, dem die Forderung der Wirtschaft nach mehr Rechtssicherheit zugrunde liegt, verstanden und akzeptiert haben. Der neue Kritikpunkt um die bevorzugte Befriedigung der öffentlichen Hand eint nun die ursprünglichen Lager zumindest insofern, als dass alle das Fiskusprivileg kritisieren.

Inzwischen zeichnet sich ab, dass sich die Beratungen innerhalb der Regierungsfractionen zu eventuellen Änderungen des Gesetzentwurfs verzögern. Differenzen bestehen zum einen zwischen den beiden Fraktionen von Union und SPD, zum anderen zwischen den Abgeordneten des Rechts- und des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages. Strittig sind erwartungsgemäß die Regelungen zum Fiskusprivileg, die von den Finanzpolitikern besondere Unterstützung erfahren, aber auch Änderungswünsche zum Gesetzentwurf Konzerninsolvenzen seitens der SPD. ■

## Finanzierung

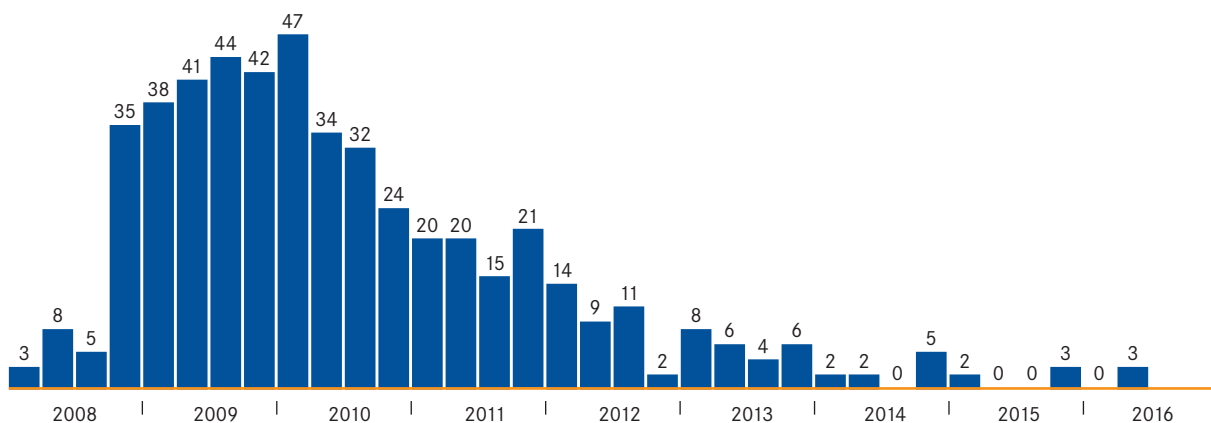
## FINANZIERUNGSBEDINGUNGEN – QUO VADIS?

Fast vergessen scheint die Periode angespannter Refinanzierungsbedingungen zwischen dem vierten Quartal 2008 und dem ersten Quartal 2010 zu sein, als knapp die Hälfte aller Unternehmen durch Finanzierungsengpässe behindert wurde. Seitdem ist der Anteil nahezu von Quartal zu Quartal gefallen und hat seit 2014 ein Niveau erreicht, auf dem – abgesehen von einem Grundrauschen – die Finanzierung keinen limitierenden Einfluss auf das Neugeschäft hat. Die Finanzierungslücke, die bis dahin beklagt wurde, hat sich nicht nur geschlossen, sondern ist einem Überangebot gewichen.

Hintergrund der Entwicklung ist die ultralockere Geldpolitik der Europäischen Zentralbank, mit der den als zu niedrig angesehenen Inflationsraten begegnet und die Realwirtschaft stimuliert werden soll. Nachdem bereits im Juni 2014 Negativzinsen für kurzfristige Bankeinlagen eingeführt wurden, hat der EZB-Rat auf seiner Sitzung im März 2016 den Zinssatz für Hauptrefinanzierungsgeschäfte auf Null gesenkt.

Da die Zinspolitik jedoch nicht die gewünschte Wirkung entfaltet hat und ein Leitzins von Null (vorerst) eine natürliche Grenze zu bilden scheint, wurden zusätzliche Maßnahmen

Anteil in Prozent der Unternehmen, deren Geschäftstätigkeit durch Finanzierungsengpässe behindert wird



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



zur quantitativen Lockerung ergriffen. So hat der EZB-Rat im Juni 2014 beschlossen, die Kreditvergabe von Banken durch insgesamt acht gezielte, längerfristige Refinanzierungsgeschäfte zu unterstützen (GLRGs/TLTROs).

„Das geringe Risiko auf der einen Seite und der Margendruck auf der anderen, sollten nicht dazu verleiten, unvorsichtig zu werden. Die Übernahme von Risiken hat ihren Preis, den es am Markt durchzuset-

---

**„Leasing-Unternehmen müssen ihre ausgeprägte Objektkompetenz zum Auf- und Ausbau von Wettbewerbsvorteilen nutzen. Diese Expertise bildet auch in Zukunft die Basis für die erfolgreiche Zusammenarbeit mit Banken und Investoren.“**

**Christina Brand, Vorsitzende des BDL-Ausschusses für Finanzierungsfragen**

---

Parallel dazu wurde der Ankauf von Staatsanleihen auf zunächst 60 Mrd. Euro und im März 2016 gar auf 80 Mrd. Euro monatlich beschlossen. Darüber hinaus wurde das Ankaufprogramm der EZB, das mindestens bis März 2017 laufen soll, auf Unternehmensanleihen ausgeweitet.

### *Japanische Verhältnisse?*

„Da keine nachhaltige Änderung der Inflationsentwicklung zu erkennen ist, wird die EZB am eingeschlagenen Kurs festhalten. Wohin dieser führt, ist zunehmend unsicher. Am Ende drohen japanische Verhältnisse“, gibt Christina Brand, Vorsitzende des BDL-Ausschusses für Finanzierungsfragen, zu bedenken.

Bisher haben die Maßnahmen der EZB nicht die gewünschte Wirkung entfaltet. Weder nähert man sich dem Ziel einer Inflationsrate von zwei Prozent, noch konnte die Investitionstätigkeit nachhaltig stimuliert werden. Da dem hohen Geldangebot eine geringe Nachfrage gegenübersteht, drohen bestehende Ertragserwartungen unter Druck zu geraten. Bisher wurde diese Entwicklung durch eine vorteilhafte Entwicklung auf der Risikoseite kompensiert.

zen gilt. Nur so kann es gelingen, nachhaltigen Erfolg zu erzielen“, hebt Christina Brand hervor.

### *Robustheit der Leasing-Wirtschaft*

In der Vergangenheit hat sich die Leasing-Wirtschaft als außerordentlich robust erwiesen. „Diese Robustheit ist das Ergebnis einer vorausschauenden Geschäftspolitik, die eben nicht auf kurzfristige Gewinnmaximierung, sondern auf langfristigen Erfolg setzt“, erklärt die Ausschussvorsitzende. Sowohl auf der Aufwands- als auch auf der Ertragsseite gelte es daher, Fehler zu vermeiden und die Basis für den Erfolg zu legen. Voraussetzung dafür ist, so Christina Brand, dass sich Leasing-Unternehmen auf ihre Stärken besinnen und ihre ausgeprägte Objektkompetenz zum Auf- und Ausbau von Wettbewerbsvorteilen nutzen. ■



# *Der BDL*

---

## **BDL eröffnet Vertretung in Brüssel**

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen vertritt die Interessen der gesamten Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Seine rund 170 Mitglieder repräsentieren über 90 Prozent des Leasing-Marktvolumens. Schutz des Leasing aus Anbieter- wie aus Kundensicht sowie die Unterstützung der mittelständischen Branchenstruktur gehört zu den Schwerpunktaufgaben des Verbandes. Eine aktuelle Mitgliederbefragung bestätigt die hohe Zufriedenheit mit der Interessenvertretung und den Dienstleistungsangeboten des Verbandes. Zudem zeichneten die Mitglieder ein klares Bild, wie sie der Verband bei aktuellen Herausforderungen unterstützen kann.

Gerade in puncto Regulatorik weht der Wind immer kräftiger aus Brüssel. Um seine Aufgaben zu bewältigen und sich für die Belange der deutschen Leasing-Wirtschaft einzusetzen, reicht es nicht mehr, nur national die Interessen der Branche zu vertreten. Daher hat der BDL im Dezember 2015 ein Büro in Brüssel mit einer ständigen Vertreterin eröffnet.

Der Leasing-Verband

## AUFGABEN UND LEISTUNGEN DES BDL

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) vertritt die Interessen der gesamten Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Mit seinen rund 170 Mitgliedsgesellschaften repräsentiert er über 90 Prozent des Leasing-Marktvolumens in Deutschland.

### *Einsatz für faire Rahmenbedingungen*

Oberstes Verbandsziel ist es, Leasing in Deutschland zu fördern und zu schützen – aus Anbieter- und aus Kundensicht. Die Sicherung fairer steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen für die Branche steht dabei im Mittelpunkt. Der BDL setzt sich gegenüber dem Gesetzgeber und der Verwaltung für eine sachgerechte Gesetzgebung und Verwaltungspraxis in allen leasingrelevanten Rechtsgebieten ein, dabei stehen das Handels- und Steuerrecht, das Zivil- und Aufsichtsrecht sowie staatliche Fördermaßnahmen im Mittelpunkt. Zudem pflegt der BDL einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden, um die praxisbezogene Umsetzung der regulatorischen Pflichten zu optimieren. Ziel ist es, weiterhin für ein Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu sorgen und eine mögliche Überregulierung abzuwehren – dies vor allem in Hinblick auf die stark mittelständische Struktur der Leasing-Wirtschaft. „Die Beachtung der mittelständischen Branchenstruktur bei Gesetzesinitiativen und im Dialog mit der Politik sowie die Unterstützung der kleinen und mittleren Mitglieder

bei der Bewältigung der Aufsicht gehören zu unseren vorrangigen Aufgaben“, erklärt BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler.

### *Umfangreicher Service für Mitgliedsgesellschaften*

„Besonders in einer heterogenen Branche wie der Leasing-Wirtschaft, in der zahlreiche mittelständische Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können, ist der Verband als Dienstleister gefordert“, führt Fittler weiter aus. Die Analyse und praxisgerechte Aufbereitung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen sowie die kontinuierliche, frühzeitige Mitgliederinformation gehören zu den Serviceleistungen des BDL.

Die Mitglieder erhalten Rundschreiben oder Newsletter sowie weiterführende Informationen im internen Mitgliederbereich der BDL-Website. Zu einzelnen Themenfeldern werden praxisnahe Handreichungen und Leitfäden, z. B. zur Risikotragfähigkeit, zur Substanzwertrechnung, zur internen Revision oder Monitoring-Tools für Compliance-Beauftragte, bereitgestellt. Zudem veranstaltet der BDL Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen.

Der BDL informiert Politik, Behörden, Medien, andere Verbände und Organisationen des Mittelstandes sowie die interessierte Öffentlichkeit über den Leasing-Markt und

die Branche in Deutschland. Die Kommunikation bedient sich dabei verschiedener Kanäle und Maßnahmen von der klassischen Medienarbeit über die Online-Kommunikation – im Schwerpunkt über die BDL-Website [www.leasingverband.de](http://www.leasingverband.de) – bis zu Social Media Aktivitäten. „Das Informationsverhalten von Journalisten, aber auch von Politikern und anderen Multiplikatoren hat sich gewandelt“, führt der Hauptgeschäftsführer aus. Sie informieren sich nicht mehr nur über Presseinformationen, Zeitungen oder über Websites, sondern nutzen verstärkt Social Media-Tools wie Twitter, Facebook, XING etc. Insgesamt verlieren Printmedien kontinuierlich zugunsten von interaktiven Medien an Bedeutung. Der BDL hat daher seine Aktivitäten im Web 2.0 verstärkt und nutzt intensiv seine Unternehmensseite auf der beruflichen Plattform XING mit dem Neuigkeiten-Kanal. Seit Ende 2015 ist der Verband auch auf dem Microblog Twitter unter dem Profil @LeasingVerband aktiv.

### *Aus- und Fortbildung*

Mit seinem breiten Seminarangebot deckt der Verband wesentliche Facetten der Aus- und Weiterbildung ab. Es reicht vom Grundlagenseminar bis hin zu Spezialseminaren, die flexibel auf aktuelle Anforderungen eingehen und auf die (Praxis-)Bedürfnisse der Mitglieder abgestimmt sind. Um den Wünschen seiner Mitglieder nachzukommen, werden künftig verstärkt e-Learning-Seminare, die zeiteffizient und ressourcenoptimiert sind, angeboten.



## Gründung Brüsseler Repräsentanz

Gerade in puncto Regulatorik weht der Wind immer kräftiger aus Brüssel. Um seine Aufgaben zu bewältigen und sich für die Belange der deutschen Leasing-Wirtschaft einzusetzen, reicht es daher längst nicht mehr, nur national die Interessen der Branche zu vertreten. Daher ist der BDL grenzüberschreitend tätig, unter anderem durch seine Mitgliedschaft im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände „Leaseurope“ (www.leaseurope.org). „Wir sind bereits seit vielen Jahren aktives Mitglied beim europäischen Dachverband Leaseurope und werden weiterhin auf europäischer Ebene unsere Interessen im engen Schulterschluss mit der Leaseurope vertreten“, erläutert BDL-Präsident Martin Mudersbach. Gemeinsam gelte es, die Leasing-Stimme zu stärken und die Kräfte zu bündeln.

„Aber als Dachorganisation muss Leaseurope die Interessen ihrer rund 40 Mitgliedsverbände unter einen Hut bringen, Kompromisse gehören zum Verbandsalltag. Die deutsche Leasing-Wirtschaft braucht daher eine eigene Stimme“, begründet Mudersbach die Einrichtung einer eigenen Repräsentanz.

Seit Dezember 2015 ist Anja Patricia Gruhn, die seit gut 15 Jahren in Brüssel arbeitet, als ständige Vertreterin des BDL tätig. Das BDL-Büro befindet sich im Haus des Dachverbands der europäischen Kammerorganisationen Eurochambres. „Damit wollen wir signalisieren, dass sich die Leasing-Wirtschaft der Realwirtschaft zugehörig fühlt. Und im Sinne der Netzwerkpflege kann der Standort auch nicht schaden“, erläutert Mudersbach.

## Netzwerk

Mit der ständigen Vertreterin wird ein eigenes auf die Leasing-Branche zugeschnittenes Netzwerk in Brüssel aufgebaut. Dies beinhaltet den direkten Kontakt zu den Abgeordneten des Europäischen Parlaments,

den Vertretern der Europäischen Kommission und des Europäischen Rates sowie zu Institutionen wie der Europäischen Zentralbank (EZB) in Frankfurt oder der Bankenaufsichtsbehörde (EBA) in London. Die Kooperation mit Wirtschafts- und Industrieverbänden der verschiedenen leasing-relevanten Sektoren ist ebenfalls eine wichtige Aufgabe der BDL-Repräsentanz.

## Maßgeschneiderte Interessenvertretung

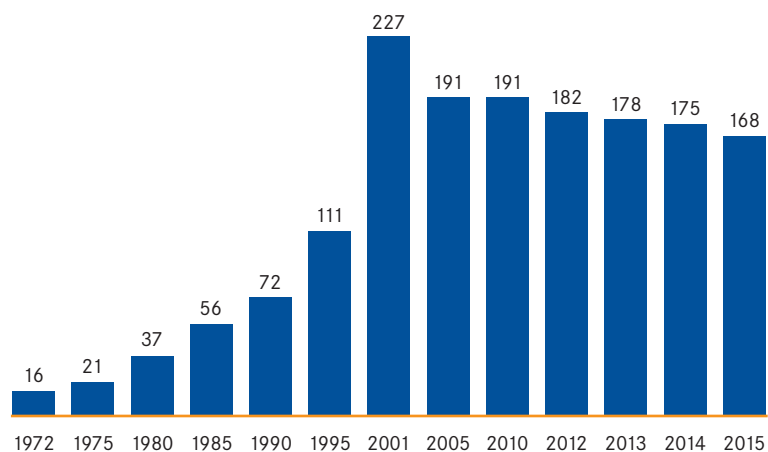
Im Zuge der Finanzkrise hat die Europäische Kommission vor allem in der letzten Legislaturperiode (2009 – 2014) viele EU-Gesetzgebungsvorhaben auf den Weg gebracht. Diese Welle an Regulierungen hat immense Auswirkungen zur Folge. Die unterschiedliche Struktur der Leasing-Unternehmen und deren nationale aufsichtsrechtliche Besonderheiten machen es erforderlich, fokussiert auf die besonderen Belange der deutschen

## Direkter Informationsfluss

Die Stabilisierung der Finanzmärkte hat für die Europäische Kommission höchste Priorität. Dafür wurde eine Vielzahl von Reformen zum Finanzmarkt angestoßen, um sowohl neue Regeln für das globale Finanzsystem zu erstellen als auch um einen sicheren, verantwortungsvollen und wachstumsfördernden Finanzsektor in Europa zu etablieren. Diese EU-Regeln müssen nunmehr auf nationaler Ebene umgesetzt werden. Eine frühzeitige Berichterstattung über aktuelle Entwicklungen zu EU-Themen und neue Gesetzesvorhaben ist daher unerlässlich. Dies ermöglicht ein rechtzeitiges Handeln, um spezifische Anliegen bei den jeweiligen EU-Institutionen einbringen zu können. Die Aktivitäten in Brüssel waren in den ersten Monaten seit dem Start am 1. Dezember 2016 dadurch bestimmt, den BDL bei den verschiedenen Vertretern in den EU-Institutionen vorzustellen. Gleichzeitig konnte konkret zu EU-Themen, wie zum

## Mitgliederentwicklung seit Gründung des BDL

Anzahl der Mitglieder



Quelle: BDL

Leasing-Unternehmen hinzuweisen. Das in Studien nachgewiesene, risikoarme Geschäftsmodell der Leasing-Unternehmen soll stärker berücksichtigt werden.

Beispiel Verbriefung, KMU-Finanzierung, Stellung bezogen und bei vielen Gesprächen mit den jeweiligen Vertretern der Europäischen Institutionen inhaltlich diskutiert werden. ■

Die Mitglieder des BDL

## MITTELSTÄNDISCHE STRUKTUR ERMÖGLICHT KUNDENBERATUNG AUF AUGENHÖHE

Für die Kanzlerin ist er das „Herzstück der deutschen Wirtschaft“: der deutsche Mittelstand. Die kleinen und mittleren Unternehmen in Deutschland schaffen Arbeitsplätze, sorgen für Ausbildung und gelten nicht zuletzt dank ihrer Flexibilität und Schnelligkeit als Innovationsmotor. Dies macht sie auch auf internationaler Bühne erfolgreich: Fast die Hälfte der Weltmarktführer stammt aus Deutschland. In über 100 Jahren ist die Struktur weltweit einmalig und wird daher international respektvoll „The German Mittelstand“ genannt. Über 90 Prozent der 3,6 Mio. Firmen in Deutschland beschäftigen weniger als zehn Mitarbeiter, rund sieben Prozent zwischen zehn und 50 Mitarbeiter, weniger als zwei Prozent haben zwischen 50 und 250 Beschäftigte und nur 0,5 Prozent zählen über 250 Angestellte.

Parallel dazu hat sich in Deutschland in den vergangenen über 50 Jahren eine ebenso heterogene Leasing-Wirtschaft entwickelt: Den Leasing-Markt teilen sich große, meist 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 Gütergruppen oder Kundensektoren. Den Kunden kann sie somit eine Beratung auf Augenhöhe bieten, was neben der Innovationskraft eines der Erfolgsgeheimnisse der Branche darstellt.

### *BDL-Mitglieder repräsentieren 90 Prozent des Marktes*

2015 sind rund 377 Leasing-Gesellschaften bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht eingetragen, darunter ein erheblicher Anteil Objektgesellschaften ohne operative Tätigkeit. Aktuell gehören dem BDL davon 164 Gesellschaften mit aktivem Leasing-Geschäft an (hinzu kommen vier Alt-Mitglieder des IDL ohne operative Tätigkeit). Die Mitglieder erwirtschafteten 2015 inklusive Mietkauf ein Neugeschäft von 53,6 Mrd. Euro und repräsentieren damit etwa 90 Prozent des Gesamtleasingmarktes. Da mit wenigen Ausnahmen alle größeren Leasing-Unternehmen Mitglied im BDL sind, verteilt sich das verbleibende, nicht von Verbandsangehörigen generierte Leasing-Neugeschäftsvolumen auf viele überwiegend kleinere Gesellschaften.

### *Mittelständische Struktur*

Eine Strukturanalyse der BDL-Mitglieder nach Größenklassen ergibt, dass über die Hälfte der Gesellschaften weniger als 15 Beschäftigte hat, rund drei Viertel haben weniger als 50 Mitarbeiter. Gut ein Drittel der BDL-Mitglieder verfügt lediglich über einen Einzelgeschäftsführer oder Einzelvorstand. Dabei handelt es sich sehr häufig um inhabergeführte Unternehmen. Die Mehrzahl der BDL-Mitglieder ist im Leasing von Ausrüstungsinvestitionen tätig (Mobilen-Leasing). Ausschließlich Mobilen-Leasing betreiben 136 Gesellschaften, ausschließlich Immobilien-Leasing fünf, 23 Unternehmen sind in

beiden Bereichen tätig. Von allen Mitglieds-gesellschaften haben 32 einen Hersteller-, 43 einen Banken- und 89 einen unabhängigen Hintergrund. Die Eigentümerstruktur der Mitgliedsunternehmen ist seit Jahren stabil.

Die BDL-Mitglieder beschäftigten 2015 rund 13.500 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und damit etwa ein Prozent mehr als im Vorjahr.

### *Begleitung der Kunden ins Ausland*

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

Dabei werden zwei Arten von Geschäftsmodellen unterschieden: das Cross-Border-Leasing und das Domestic-Leasing. Beim Domestic-Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens. Dies kann eine 100-prozentige Tochter oder ein Joint Venture sein. Beim Cross-Border-Leasing wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer

geschlossen. Dieses Geschäft ist seit einigen Jahren rückläufig – zugunsten des Domestic Leasing. Denn die Präsenz vor Ort ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte. Außerdem können so die Besonderheiten in den einzelnen Ländern bei den handels-, zivil- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

## Mietkauf

Seit vielen Jahren bieten die Leasing-Gesellschaften für eine Reihe von mobilen Ausrüstungsgütern auch Mietkauf-Verträge an. Beim Mietkauf räumt die Leasing-Gesellschaft ihrem Kunden das Recht ein, das Investitionsgut innerhalb einer Frist zu einem vorher bestimmten Preis zu erwerben, wobei die bis dahin gezahlten Mieten auf den Kaufpreis angerechnet werden. Anders als im Finanzierungsleasing erfolgt beim Mietkauf die Aktivierung der Mietkaufsache sofort beim Mietkäufer. Der Anteil des Mietkaufs gewinnt langsam, aber stetig an Bedeutung und beträgt aktuell elf Prozent des Neugeschäfts der Leasing-Wirtschaft, was rund 6,8 Mrd. Euro entspricht. Mietkauf bietet sich vor allem dann an, wenn es um die längerfristige Nutzung eines Investitionsgutes geht, das nicht unter dem Druck kurzer Innovationszyklen steht oder sehr speziell auf ein Unternehmen

zugeschnitten ist und sich nicht ohne Weiteres für eine Drittverwertung eignet. Im vergangenen Jahr wurden rund 70.000 Mietkauf-Verträge abgeschlossen. Häufig wird auch Mietkauf abgeschlossen, um staatliche Investitionszulagen für den Kunden zu ermöglichen, die für Leasing-Investitionen ausgeschlossen sind.

## Entwicklung der Branche

In über vier Jahrzehnten Verbandsgeschichte hat sich die Zahl der Mitgliedsgesellschaften stetig erhöht (siehe Grafik Seite 47). 1972 von 16 Gesellschaften gegründet, wuchs der BDL nach 20 Jahren auf rund 100 Mitglieder an. Durch die Fusion mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen (IDL) 2001 wurde die 200er-Marke überschritten, die sich über Jahre hielt, bis die Leasing-Gesellschaften Ende 2008 der Finanzmarktaufsicht unterstellt wurden.

Dies löste einen Konsolidierungsprozess aus, der sich zwar inzwischen verlangsamt hat, aber noch nicht abgeschlossen ist. Zahlreiche kleine und mittelständische Leasing-Unternehmen sahen und sehen sich angesichts hoher aufsichtsbedingter Verwaltungskosten gezwungen, ihr Geschäft aufzugeben. Vom Markt zurückgezogen haben sich vor allem kleinere Unternehmen,

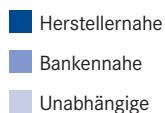
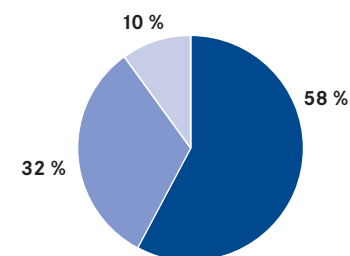
die nicht im BDL organisiert waren und somit auch nicht auf die umfangreichen Unterstützungsangebote des Verbandes zurückgreifen konnten. Doch auch der Verband erlebt einen – wenn auch vergleichsweise moderaten – Rückgang seiner Mitglieder.

## Erleichterungen für kleine Gesellschaften

Aufgrund ihrer heterogenen stark mittelständischen Struktur benötigt die Leasing-Wirtschaft entsprechende Erleichterungen bei den regulatorischen Anforderungen, die primär auf den Bankensektor zugeschnitten sind. Auch für die Regulierung der Banken wurden in der politischen Diskussion verstärkt von verschiedenen Seiten Erleichterungen für kleine, regional tätige Institute mit einfachem Standardgeschäft ins Spiel gebracht. In einem gemeinsamen Vorstoß von Bundesfinanzminister Wolfgang Schäuble und dem britischen Schatzkanzler George Osborn im April 2016 hieß es, dass die vom Baseler Ausschuss erarbeiteten Regulierungsstandards im Laufe der Zeit äußerst kompliziert geworden seien, da sie vor allem auf die großen, systemrelevanten Institute zugeschnitten sind. Dies stelle für kleinere Banken einen Wettbewerbsnachteil dar. Regulatorische Erleichterungen für kleinere, weniger komplexe Banken seien daher sinnvoll. „Was für diese kleineren, nicht systemrelevanten Banken gelten soll, muss auch und erst recht für mittelständische Leasing-Gesellschaften zutreffen“, erklärte BDL-Präsident Martin Mudersbach auf der Mitgliederversammlung am 27. April 2016 in Essen. „Zumal Leasing das geringere Risikoprofil hat.“ Hintergrund des deutsch-britischen Vorstoßes: Bis zum Jahresende soll ein Entwurf zur Überarbeitung der Kapitaladäquanzrichtlinie und -verordnung vorgelegt werden. Darin soll die Umsetzung der Baseler Vorschriften auf EU-Ebene geregelt werden. Bisher gelten die Baseler Eigenkapitalregeln und Regulierungsanforderungen in der EU für alle Banken gleichermaßen, während sie zum Beispiel in den USA oder Kanada nur für große systemrelevante Banken Anwendung finden. ■

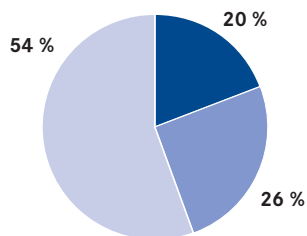
### Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

Anteil am Neugeschäft Mobilien-Leasing



### Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Quelle: BDL

Öffentlichkeitsarbeit

## MITGLIEDERBEFRAGUNG 2015: SCHWERPUNKTE KÜNFTIGER VERBANDSARBEIT

### Nutzen des Verbandes aus Sicht der Mitglieder

Nutzen für die Branche



Nutzen für das Unternehmen



persönl. Nutzen als Unternehmer



Anteil Nennungen sehr hoher und hoher  
Nutzen in Prozent

Quelle: BDL, Mitgliederbefragung 2015

Welches Image hat der BDL bei seinen Mitgliedschaften? Welchen Nutzen sehen die Mitglieder in ihrer Mitgliedschaft? Bei welchen aktuellen Herausforderungen kann der BDL unterstützen? Welche Ansprüche werden an Aus- und Weiterbildungsangebote gestellt und wie kann der Austausch zwischen den Mitgliedern und der Geschäftsstelle verbessert werden?

Um Antworten auf diese Fragen zu erhalten, hat der Vorstand des BDL im Herbst 2015 eine Mitgliederbefragung in Auftrag gegeben. Den Fragebogen erarbeitete eine Arbeitsgruppe des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit und Public Affairs. Nach 2003 und 2008 war es die dritte Mitgliederbefragung des BDL, die jedoch erstmals auf telefonischen Interviews basierte. An der Befragung haben sich 100 Unternehmensleiter und Unternehmensleiterinnen von Mitgliedsunternehmen beteiligt. Damit wurde zwar mit 57 Prozent die geringste Teilnehmerquote der bisherigen Befragungen erzielt, jedoch lieferte die Umfrage ausführliche Antworten und zeichnete ein klares Bild der künftigen Arbeitsschwerpunkte des Verbandes.

### *Interessenvertretung und Dienstleistung*

Die Attraktivität eines Verbandes bemisst sich längst nicht mehr ausschließlich an seiner Funktion als Interessen- und Branchenvertretung. Jedes einzelne Mitglied fragt vielmehr nach dem Nutzen für sein Unternehmen, seinen persönlichen Nutzen

und den grundsätzlichen Mehrwert einer Mitgliedschaft. Besonders in einer heterogenen Branche wie der Leasing-Wirtschaft, in der zahlreiche mittelständische Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können, wird der Verband als Dienstleister gesucht. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden daher die Säulen des BDL-Verbandsfundaments. Die Ergebnisse der aktuellen Mitgliederbefragung bestätigen diese Strategie: Zwar erbringt für die große Mehrheit von 87 Prozent der befragten Mitgliedsunternehmen die Interessenvertretung den höchsten Nutzen, doch bejahen 76 Prozent den Nutzen für ihr Unternehmen und 67 Prozent sehen auch persönliche Vorteile in ihrer Mitgliedschaft. Für alle drei Aspekte ist die Zustimmung im Vergleich zur Befragung im Jahr 2008 deutlich gestiegen.

### *Klare Schwerpunkte*

Die Mitgliedsunternehmen haben verdeutlicht, wie sie der Verband bei aktuellen Herausforderungen unterstützen kann. Regulatorische Anforderungen, Compliance und MaRisk beeinflussen am stärksten die Geschäftstätigkeit der Leasing-Gesellschaften, dies sagen vor allem die mittelständischen und großen Unternehmen. Für kleinere Gesellschaften stellt die Positionierung des eigenen Unternehmens neben den Anforderungen der MaRisk eine große Herausforderung dar. Entsprechend präferieren die befragten Mitglieder als künftige Dienstleistungsangebote des



BDL die Unterstützung bei der Erstellung eines Auslagerungsleitfadens und bei Compliance-Aufgaben. Mittelständische Unternehmen wünschen sich zudem einen Austausch zum Thema Digitalisierung, kleinere Gesellschaften zum Thema Finanzierung. Der Vorschlag, ein „Zukunftsforum“ einzurichten, das sich mit Fragen der Digitalisierung, von Industrie 4.0 oder mit Mobilitätskonzepten beschäftigt, wird von 66 Prozent begrüßt.

Intensiv wurden die Unternehmensleiter der Mitgliedschaften über Aspekte der Aus- und Weiterbildung befragt. Fachkräftemangel ist derzeit in aller Munde. Entsprechend beschäftigen die Rekrutierung von Nachwuchskräften und die Bindung von Mitarbeitern die Leasing-Unternehmen. Auch in der Leasing-Branche wird Weiterbildung vom ökonomischen Effizienzgedanken getrieben. Die Zeit für Fortbildung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu organisieren, ist ein begrenzender Faktor. Daher sind komprimierte Trainings und Seminare gefragt. Auf positives Feedback bei allen Unternehmensgrößen stießen in der Umfrage E-Learning-Kurse. Zwei von drei Befragten ziehen generell E-Learning-Seminare reinen Präsenzseminaren vor; dies gilt ebenso für die meisten themenspezifischen Veranstaltungen. Ausgenommen hiervon sind lediglich Kurse, die Wissen für Hochschulabsolventen und Führungskräfte vermitteln sollen. Hier wertschätzen die Manager das Netzwerken und den Austausch auf Präsenzseminaren. Inhaltlich auf breites Interesse stoßen (Zertifikats)Lehrgänge zu Geldwäsche und Compliance sowie Seminare für Berufseinsteiger – quer durch alle Größenklassen der Mitgliedschaften. Für Nachwuchskräfte wird eine Plattform begrüßt, die den Austausch der jungen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter untereinander fördert.

### Veranstaltungen des BDL

Um Diskussionen anzuregen und verschiedenen Interessen gerecht zu werden, plant

der BDL das Veranstaltungsformat seiner halbjährlichen Mitgliederversammlungen zu verändern. Im Frühjahr soll eine Leasing-Tagung realisiert werden, auf der auch jenseits der Verbandsarbeit übergeordnete Branchenthemen diskutiert werden sollen. Nach diesem neuen Format befragt, befürworten 72 Prozent eine solche Veranstaltung. Der Mitgliederversammlung im November sollen Foren oder parallel stattfindende Panels zu verschiedenen Themen mehr Raum für Diskussionen und Feedback ermöglichen. Auch hierfür liegt die Zustimmung bei 73 Prozent.

### Neue Kommunikationswege

Gute bis sehr gute Bewertungen erhält die Geschäftsstelle für ihre schriftlichen Informationen. „Besonders gut bewertet wird die schnelle Verbreitung der Informationen“, erläutert Holger Rost, Vorsitzender des BDL-Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit und Public Affairs, die Ergebnisse der Mitgliederbefragung. 96 Prozent beurteilen die Informationen als aktuell, 90 Prozent als sehr verständlich und für 83 Prozent zeichnen sie sich durch gute Praxisorientierung aus. Im Vergleich zur Befragung 2008 haben sich die Bewertungen weiter verbessert. Insbesondere die Praxisnähe hat um 17 Prozentpunkte zugenommen, die Verständlichkeit um sechs Prozentpunkte. „Gemessen an den guten Noten besteht ein gewisser Optimierungsbedarf bei der konkreten Unterstützung zur Umsetzung. Hier vermisst knapp ein Drittel der Befragten konkrete Hilfestellungen“, erläutert Rost.

Neben den Rundschreiben, Newslettern und anderen Schreiben des BDL wird auch das BDL-Profil auf der Social Media Plattform XING vorangetrieben: „Der Neuigkeiten-Kanal gewinnt monatlich neue Abonnenten aus der Leasing-Branche und dem Umfeld.“ Rund 450 XING-User haben bereits die Neuigkeiten des BDL abonniert. „Und auch der Twitter-Account des BDL, der kürzlich eingerichtet wurde, wird gut von den Nutzern angenommen“, erklärt Holger Rost. ■

### Qualität schriftlicher Informationen der Geschäftsstelle

Gute Noten für die schriftlichen Informationen/Optimierungsbedarf bei Umsetzungshilfe

**Frage** „Bitte bewerten Sie die schriftlichen Informationen der Geschäftsstelle, insbesondere die Rundschreiben.“

Verständlichkeit

90 %

Praxisorientierung

83 %

Aktualität

96 %

Hilfestellung für die Umsetzung

64 %

Anteil (sehr) gut Nennungen in Prozent

Quelle: BDL, Mitgliederbefragung 2015

*Handlungsfelder der Verbandsarbeit*

## **EIN GESPRÄCH MIT MARTIN MUDERSBACH, PRÄSIDENT DES BDL**



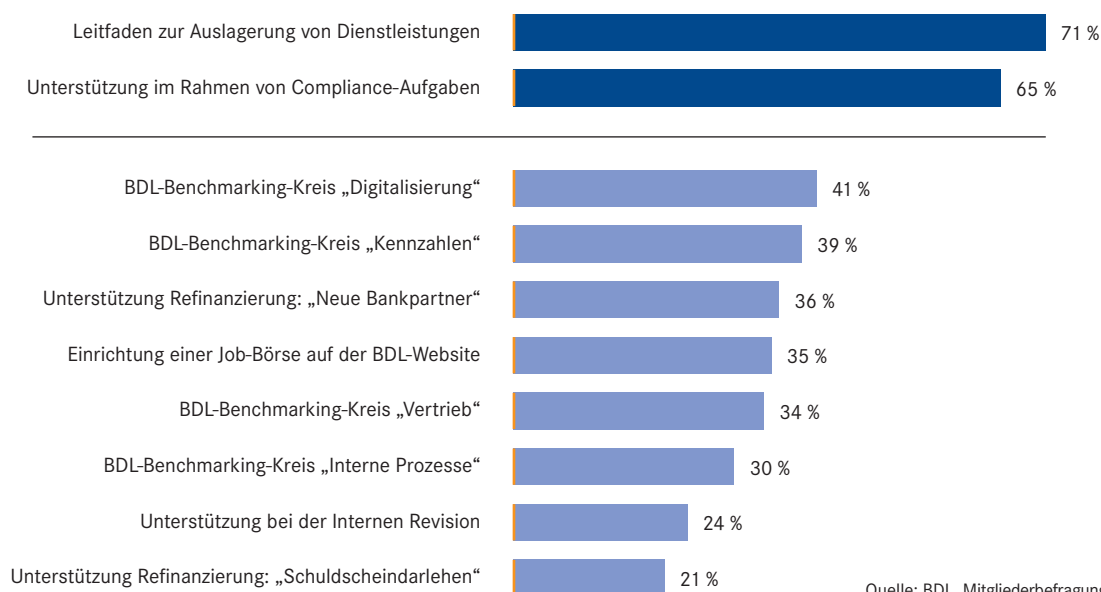
*Martin Mudersbach*

*Der Vorstand des BDL ließ die Geschäftsführer der Mitgliedsgesellschaften im Herbst 2015 über ihre Zufriedenheit mit der Verbandsarbeit sowie über künftige Dienstleistungen und Angebote des BDL befragen. Was waren für Sie die wichtigsten Ergebnisse dieser Mitgliederbefragung?*

**Martin Mudersbach:** Die Geschäftsführer haben mit hoher Übereinstimmung ein klares Bild von den Schwerpunkten künftiger Verbandsarbeit gezeichnet. Sie haben Wünsche für konkrete Dienstleistungsangebote geäußert, die Ausrichtung für das Weiterbildungsprogramm vorgegeben und neue Veranstaltungsformen angeregt. Bestätigt wurde die strategische Ausrichtung der Verbandsarbeit auf die beiden Standbeine Interessenvertretung und Dienstleistung. Beide Aspekte haben für die Mitglieder,

### Welche der nachfolgend aufgeführten potenziellen Dienstleistungen des BDL sind für Ihr Haus von Interesse?

Anteil sehr starkes/starkes Interesse in Prozent



Quelle: BDL, Mitgliederbefragung 2015

unabhängig von ihrer Unternehmensgröße, einen ähnlich hohen Stellenwert. Im Vergleich zur Befragung im Jahr 2008 sehen die Geschäftsführer heute einen noch größeren Nutzen in ihrer Mitgliedschaft und zwar für die Branche, aber auch für das eigene Unternehmen und letztlich sogar für den Befragten persönlich. Dies freut uns natürlich und bestätigt unsere Arbeit als Vorstand.

#### *Hat Sie ein Ergebnis besonders überrascht?*

Insgesamt bestätigt die Befragung, dass wir uns mit der Verbandsarbeit auf einer Linie mit den Erwartungen unserer Mitglieder befinden. Einige der gewünschten Dienstleistungen hatten wir bereits auf der Agenda. Zum Beispiel bieten wir für die Compliance-Beauftragten ein Monitoring-Paket nebst Leitfaden an und Fachseminare zur Geldwäschebekämpfung sind ebenso bereits Bestandteil des Seminarprogramms. Auch die stärkere Ausrichtung der Weiterbildung auf e-Learning

zulasten von Präsenzseminaren ist mit einem externen Anbieter in die Wege geleitet.

#### *Welche neuen Projekte stehen noch auf der Agenda?*

Hier sind vor allem zwei Punkte zu nennen. Das Thema Digitalisierung beschäftigt unsere Mitglieder. Es gab ein starkes Votum für die Einrichtung eines sogenannten Zukunftsforsums, das interdisziplinär Themen wie Industrie 4.0, digitale Transformation oder Mobilitätskonzepte diskutiert. Dazu haben wir eine Arbeitsgemeinschaft Digitalisierung ins Leben gerufen, die für den Herbst 2016 eine Veranstaltung konzipiert, um den Mitgliedern Impulse zur Digitalisierung zu geben.

Das zweite Projekt betrifft die Modifizierung der Mitgliederversammlung. Wir wollen künftig mittels neuer Formate mehr Diskussionen anstoßen. Zudem soll der Erfahrungsaustausch in kleineren Gruppen oder Panels erleichtert werden.

*Anders als bei den früheren Befragungen wurden die Geschäftsführer telefonisch und damit persönlicher und intensiver befragt. Gab es interessante Kommentare oder Anregungen zur Verbandsarbeit?*

Gut jeder Vierte hat uns Anregungen zur Verbandsarbeit gegeben, das zeigt das Interesse und Engagement der Mitglieder. Die Kommentare konzentrieren sich vor allem darauf, die heterogene Struktur der Branche mit teilweise unterschiedlichen Belangen weiterhin und noch stärker zu beachten. Auch postulieren einige Mitglieder, die Lobbyarbeit noch intensiver in Kooperation mit anderen Verbänden voranzutreiben. Dies bestätigt das strategische Vorgehen des Vorstandes, der eine Arbeitsgemeinschaft der Interessensvertreter für Leasing, Investitionskredit und Factoring anstrebt. ■

## VERBANDSGESCHÄFTSSTELLE

Stand Juni 2016

---

### Büro Berlin

Markgrafenstraße 19  
10969 Berlin  
Telefon: 030 20 63 37-0  
Telefax: 030 20 63 37-70  
bdl@leasingverband.de  
www.leasingverband.de  
Twitter: @LeasingVerband

### Büro Brüssel

19 A-D Avenue des Arts  
1000 Bruxelles  
Telefon: +32 2 203 92 90

### Horst Fittler

Hauptgeschäftsführer

### Dr. Martin Vosseler

Geschäftsführer/Bereich Bilanzierung und Steuern

### Anja Patricia Gruhn

Ständige Vertreterin des BDL in Brüssel

### Stefanie Holitschke

Referatsleiterin Recht I

### Harry Marschke (ab 1.12.2015)

Referatsleiter Betriebswirtschaft, Fortbildung und Statistik

### Dr. Matthias Pytlik

Referatsleiter Betriebswirtschaft und Finanzierung

### Claudia Rautenberg

Referatsleiterin Recht II

### Heike Schur

Referatsleiterin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

### Dr. Johannes Sczech (bis 30.3.2016)

Referatsleiter Betriebswirtschaft, Fortbildung und Statistik

### Sekretariat

Kerstin Bachmann  
Kathrin Dickhoff  
Petra Hannemann  
Gisela Stoy

## VORSTAND

---

### **Präsident**

#### **Martin Mudersbach**

Vorsitzender der Geschäftsleitung  
akf leasing GmbH & Co KG

### **Vizepräsident**

#### **Thomas Kolvenbach**

Geschäftsführender Gesellschafter  
COMCO Leasing GmbH

### **Vizepräsident**

#### **Kai Ostermann**

Vorsitzender des Vorstandes  
Deutsche Leasing AG

### **Jochen Jehmlich**

Sprecher der Geschäftsführung  
GEFA BANK GmbH

### **Frederik Linthout** (bis 31.5.2016)

Geschäftsführer  
UniCredit Leasing GmbH

### **Martin Mehrgott**

Geschäftsführer  
MAN Financial Services GmbH

### **Michael Mohr**

Sprecher der Geschäftsführung  
abcfinance GmbH

### **Jürgen Mossakowski**

Vorsitzender des Vorstandes  
CHG-MERIDIAN AG

### **Dr. Martin Starck**

Sprecher der Geschäftsführung  
LBBW Leasing GmbH



## BILANZ- UND STEUERAUSSCHUSS

---

**Bernhard Regnery**

Vorsitzender  
NOMOS Steuerberatungsges. mbH  
für: KGAL GmbH & Co. KG

**Dr. Reinhard Bennert**

BMW Group  
für: BMW Bank GmbH

**Dr. Stephan Berdesinski**

Landesbank Baden-Württemberg  
für: SüdLeasing GmbH

**Uschi Böhm**

UniCredit Leasing GmbH

**Harald Brauer**

DIL Deutsche Immobilien Leasing GmbH

**Dr. André H. Grabowski**

Volkswagen Leasing GmbH

**Ulrich Haumering**

GE Capital Leasing GmbH

**Dr. Marc Lappas**

DZ Bank AG  
für: VR-LEASING AG

**Marcus Menne**

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

**Clemens Richter**

LHI Leasing GmbH

**Walter H. Rösgen**

Capital & Concept Leasing GmbH

**Dr. Pascal Schäfer-Elmayer**

DLF Treuhand Steuerberatungsges. mbH  
für: Deutsche Leasing AG/DAL

**Christoph Schalley**

Mercedes-Benz Leasing GmbH

**Joachim Schlarb**

WTS AG Steuerberatungsgesellschaft  
für: Siemens Finance & Leasing GmbH

**Hildegard Schlepp**

MMV Leasing GmbH

**Rainer Steinbach**

BNP Paribas Lease Group S. A.

**Oliver Süß**

Raiffeisen-IMPULS Finance & Lease GmbH

**Andreas Strauch**

GEFA BANK GmbH

**Andreas Werner**

Merca Leasing GmbH & Co. KG

## RECHTSAUSSCHUSS

---

**Boris Dassen**

Vorsitzender  
akf leasing GmbH & Co KG

**Anne-Gritt Arndt**

Commerz Real AG

**Gerd Asam**

LHI Leasing GmbH

**Dorthe Bendig**

Landesbank Baden-Württemberg  
für: SüdLeasing GmbH

**Lothar Breitfeld**

MMV Leasing GmbH

**Karen Brückner**

Mercedes-Benz Leasing GmbH

**Claudia Doerr**

Siemens AG  
für: Siemens Finance & Leasing GmbH

**Michael Felde**

Deutsche Leasing AG

**Joachim Francke**

RAe Francke & Partner

**Lars Geiger**

GEFA BANK GmbH

**Dr. Ernst-Gerald Koch**

Rechtsanwälte Rosenberger & Koch  
für: UTA Leasing GmbH

**Michael Koytchev**

Volkswagen Leasing GmbH

**Sanja Kraus**

Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

**Marcus Lorbach**

BNP Paribas Lease Group S.A.

**Jürgen Martin**

Toepper Martin Rechtsanwälte  
für: A\*LEASE Auto & Anlagen-Leasing GmbH

**Paul Meschig**

GE Capital Leasing GmbH

**Rainer Stempfle**

CHG-MERIDIAN AG

**Dr. Lenja Vespermann**

für: Merca Leasing GmbH & Co. KG

**Herbert Zahn**

Rechtsanwälte Zahn & Partner  
für: GRENKE AG

**Horst Zimmermann**

UniCredit Leasing GmbH

## AUSSCHUSS FÜR BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE FRAGEN UND REGULATORIK

---

**Heinz-Hermann Hellen**

Vorsitzender  
Deutsche Leasing AG

**Rainer Albers**

Merca Leasing GmbH & Co. KG

**Michael Fichter**

IKB Leasing GmbH

**Dr. Christoph Halstrick**

Commerz Real Mobilienleasing GmbH

**Florian Heumann**

LHI Leasing GmbH

**Horst Hofmann**

BMW Bank GmbH

**Ralf Jäkel**

GEFA BANK GmbH

**Mark Kindermann**

GRENKE AG

**Elmar Lukas**

GE Capital Leasing GmbH

**Maximilian Meggle**

MMV Leasing GmbH

**Olaf Meyer**

Siemens Finance & Leasing GmbH

**Dr. Bettina Müller**

Mercedes-Benz Bank AG  
für: Mercedes-Benz Leasing GmbH

**Thomas Quotschalla**

AAB Leasing GmbH

**Marion Schäfer**

MILLER LEASING MIETE GMBH

**Joachim Schulz**

CHG-MERIDIAN AG

**Klauspeter Seck**

Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)

**Ulrich Weyer**

akf leasing GmbH & Co KG

## AUSSCHUSS FÜR FINANZIERUNGSFRAGEN

---

**Christina Brand**

Vorsitzende  
Nürnberger Leasing GmbH

**Thomas Zetek**

Stellvertretender Vorsitzender  
IKB Leasing GmbH

**Martin Ahammer**

UVW-Leasing GmbH

**Thomas Banck**

COMCO Leasing GmbH

**Ferdinand Dorn**

Nürnberger Leasing GmbH

**Peter Dost**

HW Leasing GmbH

**Dr. Till Ergenzinger**

e<sup>2</sup> Leasing AG

**Daniel Eschbach**

GE Capital Leasing GmbH

**Ekkard Froböse-Ostwald**

UniCredit Leasing GmbH

**Thomas Grübner**

Elbe-Leasing GmbH

**Klaus Hansen**

CONLINK Leasing GmbH & Co. KG

**Andre Kruchem**

De Lage Landen Leasing GmbH

**Volkmar Lange**

CHG-MERIDIAN AG

**Sascha Lerchl**

VR-LEASING AG

**Gunter Neumann**

PV.A Leasing in Europa GmbH

**Michael Schepe**

AWG-Leasing GmbH

**Uwe Schneider**

Econocom Deutschland GmbH

**Volker Schumacher**

Deutsche Leasing AG

**Diane Zetzmann-Krien**

TRUMPF Financial Services GmbH

## AUSSCHUSS FÜR ÖFFENTLICHKEITSARBEIT UND PUBLIC AFFAIRS

## FORUM

---

### **Holger Rost**

Vorsitzender

COMCO Autoleasing GmbH & Co. KG

### **Dirk Bittmann**

abcfinance GmbH

### **Horst Dernai**

Siemens Finance & Leasing GmbH

### **Hans-Joachim Dörr**

TRUMPF Financial Services GmbH

### **Rainer Goldberg**

IKB Leasing GmbH

### **Yvonne Herfurth**

UniCredit Leasing GmbH

### **Günter Jäger**

akf leasing GmbH & Co KG

### **Claudia Kaiser**

Arval Deutschland GmbH

### **Katrin Krause**

Deutsche Leasing AG

### **Karolina Müller** (bis 31.3.2016)

Commerz Real AG

### **Thomas Rebentisch**

SüdLeasing GmbH

### **Matthias Steybe**

CHG-MERIDIAN AG

### **Dagmar Uhlenbrock**

GEFA BANK GmbH

### **Forum Mittelstand**

#### **Dierk Cordes**

Co-Vorsitzender

abcfinance GmbH, Geschäftsstelle Essen

#### **Wolfgang Marschall**

Co-Vorsitzender

Columbus Leasing GmbH



## LEASEUROPE-DELEGIERTE DES BDL

---

### Board

**Dr. Martin Starck**  
LBBW Leasing GmbH

### General Assembly

**Jochen Jehmlich**  
GEFA BANK GmbH

**Martin Mudersbach**  
akf leasing GmbH & Co KG

**Thomas Kolvenbach**  
COMCO Leasing GmbH

**Dr. Martin Starck**  
LBBW Leasing GmbH

### General Assembly – Stellvertretende Mitglieder

**Frederik Linthout** (bis 31.5.2016)  
UniCredit Leasing GmbH

**Lars-Henner Santelmann**  
Volkswagen Financial Services AG

**Jürgen Mossakowski**  
CHG-MERIDIAN AG

**Horst Fittler**  
Bundesverband Deutscher  
Leasing-Unternehmen e.V.

### Accounting & Taxation Committee

**Heinz-Hermann Hellen**  
Deutsche Leasing AG

### Legal Affairs Committee

**Paul Meschig**  
GE Capital Leasing GmbH

### Statistics & Marketing Committee

**Frederik Linthout** (bis 31.5.2016)  
UniCredit Leasing GmbH

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

**Bernd Schröck**  
Deutsche Leasing AG

### Automotive Steering Group

**Christian Helms**  
Volkswagen Bank GmbH

### Truck Rental Working Group

**Peter Ström**  
PEMA GmbH

### Prudential Supervision Committee

**Günther Engelmohr**  
Volkswagen Financial Services AG

## WICHTIGE VERBANDSVERANSTALTUNGEN 2015/16

(Redaktionsschluss: Mai 2016)

**27.1.2015**  
Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin

**2.2.2015**  
Regionale Geschäftsführerkonferenz,  
Hamburg

**3.2.2015**  
Regionale Geschäftsführerkonferenz,  
Düsseldorf

**10.2.2015**  
Regionale Geschäftsführerkonferenz,  
Wiesbaden

**23.2.2015**  
Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,  
Bad Homburg v.d.H.

**25.2.2015**  
Sitzung des Ausschusses für Öffentlich-  
keitsarbeit und Public Affairs, Groß-Gerau

**26.2.2015**  
Sitzung des Ausschusses für betriebswirt-  
schaftliche Fragen und Regulatorik, Berlin

**2.3.2015**  
Regionale Geschäftsführerkonferenz,  
München

**3.3.2015**  
Regionale Geschäftsführerkonferenz,  
Stuttgart

**18.3.2015**  
BDL-Forum Mittelstand, Düsseldorf

**25.3.2015**  
Sitzung des Vorstands, Berlin

**25.3.2015**  
13. Parlamentarischer Abend, Berlin

**28.4.2015**  
Sitzung des Vorstands, Hamburg

**28.4.2015**  
Leasing-Treff, Hamburg

**29.4.2015**  
28. Ordentliche Mitgliederversammlung,  
Hamburg

**10.–13.5.2015**  
Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,  
Bamberg

**11.–12.6.2015**  
Seminar: Zivilrechtliche Fragen zum  
Mobilien-Leasing, Siegburg

**16.6.2015**  
Sitzung des Rechtsausschusses,  
Wuppertal

**17.6.2015**  
Fachkonferenz Leasing- und Kreditwirt-  
schaft, Berlin

**24.6.2015**  
Sitzung des Ausschusses für betriebswirt-  
schaftliche Fragen und Regulatorik, Berlin

**25.6.2015**  
Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,  
Berlin

**2.9.2015**  
Sitzung des Vorstands, Wuppertal

**8.–9.9.2015**  
Seminar: Unternehmensplanspiel,  
Mannheim-Viernheim

**13.–16.9.2015**  
Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,  
Münster

**15.9.2015**  
Sitzung des Ausschusses für Finanzierungs-  
fragen, Berlin

**17.9.2015**  
Sitzung des Ausschusses für betriebs-  
wirtschaftliche Fragen und Regulatorik,  
Bad Homburg

**23.9.2015**  
Sitzung des Ausschusses für Öffentlich-  
keitsarbeit und Public Affairs, Berlin

**1.10.2015**  
Sitzung des Rechtsausschusses, Köln

---

<b>1.10.2015</b> Seminar: Steuerliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Siegburg	<b>17.2.2016</b> Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin	<b>16.3.2016</b> 14. Parlamentarischer Abend, Berlin
<b>29.10.2015</b> Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin	<b>24.2.2016</b> Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin	<b>6.4.2016</b> Seminar: Geldwäschebekämpfung in Leasing-Gesellschaften, München
<b>10.11.2015</b> Sitzung des Vorstands, Stuttgart	<b>25.2.2016</b> Workshop zur Risikotragfähigkeitsrechnung und Kapitalplanung in Leasing-Unternehmen, Frankfurt/Main	<b>17.–20.4.2016</b> Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Münster
<b>10.11.2015</b> Leasing-Treff, Stuttgart	<b>25.2.2016</b> Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit und Public Affairs, Ditzingen	<b>18.4.2016</b> Workshop zur Risikotragfähigkeitsrechnung und Kapitalplanung in Leasing-Unternehmen, Frankfurt/Main
<b>11.11.2015</b> 29. Ordentliche Mitgliederversammlung, Stuttgart	<b>29.2.2016</b> Regionale Geschäftsführerkonferenz, Mainz	<b>26.4.2016</b> Sitzung des Vorstands, Essen
<b>19.11.2015</b> BDL-Jahrespressekonferenz, Frankfurt/Main	<b>7.3.2016</b> Regionale Geschäftsführerkonferenz, Stuttgart	<b>26.4.2016</b> Leasing-Treff, Essen
<b>21.1.2016</b> Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen und Regulatorik, Wuppertal	<b>8.3.2016</b> Regionale Geschäftsführerkonferenz, München	<b>27.4.2016</b> 30. Ordentliche Mitgliederversammlung, Essen
<b>1.2.2016</b> Regionale Geschäftsführerkonferenz, Hamburg	<b>10.3.2016</b> Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, München	<b>31.5.2016</b> BDL-Forum Mittelstand, Frankfurt/Main
<b>2.2.2016</b> Regionale Geschäftsführerkonferenz, Düsseldorf	<b>16.3.2016</b> Sitzung des Vorstands, Berlin	









**BUNDESVERBAND DEUTSCHER  
LEASING-UNTERNEHMEN**

---

Markgrafenstraße 19  
10969 Berlin

Telefon 030 20 63 37-0  
Telefax 030 20 63 37-70  
E-Mail [bdl@leasingverband.de](mailto:bdl@leasingverband.de)

**[www.leasingverband.de](http://www.leasingverband.de)**

---

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

**[www.leaseurope.org](http://www.leaseurope.org)**