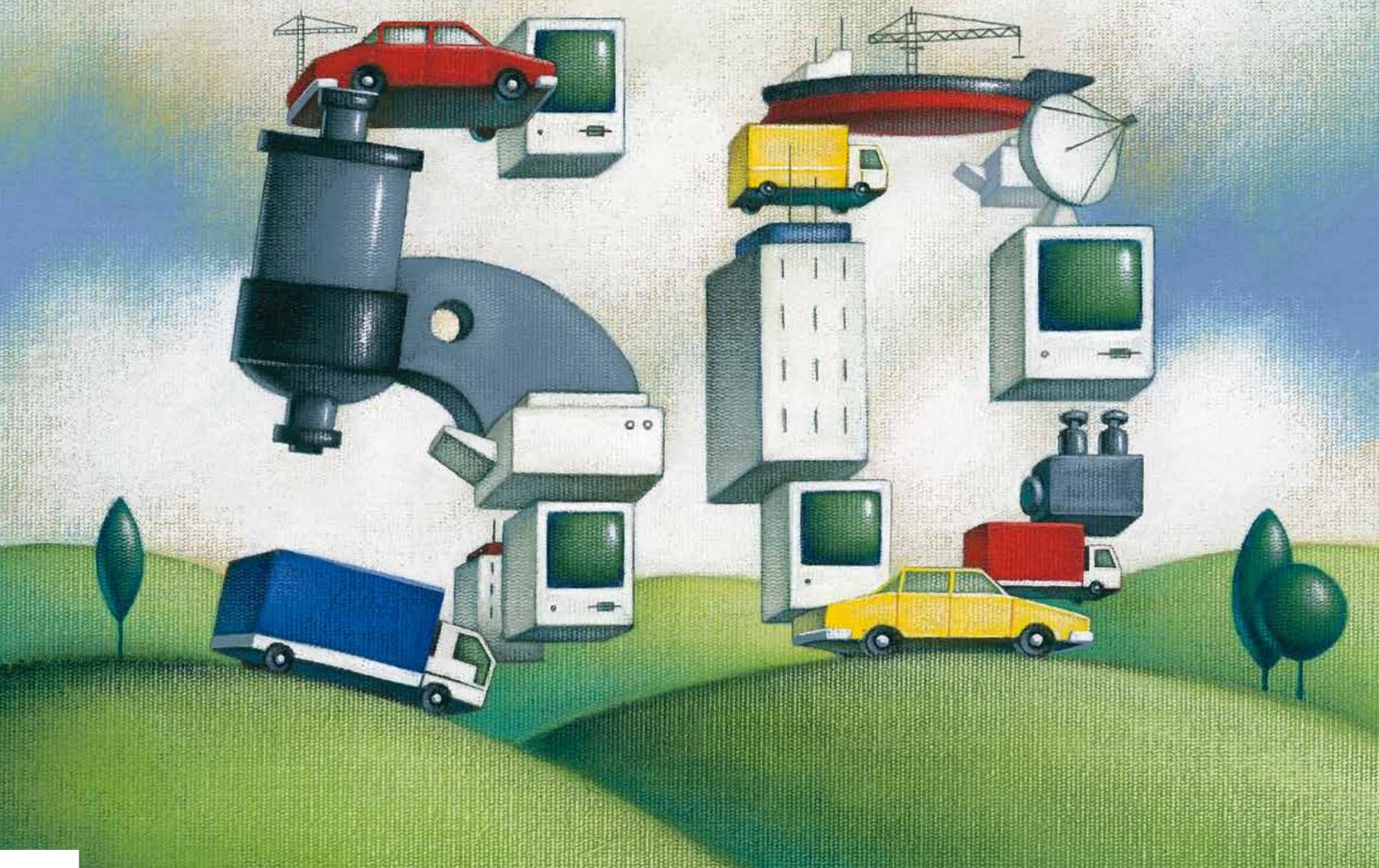


} 50 Jahre Leasing in Deutschland



Jahresbericht 2011 12

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN



} Leasing steht nicht nur für eine 50-jährige Tradition, sondern für ein nach wie vor modernes, innovatives Investitionsinstrument, das aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken ist. Aufgrund der Innovationskraft der Branche gibt es kaum ein Wirtschaftsgut, das heute nicht geleast werden kann und geleast wird. Auch die volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasing als Investitionsmotor der deutschen Wirtschaft ist unter Ökonomen und Politikern längst anerkannt.

4 Vorworte

Bericht des Präsidenten
Bericht des Hauptgeschäftsführers

I. Der deutsche Leasing-Markt

6 Erfolgsfaktor Leasing

Innovationskraft und Beratung auf Augenhöhe

10 Titelthema

50. Branchenjubiläum: Leasing ist nach wie vor
eine moderne und innovative Investitionsform

16 Meilensteine

Geschichte des Leasing in Deutschland

18 Leasing-Markt

Gutes Investitionsklima beflügelt die Leasing-Branche

II. Die Rahmenbedingungen

28 Bilanzierung / Steuern

Leasing-Bilanzierung steht weiterhin im Fokus
Steuerliche Abschreibung von Leasing-Vermögen

30 Recht

Neue Herausforderungen bei der Geldwäschebekämpfung

32 Betriebswirtschaft

Fortschreitende Ausweitung der aufsichtsrechtlichen Pflichten

34 Finanzierung

Liquider Markt sichert Wachstum

III. Der BDL

36 Der Leasing-Verband

Aufgaben und Leistungen des BDL

40 Öffentlichkeitsarbeit

Interessenvertretung und Öffentlichkeitsarbeit
gehen seit vier Jahrzehnten Hand in Hand

42 Die Mitglieder des BDL

Struktur und Marktvolumen

45 Mittelstandsarbeit

BDL unterstützt die mittelständische Struktur der Leasing-Branche

48 Gremien

56 Chronik

Leasing-Wirtschaft ist für eine herausfordernde Zukunft gut aufgestellt

Bericht des Präsidenten | Martin Mudersbach



Die Leasing-Branche feiert 2012 ein besonderes Jubiläum: Vor 50 Jahren gründeten sich die ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland und schrieben eine Erfolgsgeschichte, die ihresgleichen sucht. Die in den Gründungsjahren noch revolutionär anmutende Idee, die Nutzung eines Wirtschaftsgutes, nicht aber das Eigentum daran, schaffe Werte, setzte sich in den 1970er Jahren durch. Leasing ermöglichte den Technologieumbruch vom Blei- zum Fotosatz in der Druckindustrie wie auch die flächendeckende Verbreitung von moderner Bürokommunikationstechnik und Informationstechnologie. Nach der Wiedervereinigung leistete Leasing einen bedeutenden Anteil zum „Aufbau Ost“, um nur einige Meilensteine aus den letzten Jahrzehnten zu nennen.

Aufgrund der Innovationskraft der Branche gibt es inzwischen nahezu kein Investitionsgut, das nicht geleast werden kann. Selbst immaterielle Werte wie Rechte, Marken oder Patente werden mittlerweile von Unternehmen geleast. In Zahlen bedeutet dies, dass 22 Prozent aller Ausrüstungsinvestitionen über Leasing realisiert werden. Betrachtet man nur die außenfinanzierten Investitionen, so ist Leasing das bevorzugte Investitionsinstrument, sein Anteil lag im vergangenen Jahr bei 53 Prozent. Die zweite Hälfte verteilt sich auf Kredite und andere Finanzierungsarten.

Leasing steht nicht nur für eine 50-jährige Tradition, sondern nach wie vor für ein innovatives, modernes Investitionsinstrument. Nach einem halben Jahrhundert ist Leasing aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken. Eine Volkswirtschaft wächst nur über Investitionen. Gerade in Krisenzeiten hat sich die Branche als Partner des Mittelstandes bewährt und Investitionen ermöglicht, wenn Banken eher zurückhaltend waren.

Die Bedeutung von Leasing als Investitionsmotor der deutschen Wirtschaft ist daher längst von Ökonomen und der Politik breit anerkannt.

Fünf Jahrzehnte nach ihrer Gründung ergeben sich weiterhin gute Wachstumschancen für die Leasing-Wirtschaft. Gerade am Wendepunkt zu einem neuen Technik- und Energiezeitalter erfordern die neuen Technologien enorme Investitionen. Anlagen zur Erzeugung alternativer, regenerativer Energien aus Sonne, Wind, Wasser oder nachwachsenden Rohstoffen sind ebenso gefragt wie energiesparende Techniken für Fahrzeuge oder Maschinen. Wie die Branchengeschichte zeigt, sind Leasing-Gesellschaften Experten, wenn es gilt, innovative Produkte auf den Märkten einzuführen. Und bereits heute sorgt Leasing dafür, dass auf den Straßen schadstoffarme Fahrzeuge fahren, da z. B. im Fuhrparkbereich immer die neuesten und damit umweltschonenden Modelle eingesetzt werden.

Die Leasing-Wirtschaft ist gut aufgestellt, den Weg in eine herausfordernde Zukunft zu beschreiten. Um weiterhin Wachstum und Innovationen in Deutschland zu fördern, benötigen die Leasing-Gesellschaften jedoch verlässliche Rahmenbedingungen. Dazu gehört eine Aufsicht mit Augenmaß, die dem begrenzten Risiko, das die Finanzierung von Investitionen durch die Leasing-Branche nachweislich mit sich bringt, Rechnung trägt. Nur unter entsprechenden Rahmenbedingungen kann die Vielfalt der Leasing-Gesellschaften, die einmalig in Europa ist und die Unternehmenslandschaft in Deutschland widerspiegelt, erhalten bleiben und die Unterstützung des Mittelstandes auch für die folgenden Jahrzehnte gewährleistet werden. ■



Von der Konzentration auf das reine Tagesgeschäft noch entfernt

Bericht des Hauptgeschäftsführers | Horst Fittler

Der Konjunkturaufschwung setzte sich 2011 fort. Die deutsche Wirtschaft boomte. Die Unternehmen investierten in Ersatz- und auch in Erweiterungsinvestitionen. Im Laufe des Jahres erreichte die wirtschaftliche Aktivität wieder das vor der Krise bestehende Niveau. Die Leasing-Gesellschaften realisierten 48,5 Mrd. Euro dieser Investitionen. Das Neugeschäft mit Mobilien wuchs um 12 Prozent und stieg damit dynamischer als die Ausrüstungsinvestitionen, dadurch erhöhte sich die Leasing-Quote deutlich. Ins Jahr 2012 startete die Leasing-Wirtschaft mit einem Plus im Mobilien-Leasing von vier Prozent im ersten Quartal. Da das Vergleichsquartal des Vorjahres mit einem Wachstum von 18 Prozent besonders stark war, ist das Ergebnis durchaus zufriedenstellend. Für das laufende Jahr rechnet die Branche mit einem moderaten Gesamtwachstum von drei bis fünf Prozent – immer vorausgesetzt die Wirtschaftslage im Euroraum bleibt stabil.

Dennoch sind die Leasing-Gesellschaften noch weit von der Konzentration auf das reine Tagesgeschäft entfernt. Die aufsichtsrechtlichen Anforderungen und Pflichten, die die Leasing-Gesellschaften erfüllen müssen, weiten sich aus und binden noch immer Ressourcen, wie der Blick in den Teil „Die Rahmenbedingungen“ in diesem Jahresbericht zeigt. Die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) werden nach der letzten Novelle Ende 2010 bereits in diesem Jahr erneut novelliert. Auch die Gesetzgebung auf dem Gebiet der Geldwäschebekämpfung stellt die Branche stetig vor neue Herausforderungen. Nicht zuletzt hält auch das andauernde Ringen um die Reform der internationalen Rechnungslegung den BDL auf europäischer Ebene in Atem.

Allein diese Beispiele zeigen, dass sich der Aufgabenbereich der Geschäftsstelle des BDL weiter ausweiten wird.

Gerade in den vergangenen Jahren haben sich die Anforderungen an die Verbandsarbeit enorm gewandelt, nicht zuletzt durch den tiefsten und bedeutendsten Einschnitt in der Leasing-Geschichte – der Unterstellung unter die Finanzmarktaufsicht Ende 2008 mit den damit verbundenen Anforderungen und Pflichten. Der BDL unterstützt seither seine Mitglieder bei der Umsetzung mit Leitfäden, Anwendungsempfehlungen, Seminaren etc. Diese Dienstleistungen kommen gerade den kleineren und mittleren Gesellschaften zugute, die nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können. Es würde den finanziellen Rahmen vieler dieser Mitglieder sprengen oder stark belasten, die umfangreichen Serviceangebote von externen Beratungsunternehmen in Anspruch zu nehmen. Ein deutlicher Focus in der Verbandsarbeit liegt daher auf den Belangen der mittelständischen Gesellschaften.

Der BDL hat im Laufe seiner Verbandsgeschichte seine Strategie und Maßnahmen nicht nur den veränderten Rahmenbedingungen, sondern auch den sich wandelnden Bedürfnissen der Mitglieder angepasst. Seine Attraktivität misst sich längst nicht mehr ausschließlich an der Funktion als Interessen- und Branchenvertretung – auch wenn diese angesichts der zahlreichen Gesetzgebungsverfahren nach wie vor unerlässlich ist. Jedes einzelne Mitglied fragt nach seinem persönlichen Nutzen und dem Mehrwert, den der Verband ihm über die Interessenvertretung der Branche hinaus bieten kann. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden daher heute und auch künftig die beiden Standbeine des BDL, mit denen der Verband letztlich auch die mittelständisch geprägte Struktur der Leasing-Branche unterstützt. ■

Innovationskraft und Beratung auf Augenhöhe

Fünf Jahrzehnte nach Gründung der ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland hat sich Leasing nachhaltig im Wirtschaftsalltag etabliert. Ob Dienstwagen oder Reisebus, Müllwagen eines Entsorgungsunternehmens, Gabelstapler, Lkw, Kopierer und Computeranlagen, Bau-, Druck- oder Werkzeugmaschinen, Zahnarztstuhl oder Röntgenapparate, Autowaschstraßen oder die Photovoltaikanlage auf dem Kuhstall – täglich sind ungezählte Leasing-Güter im Einsatz. Dank innovativer Produktentwicklungen gibt es kaum ein Wirtschaftsgut, das sich nicht per Leasing anschaffen lässt. Neben den klassischen Mobilien und Immobilien sind Leasing-Lösungen auch für immaterielle Güter verfügbar. Das Spektrum reicht hier von Software über Marken- und Patentrechte bis zur Vorfinanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten.

Spitzenposition bei der Investitionsrealisierung

In Deutschland sind derzeit Wirtschaftsgüter im Wert von weit über 200 Milliarden Euro geleast. Das jährliche Neugeschäftsvolumen, also der Anschaffungswert der Objekte, über die in dem jeweiligen Jahr neue Leasing-Verträge abgeschlossen werden, ist in den vergangenen Jahrzehnten kontinuierlich gestiegen – umgerechnet 2,86 Milliarden Euro im Jahr 1975 auf derzeit fast 50 Milliarden Euro. Damit ist die Leasing-Wirtschaft der größte Investor des Landes. 22 Prozent der Ausrüstungsinvestitionen werden aktuell über Leasing realisiert. Gerechnet auf die außenfinanzierten Anschaffungen, also Investitionen, die nicht mit Eigenmitteln oder aus dem Cashflow finanziert werden, liegt der Leasing-Anteil sogar bei 53 Prozent. Die zweite Hälfte entfällt auf Kredite und andere Finanzierungsarten. Dabei wird Leasing von Unternehmen aller Größenklassen und quer durch alle Branchen genutzt. Etwa vier von fünf Unternehmen in Deutschland ziehen Leasing bei

der Realisierung ihrer Investitionsvorhaben in Betracht. Und für gut ein Drittel ist Leasing sogar die bevorzugte Finanzierungsform, deutlich vor Kredit, Mietkauf und Miete. Leasing hat sich damit in den vergangenen Jahrzehnten eine Spitzenposition als Alternative zum klassischen Bankkredit erobert – und ist so zu einem unverzichtbaren Konjunktur- und Innovationsmotor in Deutschland geworden.

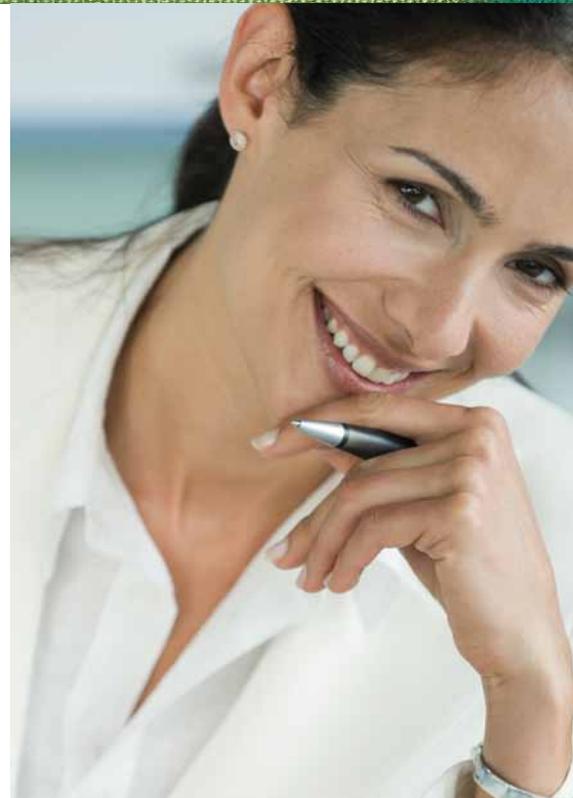
Partner des Mittelstands

Aus der Mittelstandsfinanzierung ist Leasing gar nicht mehr wegzudenken. 85 Prozent der Leasing-Kunden stammen aus dem Mittelstand. Längst hat sich der Gedanke durchgesetzt, dass nicht das Eigentum, sondern die Nutzungsrechte an einem Wirtschaftsgut Werte schaffen. Dies zeigt auch das von Finanzentscheidern an vierter Stelle genannte Leasing-Argument, dass nach Ablauf der Leasing-Vertragsdauer das Objekt zurückgegeben oder gegen ein technisch neues ausgetauscht werden kann. Dies gilt auch für kleinere Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten, bei denen jahrzehntelang der Eigentumsgedanke dominiert hatte.

Für Mittelständler ist dies 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, Dienstwagen oder Maschinen nach nur kurzer Zeit auszutauschen.

Vorteile von Leasing

Die genaue Kalkulierbarkeit der Kosten ist unverändert der wichtigste Aspekt bei der Leasing-Nutzung, zusammen mit der Schonung der Liquidität. Die beiden Argumente stehen im Ranking der Leasing-Vorteile auf den ersten Plätzen. Darüber hinaus ermöglicht Leasing Investitionen ohne Einsatz von Eigenkapital. In seiner



Wirkung ist es mit einer 100-prozentigen Fremdfinanzierung vergleichbar, die in der Kreditwirtschaft praktisch nicht angeboten wird. Nach dem „Pay-as-you-earn-Prinzip“ lassen sich die Leasing-Raten aus den erwirtschafteten Erträgen des Investitionsobjekts bestreiten.

Objektfinanzierer mit Markt-Know-how

Einer der Gründe für den anhaltenden Erfolg des Leasing in seiner 50-jährigen Geschichte ist das Markt- und Objekt-Know-how der Leasing-Branche. Aufgrund ihrer Eigenschaft als Objektfinanzierer und der damit verbundenen Marktkenntnis ermöglichten und ermöglichen die Leasing-Gesellschaften die Realisierung von innovativen Produkten oder Investitionen in neue Märkte, während sich Kreditinstitute eher zurückhaltend zeigen. Gerade mittelständische Unternehmen zeichnen sich durch ihre Innovationsfähigkeit aus und sind nicht selten Marktführer in ihrer Nische.

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

Leasing wird Bestandteil der Unternehmensstrategie

Aus all diesen Gründen nimmt Leasing inzwischen eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmensplanung ein – und zwar unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Lage. Eine weit gewichtigere Einflussgröße ist vielmehr das rasche Tempo, in dem technische Innovationen die Produktzyklen stetig



verkürzen. Leasing verleiht Unternehmen die nötige Flexibilität, um mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Als professionelle Investoren verfügen die Leasing-Gesellschaften in der Regel über eine fundierte spezifische Branchenerfahrung. Die Rückkopplung mit Kunden und Herstellern verschafft ihnen ein sensibles Gespür für Markttrends. Auf dieser Basis können Leasing-Unternehmen schnell und flexibel reagieren.

Dienstleistungen nutzen, Mehrwert steigern

Als eine besonders erfolgreiche Weiterentwicklung des Produkts Leasing haben sich Serviceleistungen erwiesen, die die reine Objektfinanzierung ergänzen. Je nach Objektart reichen diese Dienstleistungen von Versicherungsangeboten über regelmäßige Wartungsarbeiten bis zu Full-Service-Verträgen. Auf Wunsch lassen sich unterschiedlich viele mit der Investition verbundene

Verwaltungs- oder Organisationsaufgaben auslagern. Auf diese Weise erfüllt der Leasing-Spezialist auch die Aufgaben des Versicherungsmaklers, der Werkstatt oder des Unternehmensberaters. Was im Fahrzeugleasing bereits weit verbreitet ist, setzt sich auch in anderen Objektbereichen verstärkt durch. Bei EDV und Büromaschinen werden ebenfalls Rundum-Sorglos-Pakete geschnürt. Von der Beschaffung von Computern und Büromaschinen (Fax, Kopierer etc.) über die Konfiguration, der Wartung bis zum Austausch der Geräte und der Entsorgung von Altgeräten – inkl. zuverlässiger Speicherlöschung – erledigen die darauf spezialisierten Leasing-Unternehmen alles in Absprache mit ihrem Vertragspartner. Auch im Immobilien-Leasing sind Komplettangebote mit Planungs-, Projektsteuerungs- und Facility Managementleistungen attraktiv, z. B. im Bereich der Public Private Partnership. So können deutliche Effizienzgewinne mit einem Gesamtpaket

aus Planen, Bauen und Betreiben erzielt werden. Und beim Maschinen-Leasing können Servicekomponenten wie regelmäßige Wartung vor ungeplanten Ausfallzeiten schützen.

Die Kombination verschiedener Servicemodule entlastet den Leasing-Kunden von Aufgaben, die in der Regel nicht direkt mit seinem Kerngeschäft zusammenhängen, aber auf die Funktionsfähigkeit und den Werterhalt des Leasing-Objektes unmittelbaren Einfluss nehmen. Der Vorteil dieser zusätzlichen Leistung liegt in einer besseren Planung und höheren Transparenz der Folgekosten durch die festgelegte Kalkulationsbasis. Verwaltungsaufwand und Betreiberrisiken lassen sich reduzieren. Von der Möglichkeit, mit professionellem Service-Management die Prozesskosten zu senken, machen daher auch immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen Gebrauch.

Für alle Branchen attraktiv

Aufgrund dieser Vorteile genießt Leasing gerade im Mittelstand hohe Anziehungskraft, wenn es um Investitionsentscheidungen geht. Aber nicht nur dort: Der Kundestamm reicht vom Freiberufler und Einzelunternehmer über kleine und mittlere Firmen bis zum internationalen Konzern – quer durch alle Branchen, ganz gleich, ob

Dienstleistungs- oder Gastronomiegewerbe, Landwirtschaftsbetrieb, Hightech-Schmiede oder Schwerindustrie. Auch der öffentliche Sektor nutzt zunehmend die Vorteile dieser modernen Finanzierungsform. Denn im Rahmen öffentlich-privater Kooperationen (Public Private Partnerships) kann Leasing mit seiner einzigartigen Kombination aus Finanzierungs- und Service-Elementen seine Stärken besonders gut ausspielen.

Beratung auf Augenhöhe

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

50. Branchenjubiläum: Leasing ist nach wie vor eine moderne und innovative Investitionsform

Die Leasing-Branche feiert in diesem Jahr ihr 50-jähriges Bestehen in Deutschland. 1962 gründeten sich die ersten Leasing-Gesellschaften und starteten eine Erfolgsgeschichte, die ihresgleichen sucht. Zehn Jahre später riefen sie den Deutschen Leasing-Verband, den Vorgängerverband des heutigen BDL, ins Leben, sodass auch der BDL in diesem Jahr 40. Jubiläum feiern kann. Nach einem halben Jahrhundert hat sich das Produkt Leasing in der deutschen Wirtschaft dauerhaft etabliert. Es gibt nahezu kein Investitionsgut, das nicht geleast werden kann und nicht geleast wird. Unternehmen aller Größenklassen ziehen Leasing bei ihren Investitionsplänen in Betracht. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasing als Motor für Investitionen und damit für Wirtschaftswachstum ist inzwischen in Deutschland unter Ökonomen und auch in der Politik breit anerkannt. Leasing steht aber nicht nur für eine 50-jährige Tradition, sondern auch für ein nach wie vor modernes Investitionsinstrument, das aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken ist. Der Weg dorthin war jedoch auf weiten Strecken steinig.

Die Pioniere der Branche betraten damals in vielfacher Hinsicht Neuland: Einerseits war der rechtliche und steuerliche Rahmen der neuen Investitionsform noch nicht abgesteckt, andererseits war das unternehmerische Denken noch stark vom Eigentumsgedanken geprägt. Die heutige Überzeugung, dass die Nutzung eines Autos, eines Computers oder einer Maschine und nicht nur das reine Eigentum daran Werte schafft, setzte sich erst langsam durch.

Ursprünge des Leasing

Die Idee des Leasing reicht bis in die Antike zurück. Aristoteles stellte im 4. Jahrhundert vor Christus fest, dass der Reichtum nicht im Eigentum, sondern

vielmehr im Gebrauch liegt. Dies ist der Hauptgedanke des Leasing. Seine Anfänge liegen in den USA. Als Ausgangspunkt wird häufig das Jahr 1877 genannt, als die Telefongesellschaft Bell begann, ihre Telefone nicht zu verkaufen, sondern zu vermieten. Weitere Firmen übernahmen diese innovative Idee. Und während in den 1920er Jahren IBM auf diesem Wege seine Lochkartenmaschinen vertrieb, scheiterte in Deutschland Konrad Zuse mangels Absatzfinanzierung mit seinen ersten frei programmierbaren Rechnern.

Zwar gab es in Deutschland bereits ab 1900 leasing-ähnliche Geschäfte in Form von Bau- und Landwirtschaftsgerätevermietung, Datenverarbeitungsanlagen- oder Maschinenmiete. Die Hersteller nutzten dabei die Vermietung ihrer neuen Produktgenerationen zur Absatzfinanzierung. Als sich 1962 die ersten Leasing-Gesellschaften gründeten, vermieteten diese als Novum die Anlagen herstellerunabhängig, boten zusätzliche Dienstleistungen an, betrieben aktives Marketing und gestalteten schließlich ihr Produkt auch steuerlich interessant.

Pioniere stießen auf Hürden

Zunächst mussten die Leasing-Pioniere einige Hürden überwinden, denn Leasing genoss einen zweifelhaften Ruf als Finanzierungsinstrument für kapitalschwache Firmen, die keinen Kredit mehr bekamen. Daher nutzten im ersten Jahrzehnt der Branchengründung hauptsächlich Großunternehmen und öffentliche Verwaltungen Leasing als Investitionsalternative. Der breite Durchbruch gelang in den 1970er Jahren mit EDV-Anlagen für mittelständische Betriebe. Zudem sorgte der technische Fortschritt in der Druckindustrie für einen Leasing-Boom in dieser Branche. Die Umrüstung von Bleisatz auf Foto- und Lichtsatz erforderte enorme



Jubiläumsfeier im Berliner „ewerk“

Das 50. Branchenjubiläum beging der BDL mit einer feierlichen Veranstaltung am 26. April 2012 in Berlin. Präsident Martin Mudersbach und Hauptgeschäftsführer Horst Fittler (Bild unten links) begrüßten die Gäste zunächst auf der Dachterrasse des „ewerks“. Unter den 300 Besuchern waren auch zahlreiche Vertreter aus Politik und Wirtschaft. So unterhielt sich Prof. Klaus Feinen, einer der Gründungsväter der Branche und langjähriger BDL-Präsident (Bild unten rechts) mit Dr. Michael Meister, stellv. Fraktionsvorsitzender der CDU/CSU-Bundestagsfraktion.

Fotos: Ralf Rühmeier



Investitionen, die die Druckereien über Leasing realisierten. Insgesamt dominierte in den 1970er Jahren das Segment IT/Büromaschinen das Leasing-Neugeschäft. Fahrzeuge nahmen noch eine untergeordnete Rolle ein und hatten einen Anteil von rund zehn Prozent am Neugeschäft. Dies änderte sich jedoch schlagartig in den 1980er Jahren.

Fahrzeug-Leasing boomt

Neben der verstärkten Gründung selbständiger Leasing-Gesellschaften durch Fahrzeughersteller wurde aufgrund intensiver Marketingaktivitäten ein wahrer Boom des Auto-Leasing durch Privatpersonen ausgelöst. Der Anteil der Privatkunden stieg von drei auf über zehn Prozent, wo er auch aktuell noch liegt.

Festreten

Die Festrede auf der Jubiläumsveranstaltung hielt Prof. Dr. Wolfgang Franz, Vorsitzender der „Wirtschaftsweisen“ (Bild rechts) über die Herausforderungen der Wirtschaftspolitik in Europa. Ernst Burgbacher, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium (Bild links) würdigte die Leistungen der Leasing-Wirtschaft und betonte ihre volkswirtschaftliche Bedeutung für Investitionen und Wirtschaftswachstum. Unter den Jubiläumsgästen war auch Arno Städtler vom ifo Institut (Bild unten rechts). Die Kooperation des BDL mit dem Münchener Institut reicht bis in die Anfänge der Branche zurück.



„Pferd gekauft, Auto geleast“, lautete der clevere Werbeslogan eines Automobilkonzerns, der signalisierte, dass Leasing gerade für Leute mit Geld wie geschaffen ist. Das machte Leasing vollends gesellschaftsfähig. Hersteller-Leasinggesellschaften wuchsen um mehr als ein Drittel – eine Steigerung, wie sie seit Branchengründung nicht registriert werden konnte. Erst 1988 ebte der Boom des Auto-Leasing vorerst ab. Bis heute entfällt über die Hälfte des Leasing-Neugeschäfts auf den Fahrzeug-Sektor. Jedes dritte

neuzugelassene Fahrzeug ist geleast. Da das vor allem Wagen aus der Mittel- und Oberklasse sind, beträgt die Leasing-Quote nach Anschaffungswert über 60 Prozent. Entwicklungen in der Automobilbranche beeinflussen daher mittelbar auch die Leasing-Branche.

Seit Mitte der 1980er Jahre zeigt die Neugeschäftskurve steil nach oben. Leasing wuchs und wächst bis auf wenige Ausnahmejahre deutlich dynamischer als die Gesamtinvestitionen, entsprechend ist die



Leasing-Quote fast stetig gestiegen. Die 1990er Jahre standen für die Leasing-Gesellschaften wie auch für andere Wirtschaftszweige ganz im Zeichen des „Aufbau Ost“. Von 1990 bis 1996 investierten die Gesellschaften in Anlagen im Wert von 42 Mrd. DM und leisteten dabei einen bedeutenden Beitrag zur Reindustrialisierung in den neuen Bundesländern.

Im neuen Jahrtausend zog es die Branche verstärkt ins Ausland, besonders nach Osteuropa. Vor allem Dome-

stic Leasing-Geschäfte, wofür die Gesellschaften eine Niederlassung vor Ort gegründet hatten, boomten. In Deutschland überschritt 2006 das Leasing-Neugeschäft die 50-Mrd.-Euro-Marke, die Gesamtleasing-Quote erreichte mit 17,8 Prozent ihren höchsten Stand.

Bedeutendster Einschnitt in der Leasing-Geschichte

Schon drei Jahre später befand sich die Leasing-Branche im Griff der schwersten Rezession der

Nachkriegsgeschichte und verzeichnete 2009 einen historischen Einbruch des Neugeschäfts um -23 Prozent. Zu dieser schwierigen Marktsituation kam zeitgleich die Unterstellung der Leasing-Gesellschaften unter die Finanzmarktaufsicht hinzu. Diese stellte den bedeutendsten und tiefsten Einschnitt in der Branchengeschichte dar. Zumal die umfangreichen Anforderungen und Pflichten, die sich auch durch die Aufsicht „light“ ergeben haben, eine sehr heterogene Branche trafen.

Mittelständisch geprägte Branche

In fünf Jahrzehnten hat sich in Deutschland – abweichend zu anderen europäischen Ländern – eine vielschichtige Branchenstruktur mit einem starken mittelständischen Kern gebildet. Die Leasing-Wirtschaft spiegelt damit die deutsche Unternehmenslandschaft wider. Den Kunden kann sie somit eine Beratung auf Augenhöhe bieten, was neben der Innovationskraft eines der Erfolgsgeheimnisse der Branche ist. 2011 hat die Branche die Krise gut überstanden und verzeichnete im Mobilen-Leasing ein Wachstum von zwölf Prozent. Das gesamte Neugeschäft wuchs im vergangenen Jahr wieder auf fast 50 Mrd. Euro.

Kundenbedürfnisse im Wandel

Schon die erste Befragung von Leasing-Nehmern 1973 durch das Meinungsforschungsinstitut DIVO Inmar ergab aus heutiger Sicht erstaunlich aktuelle Leasing-Motive: Die Erhaltung des Eigenkredit-Spielraums, die Liquiditätsvorsorge und die Möglichkeit der Erreichung von Rationalisierungserfolgen wurden als Hauptargumente genannt. Die Ausschaltung des Überalterungsrisikos und die Möglichkeit zu einer flexiblen Investitionspolitik folgten an vierter und fünfter Stelle des Rankings.

All diese Leasing-Vorteile werden auch nach 50 Jahren noch von Kunden unter den Top 5 aufgeführt, wie die nachfolgenden Befragungen im Rahmen der BDL-Marktstudien 1994, 2002, 2007 und 2011 zeigten. Je nach Konjunkturlage veränderte sich jedoch die Reihenfolge der Motive. In der jüngsten Befragung aus dem vergangenen Jahr eroberte erstmals das Argument, dass das Leasing-Objekt nach Ablauf der Vertragslaufzeit zurückgegeben werden kann, den vierten Platz. Dies zeigt, dass der Eigentumsgedanke nun auch bei den kleineren und mittleren Unternehmen, die die Mehrzahl der Unternehmen in Deutschland stellen, keine bedeutende Rolle mehr spielt.

Leasing führt seit einigen Jahren im Wettbewerb der Finanzierungsinstrumente. Es hat bei den Unternehmen in Deutschland das Image eines innovativen, modernen und flexiblen Produkts. Die Leasing-Gesellschaften sind für ihre Kunden längst keine reinen Investitionsfinanzierer, sondern vielmehr Berater für Güter und Märkte sowie Dienstleister für die Leasing-Objekte.

Ausblick

Mit ihrer Innovationskraft werden sich die Leasing-Gesellschaften wie in den vergangenen 50 Jahren rasch auf Veränderungen der Rahmenbedingungen, Anforderungen des Marktes und der Kunden einstellen können – und auch müssen. Denn die Märkte werden sich immer schneller wandeln. Zu den traditionell starken Leasing-Standbeinen Fahrzeuge, Maschinen und IT werden neue Branchen hinzukommen. Jetzt, am Wendepunkt zu einem neuen Technik- und Energiezeitalter, ergeben sich enorme Wachstumschancen für die Leasing-Wirtschaft. Einerseits sind Anlagen zur Erzeugung alternativer, regenerativer Energien wie Sonne, Wind, Wasser oder Biogas händierendend gefragt, andererseits werden

Leasing-Wirtschaft spendet 90.000 Euro zum Jubiläum von Branche und Verband für Berliner Schulen

Die stolze Summe von 90.000 Euro haben die BDL-Mitglieder und KIPS (Kooperations- und Informationspartner) zum Jubiläum der Branche und des Verbandes für einen sozialen Zweck gespendet. Die Summe kommt drei Berliner Schulen, der Cecilien-Grundschule in Wilmersdorf, der Turnvater-Jahn-Grundschule in Prenzlauer Berg und dem Max-Dellbrück-Gymnasium in Niederschönhausen, zugute. Mit der Spende werden neue Aufenthaltsräume, ein begrünter Schulhof oder neue Spielflächen ermöglicht. Den symbolischen Scheck für die Schulen überreichten BDL-Präsident Martin Mudersbach (im Bild links) und Horst Fittler, BDL-Hauptgeschäftsführer, der Berliner Wirtschaftssenatorin Sybille von Obornitz.

„Gelebte soziale Verantwortung der Wirtschaft“

Mit den 90.000 Euro will die Branche einerseits den Standort Berlin als Sitz des Verbandes unterstützen und andererseits einen Beitrag dazu leisten, die Ausbildungssituation von Schülerinnen und Schülern zu verbessern. Gemeinsam mit der Senatskanzlei wurden im Vorfeld Schulen ausgewählt, die besonders



dringend finanzielle Mittel für Sanierungsmaßnahmen benötigen. Wirtschaftssenatorin von Obornitz bedankte sich bei der Übergabe des Schecks: „Mit ihrer großzügigen Spende leisten die Unternehmen der Leasing-Branche einen nachhaltigen Beitrag zur Bildungsinfrastruktur für junge Menschen in Berlin. Das ist gelebte soziale Verantwortung der Wirtschaft für unsere Stadt. Im Namen des Senats und auch ganz persönlich danke ich allen Beteiligten sehr herzlich für ihr außerordentliches Engagement.“

energiesparende Techniken für Fahrzeuge oder Maschinen benötigt. Diese Technologien ziehen eine enorme Investitionswelle nach sich.

Leasing-Gesellschaften sind Experten, wenn es gilt, innovative Produkte auf den Märkten einzuführen. Bereits heute sorgen die Leasing-Gesellschaften dafür, dass schadstoffarme Fahrzeuge auf die Straße kommen, da z. B. im Fuhrparkbereich immer die neuesten und damit

umweltschonende Modelle eingesetzt werden. Auch der Gesundheitsbereich, die Life-Science-Forschung oder die Nanotechnologie bergen Wachstumspotenzial für die Leasing-Wirtschaft. In diesen Hightech-Branchen sind die Innovationszyklen besonders kurz, und für die dort tätigen Unternehmen ist es ein entscheidendes Erfolgskriterium, mit den modernsten, neuesten Techniken zu arbeiten. Somit ist die Leasing-Wirtschaft auch für die nächsten 50 Jahre gut gerüstet. ■

Geschichte des Leasing in Deutschland

- **1962 Gründung der ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland.**

Die Pioniere der Branche importieren die neue Investitionsalternative aus den USA. Zwar haben Hersteller bereits seit längerem neue Produktgenerationen ihrer Anlagen über Anlagenmiete angeboten, durch Leasing erfolgt dies nun herstellerunabhängig. Die Leasing-Gesellschaften stoßen auf eine Reihe von Hürden: Leasing hat zunächst den Ruf, ein Rettungsring für kapitalschwache Firmen zu sein. Die heutige Auffassung, dass die Nutzung eines Objekts und nicht das reine Eigentum daran Werte schafft, muss sich noch durchsetzen. Zudem fehlen dem Produkt Leasing die rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen.

- **1971 Vollamortisationserlass Mobilien-Leasing.**

Der vom Bundesministerium der Finanzen im Wege der Verwaltungsanweisung veröffentlichte Leasing-Erlass regelt die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums von mobilen Leasing-Objekten und die bilanzielle Abbildung von Leasing-Verhältnissen in den Jahresabschlüssen von Leasing-Geber und Leasing-Nehmer.

Der Erlass bildet zusammen mit den späteren Erlassen von 1972, 1975 und 1991 die steuerrechtliche Grundlage für das Leasing-Geschäft in Deutschland.

- **1972 Gründung des Deutschen Leasing-Verbandes.**

16 Leasing-Gesellschaften gründen im November den Deutschen Leasing-Verband, der sich später in Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften (BDL) umbenennt.

- **1973 Erste Befragung von Leasing-Nehmern durch das Meinungsforschungsinstitut DIVO Inmar.**

Motive für das Leasing von Mobilien sind:

1. Erhaltung des Eigenkredit-Spielraums (genannt von 55 Prozent)
2. Liquiditätsvorsorge (51 Prozent)
3. Möglichkeit der Erreichung von Rationalisierungserfolgen (40 Prozent)
4. Ausschaltung des Überalterungsrisikos (38 Prozent)
5. Möglichkeit zu einer flexiblen Investitionspolitik (34 Prozent)
6. Schnellere Anpassung an sich ändernde Marktverhältnisse (30 Prozent)

- **1975 Büromaschinen und EDV dominieren das Leasing-Neugeschäft in der ersten Hälfte der 1970er Jahre.**

Ihr Anteil am Neugeschäft beträgt gut zwei Drittel, während das Leasing-Geschäft mit Straßenfahrzeugen nur zehn Prozent ausmacht.

Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen erweisen sich als Wegbereiter der Leasing-Branche. Einige Hersteller bieten ihre Anlagen anfangs sogar ausschließlich auf Miet- oder Leasing-Basis an.

- **1983 Das Fahrzeug-Leasing erlebt einen Siegeszug mit enormen Wachstumsraten.**

Das Leasing von Straßenfahrzeugen dominiert das Leasing-Neugeschäft (Anteil 31 Prozent); das Segment Büromaschinen-Leasing wird auf den zweiten Platz verwiesen. Hersteller lösen mittels entsprechender Marketingaktionen einen wahren Boom des Auto-Leasing durch Privatpersonen aus. Der Anteil

der Privathaushalte am Neugeschäft beträgt elf Prozent, ein Jahr zuvor waren es noch lediglich drei Prozent. Das Neugeschäft der Leasing-Gesellschaften mit Herstellerhintergrund steigert sich um mehr als ein Drittel, eine Rekordmarke wie sie seit Branchen-gründung nicht registriert werden konnte.

- **1988 Eine fünfjährige Boomphase im privaten Auto-Leasing geht zu Ende.**

- **1996 Beitrag zum „Aufbau Ost“.**

Von 1990 bis 1996 investiert die Leasing-Branche in Anlagen im Wert von 42 Mrd. DM in den neuen Ländern und trägt damit deutlich zum „Aufbau Ost“ bei.

- **2001 Fusion der Leasing-Verbände.**

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften fusioniert mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen zum heutigen BDL. Die Geschäftsstelle zieht nach Berlin.

- **2003 Deutschland erlebt eine Rezession.**

Die rückläufigen gesamtwirtschaftlichen Investitionen wirken sich auch negativ auf die Leasing-Branche aus. Das Leasing-Neugeschäft verringert sich moderat um zwei Prozent. Gleichzeitig kann die Branche weitere Marktanteile gewinnen. Die Leasing-Quote steigt beim Mobilien-Leasing auf 22,7 Prozent. Damit beweist sich gerade in Krisenphasen die Leasing-Branche als Partner des Mittelstandes, denn sie ermöglicht den Unternehmen auch in Zeiten der Kreditklemme, ihre Investitionen zu realisieren.

- **2004 Das Auslandsgeschäft boomt.**

Im Jahr 2004 werden 2.600 Leasing-Verträge im grenzüberschreitenden Geschäft (Cross Border

Leasing) mit einem Gesamtvolumen von 1,9 Mrd. Euro abgeschlossen sowie 94.000 Leasing-Verträge mit einem Gesamtvolumen von 2,3 Mrd. Euro als Domestic Leasing über Dependancen deutscher Leasing-Gesellschaften im Ausland.

- **2006 Das Neugeschäft überschreitet die 50-Mrd.-Euro-Marke.**

Die Leasing-Investitionen liegen bei 52,4 Mrd. Euro, die Leasing-Quote erreicht ein Jahr zuvor die in der 50-jährigen Geschichte höchste Marke von 18,3 Prozent, die Quote fürs Mobilien-Leasing beträgt 23,7 Prozent.

- **2008 Leasing unter der Aufsicht.**

Ende Dezember werden die Leasing-Gesellschaften der Finanzaufsicht unterstellt und müssen in den Folgejahren einen umfangreichen Anforderungskatalog umsetzen.

- **2009 Im Griff der Rezession.**

Historischer Einbruch des Leasing-Neugeschäfts um 23 Prozent infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise.

- **2011 Krise überstanden.**

Die Branche hat die Krise gut überstanden und verzeichnet im Mobilien-Leasing ein Neugeschäftswachstum von zwölf Prozent.

- **2012 Jubiläum**

Der BDL feiert am 26. April 2012 „50 Jahre Leasing in Deutschland“ mit einer Jubiläumsveranstaltung im Berliner „ewerk“.

Weitere Informationen zum Jubiläum im Internet unter: 50jahre.leasingverband.de ■

Gutes Investitionsklima beflügelt die Leasing-Branche

Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

Die Erholung der deutschen Wirtschaft nach der schweren Rezession, in die sie infolge der internationalen Finanzkrise im Winterhalbjahr 2008/2009 geraten war, setzte sich 2011 fort. Im Laufe des Jahres erreichte die wirtschaftliche Aktivität das vor der Krise bestehende Niveau wieder. Der konjunkturelle Aufschwung wurde hauptsächlich von der binnenwirtschaftlichen Nachfrage – dem privaten und staatlichen Konsum sowie den Anlageinvestitionen – getragen. Zwar florierete auch der Export trotz der Eintrübung des weltwirtschaftlichen Umfeldes weiter. Da aber die Importe stärker als der Export zunahmen, trug die Außenwirtschaft weniger als im Vorjahr zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts bei. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes nominal um 3,8 Prozent (real um 3,0 Prozent).

Die Investitionen folgten dem Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage. Angesichts der steigenden Kapazitätsauslastung und günstiger Rahmenbedingungen wurden neben Erneuerungsinvestitionen zunehmend Erweiterungsinvestitionen getätigt. Die Investitionstätigkeit wurde durch die moderate Entwicklung der Lohnstückkosten, ein niedriges Zinsniveau, die gemäßigt restriktiven Bedingungen der Banken bei der Kreditvergabe an Unternehmen im Inland und das Vorhandensein von beträchtlichen Mitteln der Unternehmen zur Selbstfinanzierung begünstigt. Die Ausrüstungsinvestitionen (einschließlich der Investitionen in die sonstigen Anlagen) wuchsen nominal um 6,8 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Die Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) stiegen nominal um 8,0 Prozent. Insgesamt wuchsen die Investitionen (ohne Wohnungsbau) nominal um 7,2 Prozent.

Leasing-Konjunktur

Gesamtmarkt nach der ifo Erhebung

Die Leasing-Branche hat mit der dynamischen Investitionstätigkeit der Unternehmen Schritt gehalten. Zwar setzte der Anstieg der Leasing-Investitionen im Jahr 2010 aufgrund langer Lieferzeiten von Fahrzeugen und Maschinen mit Verzögerung ein, die Zuwachsraten der Leasing-Investitionen im Verlauf des Jahres 2011 waren jedoch höher als die der gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen. Gleichwohl war in beiden Fällen ein Nachlassen der Investitionsdynamik im Jahresverlauf zu beobachten.

Nach der Erhebung des ifo Instituts, die alle Unternehmen der Leasing-Branche erfasst, betrug der Zuwachs über das gesamte Jahr 2011 gegenüber dem Vorjahr 7,0 Prozent. Das Volumen der gesamten Neuinvestitionen der Leasing-Branche stieg von 45,4 Mrd. Euro in 2010 auf 48,5 Mrd. Euro in 2011. Der Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen – die Leasing-Quote – blieb stabil bei 15,0 Prozent.

Das Mobilien-Leasing – das Leasing von Ausrüstungsgütern – stieg um 11,8 Prozent und erreichte ein Volumen von 46,0 Mrd. Euro. Da es stärker als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen anstieg, ist die Mobilien-Leasing-Quote – der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen – gestiegen, von 20,7 Prozent im Jahr 2010 auf 21,7 Prozent in 2011. Der Anteil des Leasing an den außenfinanzierten Investitionen wuchs von 47 auf 53 Prozent.

Das Immobilien-Leasing – das Leasing von Nichtwohnbauten – schrumpfte 2011 um 40,0 Prozent auf ein Volumen von 2,5 Mrd. Euro. Die Immobilien-Leasing-

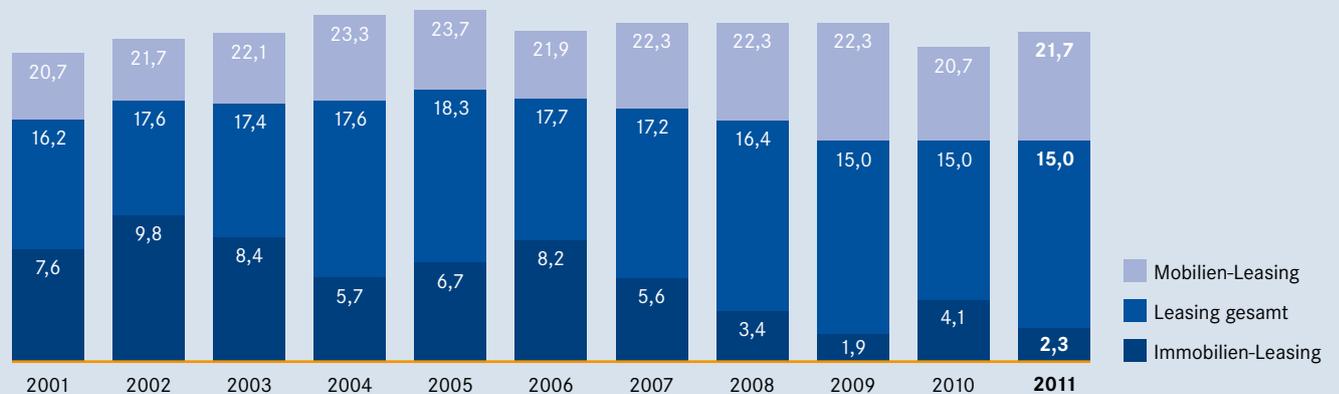
Leasing-Investitionen/ Gesamtwirtschaftliche Investitionen

in Mrd. Euro



Leasing-Quoten

in Prozent



Quote – der Anteil des Leasing an gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) – fiel von 4,1 Prozent im Jahr 2010 auf 2,3 Prozent im Jahr 2011. Der starke Rückgang des Immobilien-Leasing ist auf einen Basiseffekt zurückzuführen, der durch einige wenige großvolumige Geschäfte im Vorjahr hervorgerufen worden ist.

Die Gründe für den deutlichen Unterschied in der Höhe der Leasing-Quoten bei Mobilien und Immobilien liegen in der Leasing-Fähigkeit der Objekte und in strukturellen Konkurrenzverhältnissen auf den Märkten. Im Bereich der Bauinvestitionen ist aus rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gründen ein geringerer Teil der Objekte leasingfähig als bei den Ausrüstungsinvestitionen. Außerdem gibt es hier andere Formen der strukturierten Finanzierungen, die in den vergangenen Jahren an Boden gewonnen haben.

Mitgliedsunternehmen des BDL

Die Mitgliedsgesellschaften des BDL decken mit ihrem Neugeschäft rund 90 Prozent des vom ifo Institut erfassten gesamten Leasing-Marktes ab. Die Daten über ihr Leasing-Geschäft fließen in die Statistik des ifo Instituts ein. Daneben führt der BDL eine jährliche Erhebung über das Geschäft seiner Mitglieder durch, die detailliertere Daten über das summierte Geschäft seiner Mitglieder liefern soll. Diese BDL-Umfrage umfasst im Bereich der Mobilien außer Leasing-Verträgen noch Mietkaufverträge, die vom ifo Institut nicht berücksichtigt werden.

Das Mobilien-Neugeschäft der BDL-Mitglieder ist im vergangenen Jahr um 15,5 Prozent gewachsen und hat ein Volumen von 45,5 Mrd. Euro erreicht, darunter

5,6 Mrd. Euro Neugeschäft im Mietkauf. Das Neugeschäft Immobilien-Leasing ist um 49,3 Prozent geschrumpft und hat ein Volumen von 2,1 Mrd. Euro erreicht. Hier ist anzumerken, dass das Volumen des Immobilien-Leasing sehr stark von Großgeschäften bestimmt wird. Im Vorjahr 2010 fiel das Volumen aufgrund einiger Großgeschäfte ungewöhnlich hoch aus. Im Gegensatz zum Volumen ist die Stückzahl der neuen Verträge im Immobilien-Leasing 2011 um 29,7 Prozent gestiegen.

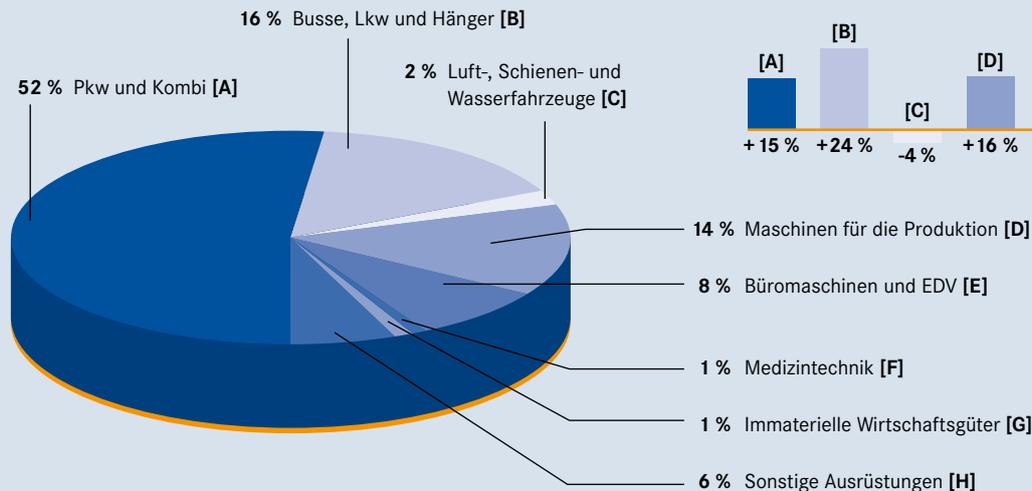
Das Neugeschäft Mobilien entwickelte sich je nach Eigentümer-Hintergrund der Leasing-Gesellschaften unterschiedlich. Die bankennahen Leasing-Gesellschaften verzeichneten einen Zuwachs ihres Neugeschäfts von 12,0 Prozent, die herstellernahen Gesellschaften von 16,8 Prozent und die unabhängigen Leasing-Gesellschaften wuchsen um 21,7 Prozent.

Straßenfahrzeuge bedeutendste Objektgruppe

Straßenfahrzeuge waren auch 2011 das wichtigste Segment des Marktes. Pkw und Kombi (Anteil von 52 Prozent) sowie Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (16 Prozent) dominierten mit 68 Prozent das Mobilien-Neugeschäft. Die zweitgrößte Objektgruppe bildeten mit 14 Prozent die Maschinen für die Produktion. Es folgte mit acht Prozent das Segment Büromaschinen und EDV. Sonstige Ausrüstungen erlangten einen Anteil von sechs Prozent. Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge erreichten einen Anteil von zwei Prozent. Anteilsmäßig an letzter Stelle der Leasing-Investitionen standen mit je einem Prozent die Medizintechnik sowie Immaterielle Wirtschaftsgüter. Damit ist die Reihenfolge der Leasing-Objektgruppen nach Marktanteilen gegenüber 2010 unverändert geblieben, die Änderungsraten entwickelten sich aber je nach Objektgruppe unterschiedlich.

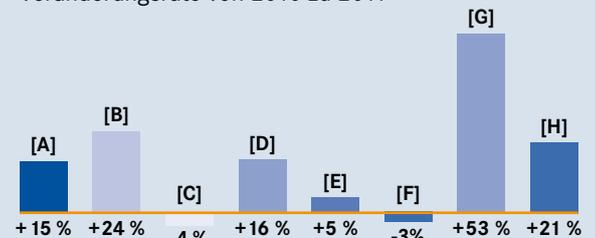
Wichtige Objektgruppen

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Veränderungsrate von 2010 zu 2011



Ein deutlicher Zuwachs erfolgte im Jahr 2011 in den Produktgruppen der Immateriellen Wirtschaftsgüter (+53 Prozent), der Sonstigen Ausrüstungen (+21 Prozent), der Busse, Lkw und Hänger sowie Transporter (+24 Prozent). Der Sektor Maschinen für die Produktion wuchs um 16 Prozent, Pkw und Kombi um 15 Prozent. Unterdurchschnittlich legte der Sektor Büromaschinen und EDV (+5 Prozent) zu. Einbußen erlitten zwei Produktgruppen: Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge (-4 Prozent) und Medizintechnik (-3 Prozent).

Die Straßenfahrzeuge stellen die größte Objektgruppe im Leasing dar. Die Leasing-Quote gemessen an den Anschaffungswerten lag hier bei 56 Prozent. Die Stückzahl der neu geleaste Pkw stieg im vergangenen Jahr (+10,4 Prozent) stärker als die gesamten Pkw-Neuzulassungen (+8,8 Prozent), wobei die gewerblichen Neuzulassungen stärker als die der privat genutzten Pkw stiegen.

Die Mehrzahl der Leasing-Fahrzeuge wird gewerblich genutzt; von den 2011 neu geleaste Pkw waren 82 Prozent gewerblich zugelassen. Der Anteil der gewerblichen Halter an den Neuzulassungen entspricht dagegen 60 Prozent. Entsprechend stieg die Leasing-Quote gemessen an den Stückzahlen auf 35 Prozent.

Die Anzahl der neu verleaste Nutzfahrzeuge ist um 20,2 Prozent gestiegen. Der Anstieg der gesamten Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen lag bei 18,7 Prozent. Die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen sind ein zuverlässiger Indikator für die gesamtwirtschaftliche Konjunktur. Gestiegene Neuzulassungen weisen auf eine verstärkte Nachfrage, eine anziehende Produktion und einen höheren Transportbedarf hin.

Die Maschinen für die Produktion stellen nach den Straßenfahrzeugen die zweitgrößte Objektgruppe

im Leasing-Neugeschäft. Die Leasing-Quote in dieser Objektgruppe lag bei neun Prozent. Sie ist gegenüber dem Vorjahr leicht gestiegen. Bei den Produktionsmaschinen hat sich die gute Investitionskonjunktur besonders stark niedergeschlagen.

Büromaschinen einschließlich der EDV stellen die drittgrößte Objektgruppe im Leasing dar. Ihre Leasing-Quote lag bei 13 Prozent und ist gegenüber dem Vorjahr in etwa gleich geblieben. Noch zu Beginn der 1980er Jahre lag der Leasing-Anteil bei 50 Prozent, sank danach stark und ist in den vergangenen Jahren stabil geblieben. Die technische Entwicklung prägte das Geschäft und führte zu immer leistungsfähigerer Hardware bei sinkenden Preisen und zu einem größeren Anteil der Software an den IT-Investitionen. Für die Leasing-Unternehmen bedeutet dies, sich auf die wirtschaftliche Abwicklung von kleineren Losgrößen und auf das Angebot von gesonderten Software-Leasing-Verträgen einzustellen.

Die Objektgruppe der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge wies 2011 einen kleinen Rückgang des Neugeschäfts auf. Die Entwicklung dieser Objektgruppe wird stark von einzelnen Großgeschäften geprägt. Im Vorjahr war das Neugeschäft überdurchschnittlich stark gestiegen.

Medizintechnik verzeichnet ein noch geringes Neugeschäftsvolumen im Leasing. Es lag 2011 bei knapp unter 0,5 Mrd. Euro. Angesichts der gegenwärtig 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 neuesten Stand der Technik zu folgen.

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

Sonstige Ausrüstungen sind eine Sammelgruppe für die restlichen Objekte. Diese reichen von der Elektro-, der Nachrichten- und Signaltechnik über die optischen Erzeugnisse bis zu den Ladeneinrichtungen.

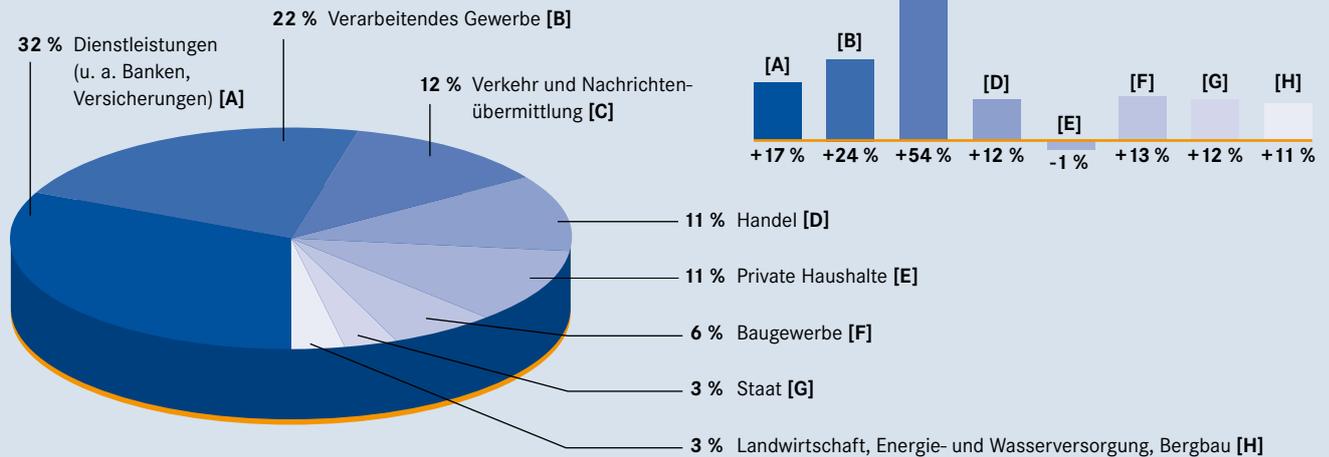
Dienstleistungen bedeutendster Kundensektor

Das Neugeschäft Mobilien ist im Jahr 2011 in allen Kundensektoren mit Ausnahme der Privathaushalte gewachsen. Gestiegen ist es in den Sektoren Verkehr und Nachrichtenübermittlung (+54 Prozent), Verarbeitendes Gewerbe (+24 Prozent), Dienstleistungen (+17 Prozent), Baugewerbe (+13 Prozent), Handel (+12 Prozent), Staat (+12 Prozent) sowie Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau (+11 Prozent). Das Neugeschäft im Kundensektor Private Haushalte ging um ein Prozent leicht zurück.

Der Dienstleistungssektor ist seit Mitte der 1990er Jahre hinsichtlich der Wertschöpfung der bedeutendste Sektor der deutschen Volkswirtschaft. Er steht dementsprechend auch als Kundensektor der Mobilien-Leasing-Investitionen an erster Stelle. Sein Anteil am Neugeschäft betrug im Jahr 2011 rund 32 Prozent und ist im Vergleich zum Vorjahr in etwa gleich geblieben. Zu diesem heterogenen Sektor zählen u. a. Kreditinstitute, Versicherungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe, Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister. Die Leasing-Quote ist hier noch

Kundensektoren

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

relativ gering (12 Prozent). Es besteht noch Wachstumspotenzial. Die wichtigsten Objekte im Geschäft mit diesem Sektor sind Pkw und Büromaschinen einschließlich der EDV.

Das Verarbeitende Gewerbe steht an zweiter Stelle im Ranking der Kundensektoren. Sein Anteil an den Mobilien-Leasinginvestitionen ist im Jahr 2011 auf rund 22 Prozent gestiegen. Die Leasing-Quote im Verarbeitenden Gewerbe lag leicht über dem Durchschnitt (17 Prozent).

Der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung nimmt den dritten Platz der Kundensektoren ein. Er verzeichnete 2011 ein überdurchschnittliches Wachstum des Neugeschäfts. Dadurch ist sein Anteil am Neugeschäft deutlich gestiegen (auf 12 Prozent). Dieser Sektor gilt als besonders konjunktur reagibel.

Der Handel steht an vierter Stelle der Kundensektoren. Da das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr unterdurchschnittlich gewachsen ist, sank sein Anteil leicht (auf elf Prozent). Die Leasing-Quote im Handel ist relativ hoch (34 Prozent).

Die Privaten Haushalte stehen an fünfter Stelle der Kundensektoren. Ihr Anteil am Neugeschäft des Mobilien-Leasing im Jahr 2011 betrug elf Prozent. Das Neugeschäft ist im vergangenen Jahr nochmals leicht zurückgegangen, sodass sich ihr Anteil um zwei Prozentpunkte verringerte. Das Leasing von Pkw und Kombi dominiert das Geschäft mit den Privaten Haushalten (Anteil über 90 Prozent). Die Neuzulassungen der privaten Halter stiegen weniger stark als die der gewerblichen Halter. Der Sektor wird noch immer von der Abwrackprämie des Jahres 2009 beeinflusst, als aufgrund staatlicher Anreize viele private Halter

ein neues Fahrzeug gekauft bzw. finanziert haben. Da private Fahrzeuge in der Regel rund alle vier Jahre ausgetauscht werden, ist ein Ende der „Durststrecke“ in Sicht. Den größten Marktanteil haben hier die herstellernahen Leasing-Gesellschaften. Sie haben seit Mitte der 1980er Jahre das Leasing für Private Haushalte durch die Kreation neuer Vertragsvarianten und die Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen attraktiv gestaltet.

Das Baugewerbe steht an sechster Stelle der Kundensektoren. Sein Anteil am Leasing-Neugeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr stabil geblieben (sechs Prozent). Das Baugewerbe weist seit Jahren eine sehr hohe Leasing-Quote auf (58 Prozent).

Den siebten und letzten Platz im Ranking der Kundensektoren teilen sich mit einem Anteil von je drei Prozent der Staat und der Sektor Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau. Das Neugeschäft mit Kunden aus beiden Sektoren ist im Jahr 2011 leicht unterdurchschnittlich gewachsen, der Anteil ist stabil geblieben. Gemessen an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen des Staates ist das erzielte Neugeschäft noch gering. Die wichtigsten Objekte im Geschäft mit dem Sektor Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau sind die landwirtschaftlichen und forstwirtschaftlichen Geräte.

Vertragsformen im Mobilen-Geschäft

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge im Mobilen-Geschäft stieg im Jahr 2011 um 8,6 Prozent auf 1,4 Mio. Stück. Der durchschnittliche Wert eines Neuvertrages betrug 32.200 Euro und ist damit nominell um 6,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. BDL-Mitglieder realisieren 45,5 Mrd. Euro Ausrüstungsinvestitionen.

Der Anschaffungswert aller Objekte im Mobilen-Geschäft der BDL-Mitglieder wuchs im Jahr 2011 um 15,5 Prozent auf 45,5 Mrd. Euro. Davon entfielen 39,9 Mrd. Euro (88 Prozent) auf das Leasing und 5,6 Mrd. Euro (12 Prozent) auf den Mietkauf. Die Wachstumsrate war beim Mietkauf (+26,2 Prozent) größer als beim Leasing (+14,1 Prozent).

Betrachtet man nur das Leasing-Geschäft – ohne Mietkauf – so entfiel über die Hälfte (58 Prozent) auf das an den Leasing-Erlasser 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.

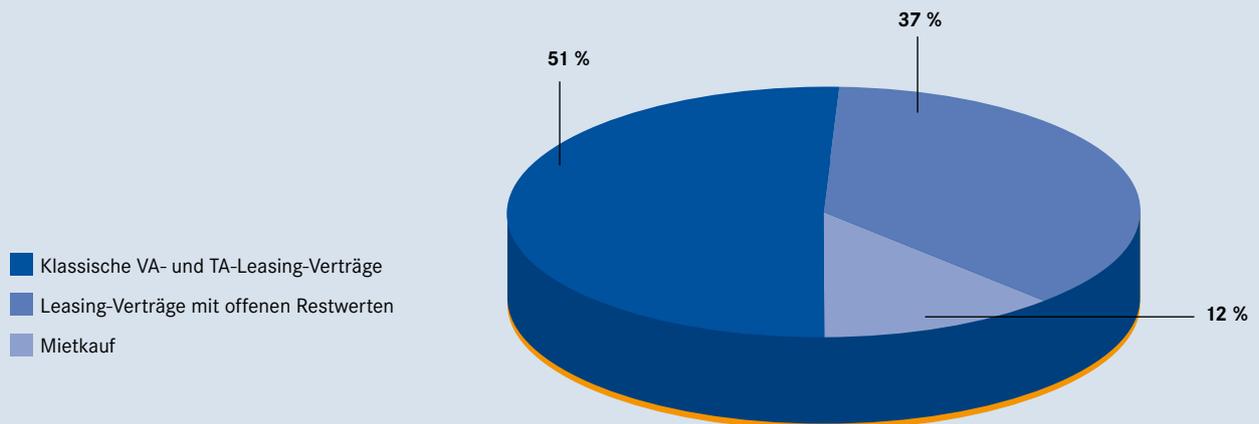
Den übrigen Teil des Leasing-Geschäftes stellten Operate-Leasingverträge dar (42 Prozent). Nach wirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die volle Amortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines neuen Leasing-Vertrages mit demselben oder einem anderen Kunden oder durch die Objektverwertung in eigener Verantwortung der Leasing-Gesellschaft ein. Diese Vertragsvarianten haben sich im IT- und Pkw-Leasing – besonders im Zusammenhang mit Service-Komponenten – bereits fest etabliert.

Vertriebswege im Mobilen-Leasing

Leasing-Gesellschaften gewinnen ihre Kunden über mehrere Vertriebswege:

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

Anteile der Vertragsarten am Mobilien-Neugeschäft



Quelle: BDL

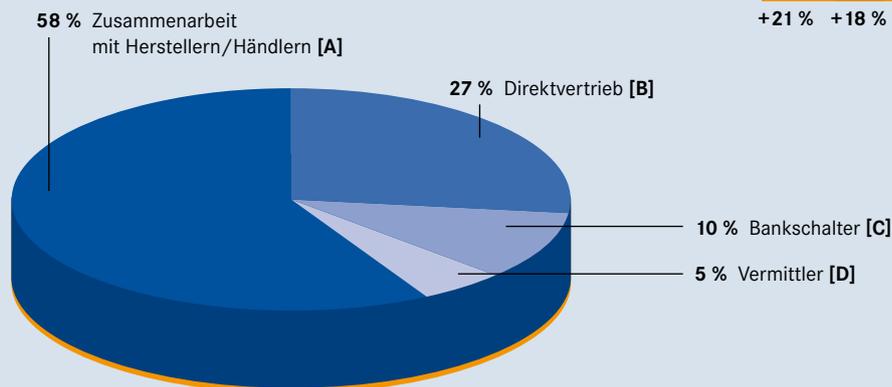
Rahmen von Leasing-Verträgen an. Beim Händler-Leasing wird der Kontakt des Kunden zur Leasing-Gesellschaft durch den Händler von Investitionsgütern hergestellt. Das Geschäft über diesen Vertriebsweg ist 2011 überdurchschnittlich – um 21 Prozent – gewachsen. Dadurch ist sein Anteil auf 58 Prozent gestiegen.

- Beim Direktvertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst. Das im Direktvertrieb 2011 erzielte Volumen im Mobilien-Leasing ist ebenfalls überdurchschnittlich – um 18 Prozent – gewachsen. Der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing beträgt 27 Prozent.
- Am Bankschalter wird Leasing häufig als Alternative zum Kredit angeboten. Das Neugeschäft dieses Vertriebsweges ist im vergangenen Jahr unterdurch-

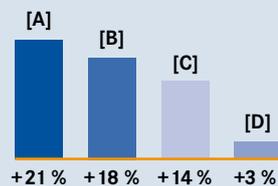
schnittlich – um 14 Prozent – gewachsen. Sein Anteil sank daher auf zehn Prozent.

- Der Vermittler akquiriert den Kunden und handelt mit ihm den Leasing-Vertrag aus, den er an die Leasing-Gesellschaft weiterreicht. Dieses Geschäft ist nur um drei Prozent gewachsen. Der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing ist auf fünf Prozent leicht zurückgegangen.
- Beim E-Commerce wird der Kontakt zur Leasing-Gesellschaft vom potenziellen Kunden selbst – ohne Mitwirkung eines Händlers oder Vermittlers – über das Internetportal der Leasing-Gesellschaft hergestellt. Dieser Distributionskanal bietet die Möglichkeit, auch Objekte mit geringeren Anschaffungswerten wirtschaftlich vermarkten zu können. Er ist im Vergleich zum Vorjahr weiter geschrumpft. Der Anteil des Ver-

Anteile der Vertriebswege im Mobilien-Leasing am Neugeschäft



Veränderungsrate von 2010 zu 2011



Quelle: BDL

triebs über das Internet ist mit deutlich unter einem Prozent sehr klein und wird deshalb in der Grafik „Anteile der Vertriebswege“ nicht ausgewiesen.

Internationales Leasing-Geschäft

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

Einblick in die Güter- und Finanzmärkte vor Ort. Die Auslandsaktivitäten der Leasing-Unternehmen haben unter der konjunkturellen Entwicklung auf den betreffenden Märkten gelitten. Das Volumen des Cross Border Leasing ist im Jahr 2011 erneut sehr stark geschrumpft (-20 Prozent). Es belief sich auf lediglich 0,1 Mrd. Euro. Auch das Domestic Leasing war 2011 rückläufig (-31 Prozent) und erreichte ein Volumen von 2,3 Mrd. Euro. Während das Cross Border Leasing von einzelnen Großgeschäften dominiert wird, bestimmen Standardgeschäfte das Domestic Leasing.

Das Domestic Leasing in den Auslandsmärkten ist im Neugeschäftsvolumen der BDL-Mitgliedsgesellschaften nicht enthalten. Es wird als Investitionsvolumen in den jeweiligen Ländern erfasst. Im Jahr 2011 waren ungefähr ein Drittel der BDL-Mitglieder im Auslandsgeschäft aktiv.

Ausblick 2012

Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren in ihrer Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2012 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in diesem Jahr nominal um 2,4 Prozent (real um 0,9 Prozent). Sie gehen davon aus, dass sich die Konjunktur ab dem Frühjahr 2012 von der vorgehenden Schwächephase, die sie im Herbst 2011 befallen hat, wieder erholt. Die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen werden um nominal 2,9 Prozent, die Investitionen in Nichtwohnbauten um 2,8 Prozent wachsen.

Das Neugeschäft der Leasing-Branche wird dem gesamtwirtschaftlichen Trend folgen, da Leasing erfahrungsgemäß einen in etwa konstanten Anteil bei der Realisierung von Investitionen hat. Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen BDL-Trendmeldung für das I. Quartal 2012 stieg das Neugeschäft im Mobilien-Leasing (inkl. Mietkauf) um 4,1 Prozent gegenüber dem

entsprechenden Vorjahreszeitraum. Für das Gesamtjahr wird das Neugeschäft wachsen, allerdings mit einer geringeren Zuwachsrate als im Vorjahr. Die Branche erwartet ein Plus von etwa drei bis fünf Prozent.

Diese Einschätzung wird auch von den aktuellen Ergebnissen des ifo Geschäftsklimas Mobilien-Leasing gestützt. Der Geschäftsklimaindikator, der vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung mit Unterstützung des BDL monatlich erhoben wird, liegt bereits seit Jahresbeginn 2010 im positiven Bereich. Im Mai 2012 ist er aber von seinem Höchstwert, den er Mitte 2011 erreicht hat, weit entfernt. Zwar schätzen die Leasing-Gesellschaften die aktuelle Geschäftslage in etwa so gut wie im vergleichbaren Vorjahreszeitraum ein. Die Erwartungen für die nächsten sechs Monate werden aber von den Leasing-Gesellschaften nicht mehr so positiv beurteilt wie im Vorjahr. Das ifo Institut prognostiziert für das laufende Jahr ein gedämpftes Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen. ■

Leasing-Bilanzierung steht weiterhin im Fokus

Die Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung nach IFRS prägte im Berichtsjahr weiterhin die Arbeit des BDL im Bereich Bilanzierung und Steuern. Dabei konnten einige wichtige Etappenerfolge erzielt werden.

Schon seit Jahren arbeiten der internationale Standardsetzer International Accounting Standards Board (IASB) und das US-amerikanische Financial Accounting Standards Board (FASB) an der Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung. Ihr Ziel ist es, in der Bilanz des Leasing-Nehmers alle mit Leasing-Geschäften verbundenen Verpflichtungen abzubilden. Dazu wurde das sogenannte Right of Use-Modell entwickelt, das alle Leasing- und Mietverhältnisse mit ihren Nutzungsrechten (Right of Use) und Verbindlichkeiten (Liability) in der Bilanz des Mieters und Leasing-Nehmers erfasst. In Deutschland werden davon rund 1.000 größere Unternehmen betroffen sein, die ihre Jahresabschlüsse nach IFRS erstellen.

Nachdem ein 2010 vorgelegter Standardentwurf („Exposure Draft“) ein überaus kritisches Echo der Fachwelt hervorgerufen hat, stand 2011 im Zeichen der Überarbeitung. Der BDL und andere europäische Leasing-Verbände haben sich unter Federführung des europäischen Dachverbandes Leaseurope sehr intensiv in diesen Prozess eingebracht und konnten in zentralen Kritikpunkten Verbesserungen erzielen. Auf die ursprünglich vorgesehene Bewertung der Right of Use-Assets und -Liabilities mit wahrscheinlichkeitsgewichteten Erwartungswerten wird verzichtet und die Behandlung von Kurzfristverträgen mit einer Laufzeit bis zu zwölf Monaten wird vereinfacht. Dadurch wird insbesondere die Anwendungskomplexität gemildert, die stark kritisiert worden war. Auch auf Seiten der Leasing-Geber-Bilanzierung wurden Erfolge erzielt. Das

sogenannte Performance Obligation-Modell, das zu einem völlig unzutreffenden Bilanzbild geführt hätte, konnte abgewendet werden.

Andere wesentliche Problemfelder sind nach wie vor ungelöst. Dazu gehört die Frage der Folgebewertung der Right of Use-Assets und -Liabilities, die wiederum Einfluss auf die Aufwandserfassung beim Leasing-Nehmer hat. Das im Exposure Draft beschriebene Modell würde bei allen Miet- und Leasing-Verhältnissen zu einem degressiven Verlauf des Leasing-Aufwands führen. Die Fachwelt kritisiert dies insbesondere bei bisherigen Operating Leases als Widerspruch zum wirtschaftlichen Gehalt einer gleichbleibenden Nutzungsüberlassung. Die Boards haben mehrfach versucht, dem durch modifizierte Bewertungsverfahren Rechnung zu tragen, jedoch bisher keine Lösung gefunden, die auf ungeteilte Zustimmung der Fachöffentlichkeit gestoßen wäre.

Die vielen offenen „Baustellen“ des Projekts führen immer wieder auf den grundlegenden Konstruktionsfehler des Reformansatzes zurück, alle Miet- und Leasing-Verhältnisse bilanziell über einen Kamm scheren zu wollen. Neben Leasing mit seinen vielfältigen und oftmals maßgeschneiderten Vertragsarten sind auch andere Formen der Nutzungsüberlassung vom Standard-Entwurf betroffen. Das Spektrum reicht von der Kurzfristmiete über serviceintensive Operating Leases bis zu Mietkaufgeschäften – vom Kopierer-Leasing mit Einzelkopieabrechnung über die Bereitstellung von Rechnerkapazitäten bis hin zu langfristigen Immobilien-Vermietungen. Angesichts dieser Verschiedenartigkeit kann es keine One-Size-Fits-All-Lösung geben. EFRAG, das einflussreiche Beratergremium der EU-Kommission in Rechnungslegungsfragen, bringt dies auf den Punkt:

„In EFRAG’s view, the IASB cannot gain acceptance of a standard that calls for the recognition of all leases in all circumstances. If the IASB pursues this project, the current distinction between financing and operating leases should be retained, however improvements should be made to the existing distinction in IAS 17 to require recognition of liabilities arising from transactions that are in substance financing transactions.“ (EFRAG, März 2012)

Es ist sehr zu hoffen, dass die Standardsetzer diesen Rat annehmen. Wenngleich nach mehreren Verschiebungen für die zweite Jahreshälfte 2012 ein Re-Exposure

angekündigt ist, also die erneute Durchführung eines vollständigen Konsultationsverfahrens zum überarbeiteten Standardentwurf, sollten die Boards über eine grundlegende Neuausrichtung ihres Reformansatzes nachdenken. Denn nach Jahren der kontroversen Diskussion scheint in der Fachwelt die Erkenntnis zu reifen, dass der bisherige Standard IAS 17 Schwächen im Detail aufweisen mag, jedoch mit seiner Unterscheidung von Operating und Finance Leases auf der Grundlage einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise eine adäquate Antwort auf die Verschiedenartigkeit der Leasing- und Mietverhältnisse gibt. ■

Steuerliche Abschreibung von Leasing-Vermögen

Zunehmend in den Blickpunkt der Verbandsarbeit ist auch die steuerliche Abschreibung von Leasing-Vermögen gerückt. Angesichts eines jährlichen Neugeschäftsvolumens von knapp 50 Mrd. Euro, das zu 90 Prozent beim Leasing-Geber zu bilanzieren ist, spielen die steuerlichen Abschreibungsbedingungen verleaster Wirtschaftsgüter naturgemäß eine entscheidende Rolle für die Branche.

Leasing-Unternehmen streben an, ihr Vermietvermögen entsprechend seines tatsächlichen Wertverlaufs in der Steuerbilanz abzubilden. Denn dann stimmen die steuerlichen Abschreibungen mit dem tatsächlichen Werteverzehr des Leasing-Objekts überein, auf dem auch die Kalkulation der Leasing-Raten basiert. Damit wird die Besteuerung von Scheingewinnen vermieden, die entstehen würden, wenn die steuerlich anerkannten Abschreibungen geringer sind als die kalkulatorisch in den Leasing-Raten enthaltenen. Aufgrund von Wahlrechten und unterschiedlichen Wertverlaufscharakteristika in den

zahlreichen Objektklassen nähern sich die Leasing-Gesellschaften dem Ziel einer möglichst periodengerechten Erfolgsverrechnung auf unterschiedlichen methodischen Wegen an.

Um diese leasingtypische Pluralität der Abschreibungsmethoden zu erhalten, hat sich der BDL an das Bundesministerium der Finanzen gewendet. Ziel ist es insbesondere, die Abschreibung des Leasing-Objekts über die Vertragslaufzeit auf den vertraglichen Restwert steuerlich anzuerkennen. Angesichts der besonderen Objekt- und Marktkenntnisse der Leasing-Unternehmen führt diese vertragsbezogene Konkretisierung des Abschreibungsplans oftmals zu einer besseren Annäherung des bilanziellen an den tatsächlichen Wertverlauf des Leasing-Objekts. Im Interesse der Bilanzwahrheit und mit Blick auf den Grundsatz der periodengerechten Erfolgsermittlung bleibt zu hoffen, dass sich die obersten Finanzbehörden den Argumenten des BDL nicht verschließen werden. ■

Neue Herausforderungen bei der Geldwäschebekämpfung

Die Gesetzgebung auf dem Gebiet der Geldwäschebekämpfung stellt die Leasing-Branche stetig vor neue Herausforderungen. Aktuelles Beispiel ist das Gesetz zur Optimierung der Geldwäscheprävention, das am 1. März 2012 vollständig in Kraft getreten ist. Durch dieses Gesetz sollen die Defizite, die die FATF in ihrer Deutschlandprüfung im Februar 2010 bei der nationalen Umsetzung der 3. Anti-Geldwäscherichtlinie festgestellt hat, beseitigt werden. Die FATF (Financial Action Task Force) ist ein von den G7-Staaten und dem Präsidenten der EU-Kommission 1989 gegründetes, international führendes Gremium zur Geldwäschebekämpfung mit Sitz bei der OECD in Paris. Über die Neuerungen, die sich durch dieses Gesetz für die Leasing-Branche ergeben, hat der BDL seine Mitglieder mittels Rundschreiben und im Rahmen eines BDL-Spezialseminars Geldwäsche umfassend informiert.

Höhere Anforderungen an vereinfachte Sorgfaltspflichten

Bei Leasing-Verträgen, bei denen die Zahlungen des Leasing-Nehmers 15.000 Euro im Kalenderjahr nicht überschreiten, besteht nach § 25 d KWG (Gesetz über das Kreditwesen) ein nur geringes Geldwäscherisiko. Vorbehaltlich von Einzelfall-Prüfungen müssen hierbei lediglich vereinfachte Sorgfaltspflichten angewendet werden. Während bisher die Feststellung des Namens des Vertragspartners ausreichte, wird künftig eine förmliche Identifizierung des Vertragspartners nach dem GWG („Geldwäschegesetz“) erforderlich sein. Nur der Umfang der Überprüfung der Identität kann angemessen reduziert werden. Daneben ist eine kontinuierliche Überwachung der Geschäftsbeziehung erforderlich. Dieses Mindestmaß an Sorgfaltspflichten, wie es in der Gesetzesbegründung heißt, konterkariert zum einen den Erleichterungseffekt der vereinfachten

Sorgfaltspflichten und steht zum anderen nicht in angemessenem Verhältnis zum hierdurch verursachten Mehraufwand.

Grund für die Einführung der vereinfachten Sorgfaltspflichten war u. a. die Erkenntnis, dass Leasing wenig bis gar nicht geldwäscherechtlich relevant ist. Die relativ lange Laufzeit der Leasing-Verträge und die damit einhergehende geringe Fungibilität der angelegten Gelder machen Leasing für Geldwäscher unattraktiv. Darüber hinaus reduziert sich das Geldwäscherisiko aufgrund der Abwicklung des Leistungsaustausches bei Leasing-Verträgen weitgehend: Da Leasing-Raten grundsätzlich bargeldlos gezahlt werden, hat die Bank des Leasing-Kunden im Regelfall, also wenn der Leasing-Nehmer zugleich Kontoinhaber ist, diesen bereits identifiziert. Die nun erforderliche zusätzliche förmliche Identifizierung durch die Leasing-Gesellschaft führt somit lediglich zu einer Verdoppelung der Identifizierungspflicht.

Einbeziehung inländischer PEPs

Die Ermittlung politisch exponierter Personen (PEP) muss künftig unabhängig vom Wohnsitz und dem Ort der Amtsausübung des Vertragspartners erfolgen. Erfasst werden demnach nun auch Personen, die ihr politisches Amt im Inland ausüben. Anders als bei PEPs, die ein ausländisches Amt bekleiden, sollen diese jedoch nicht den verstärkten Sorgfaltspflichten unterliegen, sofern nicht besondere Umstände auf ein erhöhtes Gefährdungspotenzial schließen lassen. Bei inländischen PEPs sind daher im Regelfall die allgemeinen Sorgfaltspflichten zu erfüllen. In der Praxis bedeutet die Einbeziehung inländischer PEPs, dass jeder Vertragspartner auf eine PEP-Eigenschaft zu überprüfen ist. Zusätzlich ist auch jeder wirtschaftlich Berechtigte daraufhin zu untersuchen.

Geldwäschebeauftragter für Leasing-Objektgesellschaften

Aufgrund der Novellierung des § 9 GWG sind u. a. Finanzunternehmen unabhängig von ihrer Mitarbeiterzahl verpflichtet, einen Geldwäschebeauftragten zu bestellen. Nach der gesetzlichen Definition in § 1 Absatz 3 KWG, auf die das Geldwäschegesetz verweist, sind auch Leasing-Objektgesellschaften als Finanzunternehmen betroffen. Derzeit dürften etwa 10.000 Leasing-Objektgesellschaften zur Finanzierung von großvolumigen Leasing-Objekten am deutschen Markt existieren. Für jede einzelne Leasing-Objektgesellschaft muss nun aufgrund der Gesetzesnovellierung ein Auslagerungsvertrag für den Geldwäschebeauftragten mit der Verwaltungsgesellschaft geschlossen werden. Jeder einzelne Auslagerungsvertrag bedarf zudem der vorherigen Zustimmung durch die zuständige Länderbehörde. Sowohl für Leasing-Gesellschaften als auch für die Aufsichtsbehörden bedeutet dies einen immensen Verwaltungsaufwand, der keinem ersichtlichen Mehrwert an Prävention gegenübersteht. Denn Leasing-Objektgesellschaften treffen keine eigenständigen geschäftspolitischen Entscheidungen und verfügen darüber hinaus auch nicht über eigenes Personal, sondern werden von der übergeordneten Leasing-Gesellschaft verwaltet. Der Geldwäschebeauftragte der Verwaltungsgesellschaft bezieht die Objektgesellschaften dabei in die Erfüllung der geldwäscherechtlichen Pflichten mit ein. Eines zusätzlichen Auslagerungsvertrages bedarf es hierfür nach Auffassung des BDL nicht.

Zudem besteht nach der derzeitigen Fassung des § 9 Abs. 2 Nr. 1 GWG ein eklatanter Wertungswiderspruch zu den Anforderungen, die an Leasing-Gesell-

schaften als Finanzdienstleistungsinstitute gestellt werden. Für diese ist die Bestellung eines Geldwäschebeauftragten erst ab einer Betriebsgröße von mindestens zehn Mitarbeitern verpflichtend. Durch die Neufassung des § 9 GWG werden somit höhere Anforderungen an Leasing-Objektgesellschaften gestellt als an deren Verwaltungsgesellschaften.

Der BDL hat zu dieser Problematik bereits gegenüber dem Bundesministerium der Finanzen Stellung genommen. Der verantwortliche Ministerialrat hat zugesichert im Rahmen der Kommunikation mit den zuständigen Länderbehörden, das Anliegen des Verbandes zu unterstützen, von der Pflicht zur Bestellung eines Geldwäschebeauftragten bei Leasing-Objektgesellschaften abzusehen. Denkbar wäre der Erlass von Sammelverwaltungsakten, um die Objektgesellschaften von der Bestellung eines Geldwäschebeauftragten zu befreien.

Ausblick

Aufgrund der Komplexität des Themas und der Ausweitung bestimmter Pflichten des Geldwäschegesetzes auf den Nichtfinanzsektor wurde bereits eine weitere Überarbeitung des Geldwäschegesetzes im Jahr 2012 in Aussicht gestellt. Zudem ist das Thema auch auf europäischer Ebene stetig von großer Relevanz. Die FATF hat ihre überarbeiteten „40+9-Empfehlungen“ bereits im Februar 2012 verabschiedet und die EU-Kommission arbeitet derzeit an der 4. Anti-Geldwäscherichtlinie. Ein erster Vorschlag wird im Herbst 2012 erwartet. Der BDL wird diese Themen begleiten und weiterhin deutlich machen, dass es für Leasing, wegen seiner geringen geldwäscherechtlichen Relevanz, keiner weiteren Verschärfungen bedarf. ■

Fortschreitende Ausweitung der aufsichtsrechtlichen Pflichten

Der kräftige konjunkturelle Rückenwind aus dem zweiten Halbjahr 2010 führte zusammen mit der guten Liquiditätsversorgung zu einem mehr als zufriedenstellenden Wachstum in 2011. Sofern die wirtschaftliche und die politische Stabilität im Euroraum erhalten bleiben und ein Wiederaufflackern der Finanzkrise nicht zu schweren Rückschlägen führt, kann die Branche auch 2012 zwar kein überbordendes, aber doch ein gesundes Wachstum erwarten. Gleichzeitig ist es den BDL-Mitgliedsgesellschaften, die rund 90 Prozent des Marktvolumens repräsentieren, gelungen, die gravierenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen umzusetzen, mit der die Branche seit Dezember 2008 konfrontiert wird. Die fortschreitende Ausweitung aufsichtsrechtlicher Pflichten, wie sie sich im Berichtszeitraum abzeichnet, bereitet der Leasing-Branche zunehmend Sorgen, zumal viele – vorwiegend mittelständische – Leasing-Gesellschaften bereits jetzt die Grenzen der Belastbarkeit erreicht haben.

Besonders signifikante Herausforderungen stellen wie in den Vorjahren die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) dar. Die Umsetzung wird dadurch erschwert, dass die MaRisk im Dezember 2010 novelliert wurden und aktuell eine weitere Novelle in Vorbereitung ist. Der BDL begleitet den Prozess intensiv, informiert und unterstützt seine Mitglieder durch Anwendungshinweise und Workshops.

Höhere Bedeutung von Stresstests

In der Novelle 2010 haben Stresstests als Instrument des Risikomanagements an Bedeutung gewonnen. Dieser Bedeutungszuwachs kommt in der Neufassung der MaRisk schon darin zum Ausdruck, dass die Ausführungen in einem eigenen Modul zusammengefasst sind. Neu ist die Vorgabe, die Auswirkungen eines schweren

konjunkturellen Abschwungs zu analysieren. Da der BDL in seinen Anwendungshinweisen zur Risikotragfähigkeitsrechnung bereits Stresstests ausführlich erörtert hat, resultiert daraus keine wirklich neue Herausforderung. Hinzugekommen ist für die Leasing-Branche jedoch die Pflicht, inverse Stresstests durchzuführen. Ausgehend von einer substanziellen Gefährdung des Geschäftsmodells muss sozusagen „rückwärts“ analysiert werden, welche Risikotreiber und kausalen Zusammenhänge zu dem angenommenen Ereignis geführt haben könnten. Unter der Maßgabe der Proportionalität sind für die Mehrzahl der Leasing-Unternehmen weniger komplexe, qualitative Analysen ausreichend. Der BDL hat in seinen Anwendungshinweisen zur Durchführung von Stresstests zudem Wege aufgezeigt, wie Stresstests in das Risikomanagement von Leasing-Gesellschaften adäquat integriert werden können. In einem Workshop konnten die BDL-Mitglieder ihre Kenntnisse vertiefen und offene Fragen im konstruktiven Austausch klären.

Risikotragfähigkeit

Aufbauend auf der Substanzwertrechnung hat der BDL ein eigenständiges Konzept zur Risikotragfähigkeitsrechnung im Leasing entwickelt. Das Konzept fand in der Branche breite Zustimmung. Gleichzeitig wurde im Dialog mit den am Aufsichtsprozess beteiligten Gruppen deutlich, dass zwischen der Methodenfreiheit, die in den MaRisk festgeschrieben ist, und der Akzeptanz des Verfahrens ein Trade-Off besteht. Standardisierung und breite Anerkennung auf der einen Seite stehen mitunter einer differenzierten, institutsspezifischen Ausgestaltung entgegen. Um die Akzeptanz zu erhöhen, kann es für die Gesellschaften erforderlich sein, auf Gestaltungsfreiheiten bei der Substanzwertrechnung zu verzichten. Noch stärker als bisher wird daher das Substanzwertschema des BDL als Standard an Bedeu-



tung gewinnen. Flankiert wird diese Entwicklung durch Bestrebungen des Instituts der Wirtschaftsprüfer (IDW), das derzeit standardisierte Hinweise zur Prüfung des Substanzwertes erarbeitet.

Weitere aufsichtsrechtliche Pflichten

Weitere aufsichtsrechtlich motivierte Aufgaben entstehen durch die Modernisierung des bankaufsichtlichen Meldewesens und durch die Institutsvergütungsverordnung. Das Konzept zur Modernisierung des Meldewesens wird derzeit noch diskutiert. Es sieht vor, die Melderegrenzen zu senken und die Meldefrequenz zu erhöhen. Zusammen mit der geplanten Ausweitung des Kreditbegriffs werden diese Anforderungen den Meldeaufwand deutlich steigern.

Die im Oktober 2010 verabschiedete Institutsvergütungsverordnung bündelt in einem eigenständigen Regelwerk die bisherigen Vorgaben aus den MaRisk. Mit dieser Verordnung sollen Risiken einer am kurzfristigen Unternehmenserfolg ausgerichteten Vergütungspolitik begrenzt

werden, wie sie vor allem im Investmentbanking von Banken verbreitet waren. Auch wenn Leasing-Gesellschaften nicht im Fadenkreuz des Gesetzgebers standen, führten insbesondere die Offenlegungspflichten zu einigem Umsetzungsaufwand. Der BDL unterstützte seine Mitglieder mit einem Leitfaden, der praxisorientierte Hinweise gibt.

Fazit

Neue Regulierungsvorhaben wie die vierte Novellierung der MaRisk werden mit weiterem Aufwand für die Branche verbunden sein. Solange die Leasing-Gesellschaften mit dem Rückenwind einer guten Konjunktur und bei komfortabler Liquiditätsversorgung agieren können, scheinen die Belastungen verkraftbar. Die aktuelle Situation entspricht jedoch einem Best-Case Szenario, das sich nicht als verlässliche Planungsgrundlage eignet, denn krisenhafte Szenarien, wie sie zuletzt 2008 eintraten, sind ebenso möglich. Darüber hinaus bleibt der Wunsch nach stabilen Rahmenbindungen, zu denen auch eine Aufsicht gehört, die sich ihrer Verantwortung bewusst ist. ■

Liquider Markt sichert Wachstum

Das kräftige Wachstum in 2011 konnte die Leasing-Wirtschaft nur realisieren, weil die stark gestiegene Investitionsnachfrage auf ein ausreichendes Angebot an Refinanzierungsmitteln gestoßen ist. Refinanzierungspässe sind derzeit in der Branche nicht zu beobachten, die Refinanzierungsbedingungen sind entspannt. Banken zeigen sich eher aufgeschlossen, bestehende Linien auszuweiten und neue Refinanzierungsbeziehungen zu knüpfen. Dabei bewegen sich die Konditionen sowohl für die Darlehensfinanzierung als auch für die Forfaitierung auf historisch niedrigem Niveau. Gründe dafür sind die aktuell niedrigen risikolosen Zinssätze bei Refinanzierungsspreads, die sich eher am oberen Rand des langfristigen Durchschnitts bewegen.

Angesichts der entspannten Refinanzierungssituation ist in den Hintergrund getreten, dass einige Banken im Zuge der Finanzkrise 2008/2009 die Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften eingeschränkt oder sogar ganz aufgegeben haben und damit den nachfrageseitig induzierten Einbruch im Leasing noch verstärkt haben. Damals gestaltete es sich für Leasing-Unternehmen außerordentlich schwierig, die entstandenen Refinanzierungslücken zu schließen. Nachdem sich die Anzahl der Refinanzierer in der Finanzkrise reduziert hat, beschränkt sich der Kreis aktiver Refinanzierungspartner auch heute noch auf eine überschaubare Anzahl. Trotz aktueller Entspannung bleibt es daher für die Leasing-Branche eine fortwährende Herausforderung, sich eine breite Refinanzierungsbasis nachhaltig zu sichern.

Refinanzierungsbasis stärken

Die Finanzkrise hat für langfristig orientierte Refinanzierungspartner eine Chance mit hohem Wachstumspotenzial eröffnet. Denn der geschrumpften Anzahl von Refinanzierungspartnern stand eine zunehmende

Investitionsnachfrage gegenüber, die es zu finanzieren galt. Strategisch agierende Banken haben dies erkannt und ihr Engagement im Leasing ausgebaut. Die Refinanzierungsstrukturen im Leasing haben sich verändert, da sich nun ein Refinanzierungsvolumen, das in etwa dem Vorkrisenniveau entspricht, auf eine geringere Anzahl von Refinanzierungspartnern verteilt.

Die Institute, die ihren Anteil ausgebaut haben, können nun die vorhandene Infrastruktur und das spezifische Know-how zur Leasing-Refinanzierung noch effizienter einbringen. Gleichzeitig ändern sich damit jedoch auch Relationen in den Büchern der Banken, wodurch dem weiteren Ausbau der Leasing-Refinanzierung Grenzen gesetzt sein können. Um die Wachstumspotenziale dennoch zu nutzen und die Restriktionen zu überwinden, haben erfahrene Refinanzierungspartner begonnen, Refinanzierungsvolumina anteilig zu syndizieren. Dieses Modell bietet für alle Beteiligten überzeugende Vorteile:

- Der Konsortialführer kann Risiken diversifizieren und Ressourcen effizienter nutzen;
- die Konsorten erhalten ohne den Aufbau einer spezifischen Infrastruktur Zugang zur attraktiven Leasing-Refinanzierung;
- Leasing-Unternehmen erschließen sich indirekt neue Refinanzierungsquellen.

Neben dem Ausbau bestehender Refinanzierungsbeziehungen ist auch ein gestiegenes Interesse am Aufbau neuer Partnerschaften zu beobachten. Auch wenn das Angebot vorwiegend lokal beschränkt ist, haben Leasing-Gesellschaften aktuell gute Erfolgsaussichten, neue Partner zu gewinnen und ihr Portfolio zu verbreitern. Diese Chancen gilt es zu nutzen, bevor

diesen Gelegenheiten durch Änderungen der Rahmenbedingungen wieder der Weg versperrt wird.

Refinanzierungsmix optimieren

Abhängig von der Größe und dem Hintergrund einer Leasing-Gesellschaft können unterschiedliche Refinanzierungsmöglichkeiten genutzt und miteinander kombiniert werden. Dabei reicht das Spektrum von der Darlehensrefinanzierung und der Forfaitierung, die grundsätzlich allen Gesellschaften als Refinanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung stehen, bis zur Anleiheemission und ABS-Transaktionen, die nur von großen, kapitalmarktfähigen Leasing-Gesellschaften genutzt werden können. Damit steht Leasing-Gesellschaften ein mit zunehmender Größe breiter werdendes Spektrum an Finanzierungsmöglichkeiten zur Verfügung. Die Bestimmung des optimalen Finanzierungsmix ist dabei eine strategische Entscheidung, die es unter tendenziell kurzfristigen Renditeaspekten sowie unter dem langfristigen Aspekt einer gesicherten Liquiditätsversorgung fortlaufend zu überprüfen und anzupassen gilt.

Im Zuge der Finanzkrise brach der Verbriefungsmarkt förmlich weg und die Forfaitierungsmöglichkeiten wurden eingeschränkt. Beide Instrumente bieten für Leasing-Gesellschaften die Möglichkeit zum Risikotransfer und nehmen damit auch Einfluss auf das Neugeschäft. Auch hier hat sich die Lage entspannt. Die Bereitschaft von Banken hat wieder zugenommen, Leasing-Forderungen anzukaufen. Dies ist vor allem für unabhängige Leasing-Gesellschaften wichtig, da deren Gestaltungsmöglichkei-

ten begrenzt sind. Die Verbriefung als ABS oder ABCP wird bereits seit längerem als innovatives Finanzierungsinstrument gehandelt. Zwar haben sich auch hier die Möglichkeiten wieder verbessert, die Komplexität solcher Programme und die damit verbundenen Kosten stehen einer weiten Verbreitung aber noch immer entgegen.

In jüngster Zeit haben einige Leasing-Gesellschaften neben der Banken- und Kapitalmarktfinanzierung Kundeneinlagen als zusätzliches Instrument eingesetzt. Dieses Refinanzierungsmittel steht jedoch nur dem begrenzten Kreis von Leasing-Unternehmen zur Verfügung, die Bankentöchter sind oder im Konzernverbund eine angeschlossene Bank besitzen. Mit dem Zugang zu Privatanlegern erschließen sich diese Leasing-Gesellschaften über die spezialisierten Banken neue Refinanzierungsquellen und können so ihren Refinanzierungsmix breiter streuen. Aufgrund der Erfahrungen aus der Finanzkrise fällt dieser Vorteil besonders stark ins Gewicht. Neben dem Diversifikationsgewinn und dem erheblichen Potenzial dieses Instruments haben die Leasing-Gesellschaften auch die Werkzeuge in der Hand, die Volumina zu steuern und ihren Bedürfnissen auf der Investitionsseite anzupassen.

Ausblick

In der Finanzkrise hatte der Ausschuss für Finanzierungsfragen ein Programm zum Aufbau neuer und zur Pflege bestehender Refinanzierungsbeziehungen initiiert. Aktuell werden in Arbeitsgruppen des Ausschusses u. a. Projekte zum verbesserten Einsatz von Bürgschaften im Leasing und innovative Ansätze zur Verbriefung bearbeitet. ■

Aufgaben und Leistungen des BDL

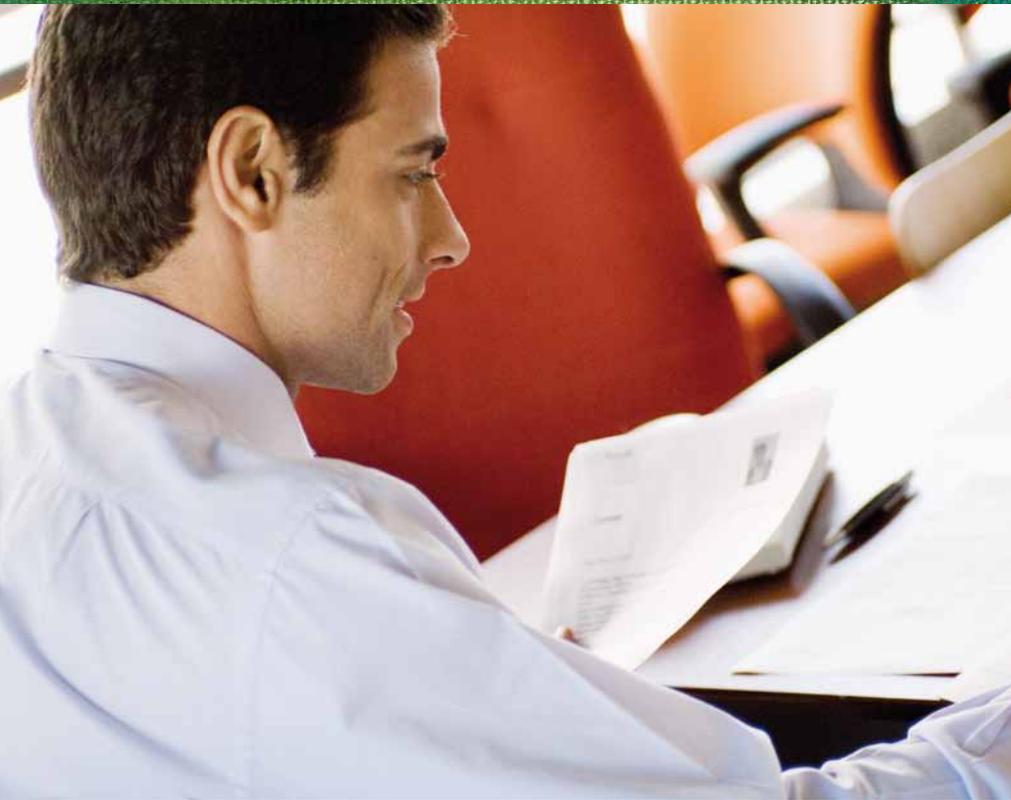
Nicht nur die Leasing-Branche feiert 2012 das 50. Jubiläum ihrer Gründung, auch der Leasing-Verband begeht in diesem Jahr sein 40-jähriges Bestehen. Als sich vor einem halben Jahrhundert die ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland gründeten, dauerte es nicht lange, bis sich die Pioniere der Branche organisierten – zunächst in Form einer Arbeitsgemeinschaft, aus der im November 1972 der erste Deutsche Leasing-Verband mit 16 Mitgliedsgesellschaften hervorging. Das Ringen mit der Finanzverwaltung um die Kennzeichen der Leasing-Erlasse gehörte in den Anfangsjahren zu den maßgeblichen Aufgaben der Branchenvertreter. In den folgenden vier Jahrzehnten begleiteten die Verbandsvertreter die rechtlichen, steuerlichen, bilanziellen Entwicklungen, die die Branche beeinflussten. Die Gremien berieten betriebswirtschaftliche Fragen, Fragen der Refinanzierung, entwickelten eine umfassende Marktstatistik, werteten Marktstudien aus, initiierten Programme für die Aus- und Weiterbildung, betrieben eine umfassende Öffentlichkeitsarbeit für Produkt und Branche und sorgten mit der Gründung des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln für die wissenschaftliche Begleitung des Produkts.

2001 fusionierte der Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen, der sich Ende der 1980er Jahre gegründet hatte und dem überwiegend kleine und mittlere Leasing-Gesellschaften und Vertreter beratender Berufe angehörten. Der neue BDL verlegte seinen Sitz in die Hauptstadt Berlin. Seitdem vertritt der vereinigte BDL als einziger Verband die Interessen der gesamten deutschen Leasing-Wirtschaft. Mit seinen fast 200 Mitgliedsgesellschaften repräsentiert der Verband über 90 Prozent des Marktvolumens. Mit dem neuen Jahrtausend wandelten sich auch die

Anforderungen an den BDL stark, die Aufgabenvielfalt nahm beachtlich zu, nicht zuletzt durch die Unterstellung unter die Finanzmarktaufsicht Ende 2008. Neben der Interessenvertretung entwickelte der Verband ein zweites starkes Standbein als Dienstleister für seine Mitgliedsgesellschaften, was besonders kleinen und mittleren Gesellschaften zugutekommt.

Die Verbandsgeschichte zeigt, wie sich die Branche im Laufe der Jahrzehnte erfolgreich entwickelt hat, wie Instrumente zur Marktbeobachtung, zur betriebswirtschaftlichen Analyse der eigenen Geschäftszahlen, zur wissenschaftlichen Produktuntersuchung oder zur Aus- und Fortbildung entwickelt wurden. Andererseits zeigt die Geschichte auch, wie sich die Rahmenbedingungen der Branche stetig gewandelt haben und wie sich die Leasing-Gesellschaften aufgrund ihrer Innovationskraft diesen neuen Bedingungen erfolgreich angepasst haben.

Wie im operativen Geschäft erfordert auch Verbandsarbeit eine permanente Veränderung in Folge der sich wandelnden Ansprüche der Mitglieder und des sich ändernden Umfelds. Gerade die Anforderungen im neuen Jahrtausend zeigen: Die Attraktivität eines Verbandes misst sich nicht mehr ausschließlich an seiner Funktion als Interessen- und Branchenvertretung – so wichtig diese nach wie vor auch ist. Jedes einzelne Mitglied fragt vielmehr nach seinem persönlichen Nutzen und danach, welchen Mehrwert der Verband ihm bieten kann. Der Verband als Dienstleister ist besonders in einer heterogenen Branche wie der Leasing-Wirtschaft gefragt, in der zahlreiche mittelständische Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden daher die beiden Säulen eines modernen Verbandsfundaments im 21. Jahrhundert.



Förderung und Schutz des Leasing in Deutschland

Oberstes Verbandsziel war und ist es, Leasing in Deutschland zu fördern und zu schützen. Damit einher geht die Sicherung fairer steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen. Der BDL setzt sich für eine sachgerechte Gesetzgebung und Verwaltungspraxis in allen leasingrelevanten Rechtsgebieten ein, besonders im Bilanz- und Steuerrecht, im Zivilrecht und im Aufsichtsrecht. Seit Ende 2008 stehen Leasing-Gesellschaften unter der deutschen Finanzmarktaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht und die Deutsche Bundesbank. Für sie gilt ein sogenanntes KWG light – eine abgeschwächte Aufsicht ohne Solvenzaufsicht und ohne Anwendung der Großkreditregelungen. Für den BDL bedeutet dies seither, einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden zu pflegen, um die praxisbezogene Umsetzung der Pflichten zu optimieren. Ziel ist es, weiterhin für ein

Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu sorgen und eine mögliche Überregulierung abzuwehren.

Kommunikation des Produkts Leasing

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

Kooperation als Schlüssel zum Erfolg

Darüber hinaus verfügt der BDL über ein breites Netzwerk an Consultants, IT-Spezialisten, Rechtsanwälten,

Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern, den Kooperations- und Informationspartnern (KIPS). Der aktive Austausch von Leasing-Gesellschaften und Kooperations- und Informationspartnern ist ein wesentlichen Erfolgsfaktor für die gesamte Branche.

Umfangreiche Dienstleistungen

Gegenüber seinen Mitgliedsgesellschaften versteht sich der BDL als Dienstleister und bietet eine Vielzahl wichtiger Serviceleistungen an. Im Mittelpunkt stehen dabei die Analyse, Aufbereitung und Bereitstellung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen. Mit regelmäßigen Rundschreiben informiert der BDL über Marktdaten und über wichtige Änderungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung. Er veranstaltet Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen. Ein umfangreiches Seminarprogramm rundet das Dienstleistungsspektrum des Verbandes ab. Das Angebot reicht vom Grundlagenseminar bis hin zu Spezialseminaren zu aktuellen Fachthemen. In der Aus- und Fortbildung haben sich im Berichtszeitraum einige Neuerungen ergeben.

Aus- und Fortbildung

Leasing-Unternehmen bilden seit Jahren Bürokaufleute aus. Im Rahmen dieser Ausbildung kann mit Beginn des nächsten Ausbildungsjahrgangs eine Zusatzqualifikation Leasing erworben werden. Das primäre Ziel dieser Zusatzqualifikation ist die Vermittlung von Branchenwissen. Ergänzend sollen die persönlichen Kompetenzen weiterentwickelt werden. Die Zusatzqualifikation ist auf den Unterricht an der Berufsschule fachlich und zeitlich abgestimmt und wird mit Methoden des eLearning durchgeführt.

Die Teilnehmer treffen sich zum Auftakt der Zusatzausbildung, erhalten kontinuierlich Studienmaterial zugesandt, absolvieren jeweils anschließend online Tests, arbeiten in Projektgruppen zusammen und treffen sich einmal jährlich zu zweitägigen Forumveranstaltungen.

Fortbildung zum Leasing-Fachwirt

Die im Jahr 1986 eingerichtete berufsbegleitende Fortbildung zum Leasing-Fachwirt, die auf einer abgeschlossenen kaufmännischen Ausbildung aufbaut, wird ab Herbst 2012 von der GOING PUBLIC! Akademie für Finanzberatung AG in Zusammenarbeit mit dem BDL nach dem Modell des Blended Learning angeboten. Dieses Modell kombiniert Elemente des Fernstudiums mit Präsenzseminaren. Dies gibt den Teilnehmern die Möglichkeit, das Studium zeitlich besser auf die berufliche und persönliche Situation abzustimmen und reduziert den Präsenzanteil des Studiums und den damit verbundenen Reiseaufwand. Die Präsenzseminare werden in Braunschweig und Frankfurt durchgeführt, wo auch die Prüfungen an der jeweiligen IHK stattfinden.

Bachelor of Arts (Leasing & Finance)

Die staatlich anerkannte, private Fachhochschule des Mittelstands (FHM) in Bielefeld bietet mit Unterstützung des BDL neuerdings ein Fernstudium an, das auf die Belange der Leasing-Branche abgestimmt ist. Das Studium kombiniert Studienbriefe zum Selbststudium, Online-Vorlesungen und Präsenzveranstaltungen nach dem Modell des Blended Learning. Es ist modular aufgebaut. Jedes Modul endet mit einer Prüfung, durch die Credit Points erworben werden. Auf Antrag können in anderen Fächern oder an anderen Hochschulen abgelegte Prüfungen mit Credit Points angerechnet werden. Der Studiengang beginnt jeweils im Oktober.



International vernetzt

In den vergangenen Jahren hat das internationale Geschäft der BDL-Mitglieder stetig zugenommen. Die Leasing-Unternehmen begleiten ihre deutschen Kunden bei der Erschließung neuer Märkte und stehen auch im Ausland als zuverlässiger Partner in Sachen Investitions- und Absatzfinanzierung zur Verfügung. Entsprechend hat auch der BDL sein internationales Engagement ausgebaut. Und dies umso mehr, als leasingrelevante Verordnungen und Richtlinien in Brüssel initiiert werden. Deshalb engagiert sich der BDL grenzüberschreitend für die Belange der Leasing-Wirtschaft, u. a. durch seine Mitgliedschaft im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände, der Leaseurope. Schwerpunkte der Arbeit des europäischen Verbandes mit Sitz in Brüssel waren im Berichtszeitraum die Reformpläne zur Internationalen Leasing-Bilanzierung, die Auswirkungen von Basel III sowie eine

Studie der Oxford Economics zur Leasing-Nutzung bei kleinen und mittelständischen Unternehmen in Europa („The Use of Leasing Amongst European SMEs“).

Leaseurope wurde wie der deutsche Leasing-Verband vor 40 Jahren gegründet und vereinigt als Dachverband mit aktuell 44 Mitgliedern aus 32 Ländern die europäischen Verbände der Leasing- und Fahrzeugvermietungswirtschaft. Die Produktpalette der von Leaseurope repräsentierten Unternehmen reicht vom Mietkauf über Finanzierungsleasing und Operating-Leasing aller Arten von Objekten (Mobilen und Immobilien) bis zur Vermietung von Personen- und Lastkraftwagen. In 2011 haben die von Leaseurope über ihre Mitgliedsverbände repräsentierten Unternehmen Leasing-Investitionen in Höhe von 222 Mrd. Euro realisiert, was einem Wachstum von rund sieben Prozent entspricht. Damit repräsentiert Leaseurope rund 93 Prozent des relevanten Marktes in Europa. ■

Interessenvertretung und Öffentlichkeitsarbeit gehen seit vier Jahrzehnten Hand in Hand

50 Jahre Leasing in Deutschland und 40 Jahre Leasing-Verband bedeuten auch fast ein halbes Jahrhundert Öffentlichkeitsarbeit für das sich wandelnde Produkt und die Leasing-Branche. Gleichermäßen wie sich die Verbandsarbeit in diesen Jahrzehnten gewandelt und sich neuen Rahmenbedingungen angepasst hat, mussten sich auch die Maßnahmen und Botschaften der Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes wandeln.

Die Gründungsväter des Leasing-Verbandes hatten schnell erkannt, dass der Aktions- und Verhandlungsspielraum einer Interessengruppe auch davon abhängt, wie ihre Belange, Probleme und Lösungsvorschläge in der Öffentlichkeit wahrgenommen werden. Die Öffentlichkeitsarbeit nahm daher von Beginn an einen breiten Raum in der Verbandsarbeit ein, ging und geht seither Hand in Hand mit der Interessenvertretung der Branche. Während in den ersten Jahren und Jahrzehnten die Kommunikation nach außen, also zu Medienvertretern, Politik und Verwaltung, Wissenschaftlern und anderen Multiplikatoren den Schwerpunkt darstellte, nimmt in den vergangenen Jahren die Unterstützung der Mitglieds-gesellschaften einen größeren Raum ein. Mitgliederbe-fragungen haben einen Trend zu mehr Servicewünschen des einzelnen Unternehmens an den Verband aufgezeigt. Darauf hat sich auch die Öffentlichkeitsarbeit mit zahlrei-chen Serviceangeboten eingestellt.

Imagebildung

In den Anfangsjahren des Verbandes galt es zunächst, die Öffentlichkeit über das Produkt Leasing aufzuklären und bestehende Vorurteile aus dem Weg zu räumen. Einerseits hatte Leasing anfangs das Image, nur für kapi-talschwache Unternehmen geeignet zu sein, die keinen Kredit mehr bekamen; andererseits war das Geschäfts-gebahren der Unternehmer in Deutschland noch stark

vom Eigentumsgedanken geprägt. Daher mussten in den Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit die betriebswirt-schaftlichen Vorteile des Leasing herausgestellt und der Verband als Ansprechpartner rund um das Produkt und die Branche positioniert werden.

Pressearbeit als Schwerpunkt

In den 1980er Jahren wurde vor allem die Pressearbeit des Verbandes vorangetrieben. Jede Mitgliederversamm-lung in diesen Jahren enthielt als Tagesordnungspunkt einen Bericht über die Presseaktivitäten des BDL. Mit dem boomenden Auto-Leasing eroberte dieses Segment auch die Schlagzeilen der Presse. Mit zunehmender Marktpenetration nahmen die Medien auch die Botschaf-ten zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Leasing als Investitionsmotor für die deutsche Wirtschaft und als re-levantes Finanzierungsinstrument des Mittelstandes auf.

Dabei fragten die Pressevertreter verstärkt nach Markt- und Branchenstatistiken und nahmen diese zum Anlass für eine weiterführende, detailliertere Berichterstattung. 1977 startete die erste Umfrage des ifo Instituts für Wirtschaftsforschung zum Leasing-Markt, ein Jahr später wurden die Ergebnisse in der ersten gemeinsamen Pressekonferenz von BDL und ifo Institut vorgestellt. Seither gehört die Jahrespressekonferenz im November jedes Jahres in Frankfurt mit der Veröffentlichung der Marktzahlen zum Immobilien- und Mobili-um-Leasing zur guten Tradition der Öffentlichkeitsarbeit, ergänzt durch die Ausführungen eines Vertreters des ifo Instituts zur Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen.

Im neuen Jahrtausend unterstützte die Presse- und Öffentlichkeitsarbeit die Lobbyarbeit des Verbandes sehr intensiv, u. a. bei Diskussionen über die drohende Leasing-Steuer, über die Folgen der Unternehmensteuer-

reform 2008 und die Unterstellung der Leasing-Branche unter die Finanzmarktaufsicht. Regelmäßige Presseinformationen, ausführliche Hintergrundgespräche mit Wirtschaftsjournalisten und die Jahrespressekonferenz in Frankfurt transportierten die Argumente der Leasing-Branche in die Berichterstattung der Medien. Aufgrund der verstärkten Pressearbeit des BDL erhöhte sich auch die Zahl der Veröffentlichungen in Tageszeitungen und Fachmedien deutlich.

Die Bedeutung der Branche für die Volkswirtschaft und für die Investitionsrealisierung des Mittelstandes ist inzwischen in der Öffentlichkeit und auch in der Politik über (fast) alle Parteigrenzen hinweg anerkannt. Das Produkt hat trotz seiner 50-jährigen Tradition ein modernes, innovatives Image. Dass Leasing als Innovationsmotor die Einführung neuer Technologien im Markt unterstützt, wird in der jüngsten Pressearbeit verstärkt kommuniziert.

Unterstützung der Mitgliedsgesellschaften

Zweites Standbein der Öffentlichkeitsarbeit ist neben der Kommunikation „nach außen“, also mit Journalisten, Politikern, Verwaltungsvertretern, anderen Verbänden etc., die Unterstützung der Mitglieder und die interne Kommunikation geworden. Die Mitgliederstruktur des BDL ist heterogen und reicht von international tätigen Gesellschaften bis zum mittelständischen Unternehmen. Entsprechend differenziert stellt sich die Öffentlichkeitsarbeit der Unternehmen dar: Sie reicht von eigenen Kommunikationsabteilungen bis zum Geschäftsführer, der die Produktion eines Flyers selbst in die Hand nimmt. Die Serviceleistungen des BDL schaffen damit einen deutlichen, qualitativen Mehrwert, vor allem für die eher mittelständischen Gesellschaften.

Bei der internen Kommunikation nimmt das Intranet, der geschützte BDL-Mitgliederbereich im Internet (www.leasingverband.de) eine zentrale Position ein. Auf der mit einem Passwort permanent zugänglichen Plattform sind alle Dienstleistungen und Fachinformationen aktuell abrufbar und archiviert. Dort finden sich neben den Rundschreiben, die regelmäßig elektronisch versandt werden, u. a. Marktstatistiken und -studien, Publikationen, Stellungnahmen, Leitfäden sowie verschiedene Listen mit Ansprechpartnern (Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Softwareanbieter etc.) und weitere Formulare.

Auch die Serviceangebote für die Mitglieder zur Öffentlichkeitsarbeit stehen im Intranet zum Download bereit: Themendienste zu speziellen Fragestellungen und Aspekten, Muster-Präsentationen und -Presstexte, z. B. aktuell zum Jubiläum der Branche. Ein Handbuch zur Pressearbeit erläutert in zwölf Kapiteln den Umgang mit der Presse. Es wurde speziell für die Bedürfnisse mittelständischer Leasing-Gesellschaften, die über keinen eigenen Kommunikationsexperten verfügen, entwickelt.

Mitglieder als Multiplikatoren

Da die personellen und finanziellen Mittel der Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes begrenzt sind, wird mit der Unterstützung der Pressearbeit der Mitglieder auch das Ziel verfolgt, die Mitgliedsgesellschaften als Multiplikatoren zu nutzen. Wenn sie in ihrer Region die übergeordnete, bundesweite Pressearbeit des Verbands aufgreifen, kann den Branchenthemen und Argumenten mehr Durchschlagkraft verliehen werden. Dadurch erhöht sich die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die gesamte Branche. ■

Struktur und Marktvolumen

In vier Jahrzehnten Verbandsgeschichte hat sich die Zahl der Mitgliedsgesellschaften stetig erhöht. 1972 von 16 Gesellschaften gegründet, wuchs der BDL nach 20 Jahren bereits auf rund 100 Mitglieder an. Durch die Fusion mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen (IDL) 2001 wurde erstmals die 200er Marke überschritten. Seit einigen Jahren pendelt sich die Zahl der Mitglieder auf knapp 200 Leasing-Gesellschaften ein (siehe Abbildung auf Seite 43). 2011 erwirtschafteten diese ein Neugeschäft von 42 Mrd. Euro und repräsentieren damit etwa 90 Prozent des Gesamtleasing-Marktes. Da mit wenigen Ausnahmen alle größeren Leasing-Unternehmen Mitglied im BDL sind, verteilt sich das verbleibende, nicht von Verbandsangehörigen generierte Leasing-Neugeschäftsvolumen in Höhe von rund 6,5 Mrd. Euro auf viele überwiegend kleinere Gesellschaften.

Vielschichtige Struktur

Den deutschen Leasing-Markt teilen sich große, meist auch international tätige Gesellschaften – oft mit Banken- oder Hersteller-Hintergrund – und eine Vielzahl kleiner und mittelständischer Leasing-Unternehmen. Experten für Immobilien- und Großmobilen-Leasing sind ebenso vertreten wie breit aufgestellte Universalanbieter und Spezialisten für bestimmte Objektgruppen oder Kunden-Sektoren. Insgesamt ist die deutsche Leasing-Branche jedoch mittelständisch geprägt, sowohl auf Kunden- als auch auf Anbieterseite. Diese Vielfalt ist in Europa einzigartig.

Eine Strukturanalyse der BDL-Mitglieder nach Größenklassen (siehe Abbildung auf Seite 46) 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. Im Mai 2012 gehörten dem BDL 190 Leasing-Gesellschaften als Mitglieder an. Von diesen waren 158 Unternehmen ausschließlich im Mobilen-Leasing, acht ausschließlich im Immobilien-Leasing und 24 in beiden Bereichen tätig. Von allen Mitgliedsgesellschaften haben 29 einen Hersteller-, 55 einen Bank- und 106 einen unabhängigen Hintergrund. Die Eigentümerstruktur der Mitgliedsunternehmen ist seit Jahren stabil geblieben. 56 BDL-Mitglieder haben einen ausländischen Hintergrund, d. h. eine Muttergesellschaft, die nicht in Deutschland sitzt. Die BDL-Mitglieder beschäftigten 2011 rund 12.800 Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl stabil geblieben.

Internationales Leasing-Geschäft

Ungefähr ein Drittel der Mitgliedsunternehmen des BDL betreibt Geschäfte im Ausland. Dabei werden zwei Arten von Geschäftsmodellen unterschieden: Cross Border Leasing und Domestic Leasing. Beim Domestic Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens. Beim Cross Border Leasing wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer geschlossen. Cross Border Leasing sollte nicht mit dem US-Lease verwechselt werden, was in der Medienberichten jedoch häufig geschehen ist.

Unter US-Lease ist eine steuerliche Gestaltung zu verstehen, die es u. a. deutschen Kommunen in der Vergangenheit ermöglichte, von US-amerikanischen Steuer-

Mitgliederentwicklung

Anzahl der Mitglieds-
gesellschaften im BDL



Quelle: BDL (Stand Mai 2012)

vergünstigungen zu profitieren. Bei US-Leases 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.

Das Auslandsgeschäft begann vor über 20 Jahren mit dem grenzüberschreitenden Cross Border Leasing. Seit einigen Jahren ist dies jedoch rückläufig. Erfolgversprechender ist dagegen die Gründung von ausländischen Tochtergesellschaften, die in den Zielländern Domestic Leasing betreiben, ganz gleich, ob als 100-prozentige Tochtergesellschaft oder als Joint Venture. Die Präsenz vor Ort ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte. Außerdem können so die Besonderheiten in den einzelnen

Ländern bei den handels-, zivil- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen berücksichtigt werden.

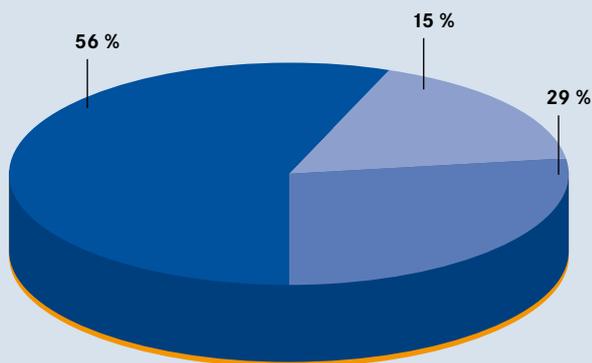
KIPS

Bewährt hat sich auch das Netzwerk der Kooperations- und Informationspartnerschaften (KIPS), das bei der Fusion der Verbände vom IDL übernommen wurde. Seither ist die Anzahl der KIPS stetig gestiegen. Im Mai 2012 bestand dieses Netzwerk aus insgesamt 81 Consultants, IT-Spezialisten, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Banken, Sparkassen und Finanzdienstleistern.

Partner des BDL können diejenigen Unternehmen werden, die selbst kein Leasing-Geschäft betreiben, deren Geschäftstätigkeit jedoch engen Bezug zur Leasing-Branche hat. Ziel ist dabei die Förderung des Kontakts und des gegenseitigen Informationsflusses zwischen

Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

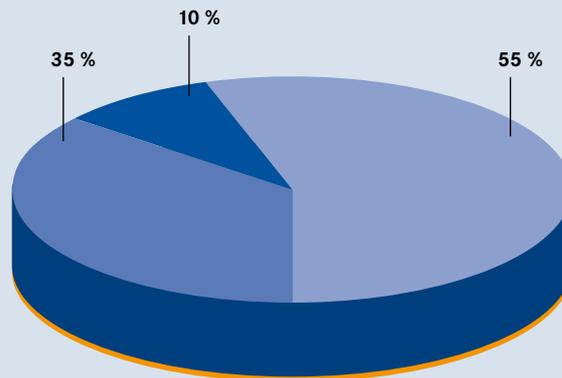
Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Quelle: BDL (Stand Mai 2012)

■ Unabhängige ■ Herstellernahe ■ Bankennahe

Anteil am Neugeschäft Mobilien-Leasing



der Leasing-Wirtschaft und Unternehmen bzw. Branchen, die mit der Leasing-Wirtschaft im Leistungsaustausch stehen. Der aktive Austausch von Leasing-Gesellschaften und Kooperations- und Informationspartnern ist dabei ein Erfolgsfaktor für die gesamte Branche. Der BDL bietet dafür auf seinen Mitgliederversammlungen und anderen Veranstaltungen eine geeignete Plattform. ■

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



BDL unterstützt die mittelständische Struktur der Leasing-Branche

Ein Blick in die 50-jährige Geschichte der Leasing-Branche zeigt, dass sich die Leasing-Wirtschaft in besonderer Weise dem Mittelstand verbunden fühlt. Einerseits sind über 80 Prozent der Leasing-Kunden mittelständische Unternehmen. Wenn es um die Versorgung mit Investitionsgütern geht, haben sich die Leasing-Gesellschaften gerade auch in Krisenjahren als zuverlässiger Partner des Mittelstands bewährt. Andererseits ist die Branche selbst stark mittelständisch geprägt und spiegelt in ihrer Struktur die deutsche Unternehmenslandschaft wider. Rund 70 Prozent der BDL-Mitgliedsunternehmen haben ein Neugeschäftsvolumen unter 100 Mio. Euro pro Jahr. Nach diesem – willkürlich gewählten – Kriterium lässt sich die ganz überwiegende Mehrheit der BDL-Mitglieder dem Sektor „Mittelstand“ zurechnen.

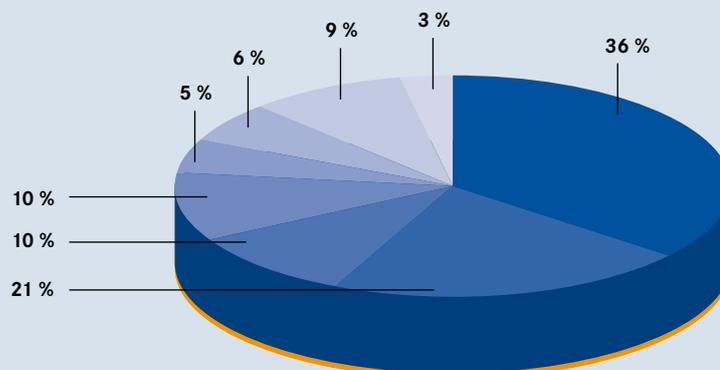
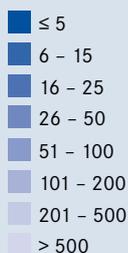
Und auch viele der großen Leasing-Gesellschaften im Verband sind gemessen an gesamtwirtschaftlichen Maßstäben immer noch als mittelständisch zu bezeichnen. Traditionell nimmt daher die Mittelstandsarbeit des Verbandes einen besonderen Stellenwert ein.

Naturngemäß verbindet kleine wie große Leasing-Gesellschaften eine Vielzahl gemeinsamer Themen, die der BDL mit seinen Ressorts Betriebswirtschaft, Recht, Bilanzierung und Steuern, Finanzierungsfragen und Öffentlichkeitsarbeit abbildet und bearbeitet. Innerhalb dieser gemeinsamen Interessengebiete können sich jedoch für einzelne Mitgliedergruppen durchaus Unterschiede in den thematischen Schwerpunkten ergeben. Ein Beispiel hierfür ist die Refinanzierung, die für ein un-

Über die Hälfte der Gesellschaften hat weniger als 15 Mitarbeiter

Anteile der BDL-Mitglieder nach Beschäftigten

Anzahl der Mitarbeiter



Quelle: BDL (Stand Mai 2012)

abhängiges, häufig inhabergeführtes mittelständisches Leasing-Unternehmen eine größere Herausforderung darstellen kann als für die Tochtergesellschaft eines Hersteller- oder Bankenkonzerns.

Darüber hinaus unterscheiden sich mitunter auch die Anforderungen, die kleine und große Leasing-Unternehmen an die Leistungen des Verbands stellen. Während für große Gesellschaften oftmals die Vertretung der Brancheninteressen gegenüber Gesetzgeber und Verwaltung im Vordergrund steht, ist für mittelständische Mitglieder der Wissens- und Informationstransfer von zentraler Bedeutung. Hier zeigen sich die besonderen Vorzüge des BDL als einer solidarischen Interessengemeinschaft: Einerseits profitieren alle Mitgliedsunternehmen von den Vorteilen eines hohen Repräsentationsgrads bei der Interessenvertretung und einer positiven Außendarstellung der Branche durch den BDL. Andererseits kommen allen Mitgliedern die Ergebnisse der Facharbeit zugute, die im Verband aufgrund größerer Personal- und Sachressourcen überproportional von den größeren Gesellschaften geleistet wird.

Herausforderung Finanzmarktaufsicht

Die Ende 2008 erfolgte Unterstellung der Leasing-Gesellschaft unter die KWG-Aufsicht für Finanzdienst-

leistungsinstitute stellte und stellt eine der größten Herausforderungen für die mittelständischen BDL-Mitglieder dar. Vor allem wenn man bedenkt, dass über die Hälfte der Mitgliedsgesellschaften weniger als 15 Beschäftigte hat. Bei der Unterstützung der Umsetzung der Anforderungen und Pflichten konnte sich die Mittelstandsarbeit des BDL in besonderer Weise bewähren. So hat der Verband eine Vielzahl von Handreichungen insbesondere für die Zielgruppe der mittelständischen Mitglieder erarbeitet. Exemplarisch seien die umfangreichen Leitfäden und Anwendungshinweise zur Umsetzung der MaRisk, zur Internen Revision, zur Risikotragfähigkeitsrechnung, zur Durchführung von Stresstests, zu Millionenkreditmeldepflichten sowie zur Erfüllung der geldwäscherechtlichen Pflichten genannt. Neben den schriftlichen Informationen werden regelmäßig Workshops und Spezialseminare zu den einzelnen aufsichtsrechtlichen Themenkomplexen angeboten. Diese umfangreichen Serviceangebote von externen Beratungsunternehmen „einzukaufen“, hätte den finanziellen Rahmen vieler Mittelständler gesprengt oder zumindest gefährlich belastet.

BDL-Forum Mittelstand

Als zentrale Plattform für den Wissenstransfer und den Erfahrungsaustausch unter den mittelständischen



BDL-Forum Mittelstand

Das BDL-Forum Mittelstand ist die zentrale Plattform für den Wissenstransfer und Erfahrungsaustausch unter den mittelständischen Leasing-Gesellschaften. Das Forum veranstaltet jährlich zwei Tagungen. 2012 trafen sich die Geschäftsführer der mittelständischen Unternehmen im Mai in Augsburg. Im Mittelpunkt standen aufsichtsrechtliche Themen, Fragen zur SEPA-Lastschrift und Informationen zur Verbandsarbeit.

Fotos: Foto Behrbohm Augsburg

Mitgliedsunternehmen hat sich das BDL-Forum Mittelstand (Fotos Seite 45 und 47) etabliert. Es ist aus dem Arbeitskreis kleiner und mittlerer Mitgliedsgesellschaften entstanden, der 1992 ins Leben gerufen wurde. Das Forum veranstaltet jährlich zwei Tagungen an wechselnden zentralen Orten, die sich primär an die Geschäftsführer mittelständischer Leasing-Unternehmen richten. Grundsätzlich stehen die Veranstaltungen jedoch allen BDL-Mitgliedern offen. Das Programm setzt sich im Wesentlichen aus Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Kurzreferaten von externen Referenten und Vertretern der BDL-Geschäftsstelle zusammen.

Das Themenspektrum orientiert sich an den Interessen mittelständischer Leasing-Unternehmer. Bei maximalem Praxisbezug bietet es eine Mischung aus administrativen und marktbezogenen Themen, wobei in den vergangenen Jahren aufsichtsrechtliche Fragen einen deutlichen Schwerpunkt gebildet haben. Aufgrund des Forumcharakters können sich die Teilnehmer – im Durchschnitt zwischen 35 und 50 Personen – unmittelbar in die Diskussion einbringen. Neben der reinen Information bietet das Forum auch eine Plattform, sich untereinander, mit den Referenten und den Vertretern der BDL-Geschäftsstelle auszutauschen sowie Anregungen und Feedback zur Verbandsarbeit zu geben.

Umgekehrt erhalten die Verbandsvertreter auf diesem Weg zusätzliche Hinweise über die Anforderungen und Bedürfnisse der Mitglieder.

Branchenstruktur sichert Investitionsversorgung

Mit seiner Mittelstandsarbeit trägt der BDL dazu bei, die mittelständische Struktur der Leasing-Branche in Deutschland zu erhalten, die in ganz Europa einmalig ist. Auch gegenüber Politik und Verwaltung betont der BDL immer wieder den mittelständischen Charakter und verbindet dies mit dem Appell, hinsichtlich der regulatorischen Rahmenbedingungen mit dem nötigen Augenmaß vorzugehen und den Grundsatz der doppelten Proportionalität strikt einzuhalten. Schließlich trägt die mittelständische Struktur der Leasing-Wirtschaft in Deutschland mit ihrem auf Vielfalt und Breite angelegten Angebot unmittelbar zur Sicherung der gesamtwirtschaftlichen Investitionsversorgung bei. Denn oftmals bewegen sich mittelständische Leasing-Gesellschaften als Spezialisten in Marktnischen, die sich aufgrund ihrer Strukturen nicht für eine Marktbearbeitung durch größere Anbieter eignen würden. Nicht zuletzt bietet die Vielfalt der Leasing-Gesellschaften den Unternehmen in Deutschland die Möglichkeit, sich stets einen Leasing-Partner auf Augenhöhe zu suchen. ■

Verbandsgeschäftsstelle

Markgrafenstraße 19
10969 Berlin

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

bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

Horst Fittler
Hauptgeschäftsführer

Dr. Martin Vosseler
Geschäftsführer/Bereich Bilanzierung und Steuern

Stefanie Holitschke
Referatsleiterin Recht I

Dr. Matthias Pytlik
Referatsleiter Betriebswirtschaft und Finanzierung

Claudia Rautenberg
Referatsleiterin Recht II

Heike Schur
Referatsleiterin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Dr. Johannes Sczech
Referatsleiter Betriebswirtschaft,
Fortbildung und Statistik

Sekretariat:
Kerstin Bachmann
Kathrin Dickhoff
Petra Hannemann
Gisela Stoy

Vorstand

Stand Juli 2012

Martin Mudersbach

Präsident
Vorsitzender der Geschäftsleitung
akf leasing GmbH & Co KG

Thomas Kolvenbach

Vizepräsident
Geschäftsführender Gesellschafter
COMCO Leasing GmbH

Kai Ostermann

Vizepräsident
Vorsitzender des Vorstandes
Deutsche Leasing AG

Jochen Jehmlich

Sprecher der Geschäftsführung
GEFA-Leasing GmbH

Frederik Linthout

Geschäftsführer
UniCredit Leasing GmbH

Michael Mohr

Sprecher der Geschäftsführung
abcfinance GmbH

Jürgen Mossakowski

Vorstandsvorsitzender
CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Lars-Henner Santelmann

Vorsitzender der Geschäftsführung
Volkswagen Leasing GmbH

Dr. Martin Starck

Sprecher der Geschäftsführung
LBBW Leasing GmbH

Bilanz- und Steuerausschuss

Paul Dillenberger

Vorsitzender
Deutsche Leasing AG

Volker Bengsch

stellv. Vorsitzender
DLF Treuhand Steuerberatungsges. mbH
(für DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG)

Dr. Reinhard Bennert

Rölfs RP AG
(für LeaseForce AG)

Dr. Stephan Berdesinski

Landesbank Baden-Württemberg
(für SüdLeasing GmbH)

Uschi Böhm

UniCredit Leasing GmbH

Harald Brauer

DIL Deutsche Immobilien Leasing GmbH

Dierk Cordes

leasconcept GmbH & Co. KG

Dr. André H. Grabowski

Volkswagen Leasing GmbH

Ulrich Haumering

Disko Leasing GmbH

Marcus Menne

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Thomas Neubacher

Commerz Real AG

Bernhard Regnery

NOMOS Steuerberatungsges. mbH
(für KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.)

Prof. Dr. Helmut Rehm

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Clemens Richter

LHI Leasing GmbH

Walter H. Rösgen

Capital&Concept Leasing GmbH

Christoph Schalley

Mercedes-Benz Leasing GmbH

Hildegard Schlepp

MMV Leasing GmbH

Marion Schupp

VR-LEASING AG

Matthias Sprank

ALD Lease Finanz GmbH

Andreas Strauch

GEFA-Leasing GmbH

Rechtsausschuss

Uwe Scharff

Vorsitzender
GEFA-Leasing GmbH

Gerd Asam

LHI Leasing GmbH

Dorthe Bendig

Landesbank Baden-Württemberg
(für SüdLeasing GmbH)

Lothar Breitfeld

MMV Leasing GmbH

Boris Dassen

akf leasing GmbH & Co KG

Claudia Doerr

Siemens AG
(für Siemens Finance & Leasing GmbH)

Michael Felde

Deutsche Leasing AG

Joachim Francke

RAe Francke & Partner

Ulf Hempelmann

Toyota Leasing GmbH

Dr. Ernst-Gerald Koch

Rechtsanwälte Rosenberger & Koch
(für UTA Leasing GmbH)

Sanja Kraus

Alphabet Fuhrparkmanagement GmbH

Klaus Liedgens

Commerz Real AG

Jürgen Martin

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

Paul Meschig

Disko Leasing GmbH

Swen Scholtyssek

IKB Leasing GmbH

Markus Strauß

Volkswagen Leasing GmbH

Dr. Heinz-Otto Weber

VR-LEASING AG

Martin Werthmann

De Lage Landen Leasing GmbH

Herbert Zahn

Rechtsanwälte Zahn & Partner
(für GRENKELEASING AG)

Horst Zimmermann

UniCredit Leasing GmbH

Ausschuss für betriebswirtschaftliche Fragen

Maximilian Meggle

Vorsitzender
MMV Leasing GmbH

Michael Fichter

IKB Leasing GmbH

Frank Geisen

VR-LEASING AG

Dr. Uwe Hack

GRENKELEASING AG

Heinz-Hermann Hellen

Deutsche Leasing AG

Dr. Frank Henes

Commerz Real AG

Norman Heye

UniCredit Leasing GmbH

Horst Hofmann

BMW Bank GmbH

Ralf Jäkel

GEFA-Leasing GmbH

Jürgen Janz

Disko Leasing GmbH

Olaf Meyer

Siemens Finance & Leasing GmbH

Klaus Murmann

LHI Leasing GmbH

Gunter Neumann

PV.A Leasing in Europa GmbH

Thomas Quotschalla

AAB Leasing GmbH

Marion Schäfer

MILLER LEASING MIETE GMBH

Joachim Schulz

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Klauspeter Seck

Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)

Ulrich Weyer

akf leasing GmbH & Co KG

Alexander Wiedenbach

SüdLeasing GmbH

Norbert Zinner

Hannover Leasing Automotive GmbH

Ausschuss für Finanzierungsfragen

Thomas Agerholm

HW Leasing GmbH

Martin Ahammer

UVW-Leasing GmbH

Thomas Banck

COMCO Leasing GmbH

Christina Brand

AGL Anlagen- und Geräte Leasing GmbH

Hans-Joachim Dörr

TRUMPF Leasing + Service GmbH & Co. KG

Ferdinand Dorn

Nürnberger Leasing GmbH

Dr. Till Ergenzinger

e² Leasing AG

Ekkard Froböse

UniCredit Leasing GmbH

Dietmar Fuhs

Disko Leasing GmbH

Michael Graf

leasconcept GmbH & Co. KG

Thomas Grübner

Elbe-Leasing GmbH

Alexander T. Knebel

CONLINK Leasing GmbH & Co. KG

Andre Kruchem

De Lage Landen Leasing GmbH

Volkmar Lange

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Michael Schepe

AWG-Leasing GmbH

Uwe Schneider

Econocom Deutschland GmbH

Volker Schumacher

Deutsche Leasing AG

Guido Stöcker

VR-LEASING AG

Jenny Ursinus

abcfinance GmbH

Thomas Zetek

IKB Leasing GmbH

Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit

Holger Rost

Vorsitzender
COMCO Autoleasing GmbH & Co KG

Yvonne Berg

HANNOVER LEASING GmbH & Co KG

Kati Eggert

Deutsche Leasing AG

Rainer Goldberg

IKB Leasing GmbH

Yvonne Herfurth

UniCredit Leasing GmbH

E. Heinz-Joachim Hill

CM Finance GmbH

Hanswolf Hohn

VR-LEASING AG

Günter Jäger

akf leasing GmbH & Co KG

Claudia Kaiser

Arval Deutschland GmbH

Jörg Matzek

SüdLeasing GmbH

Karolina Müller

Commerz Real AG

Matthias Steybe

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Dagmar Uhlenbrock

GEFA-Leasing GmbH

Forum Mittelstand

Wolfgang Marschall

Co-Vorsitzender
Columbus Leasing GmbH

Dierk Cordes

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

Forum IT

Sabine Spiegl

Vorsitzende
DAL Deutsche Anlagen-Leasing GmbH & Co. KG

Leaseurope-Delegierte des BDL

Board

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly

Jochen Jehmlich
GEFA-Leasing GmbH

Thomas Kolvenbach
COMCO Leasing GmbH

Martin Mudersbach
akf leasing GmbH & Co KG

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly - Stellvertretende Mitglieder

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

Lars-Henner Santelmann
Volkswagen Leasing GmbH

Dr. Hubert Spechtenhauser
HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Horst Fittler
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e.V.

Accounting & Taxation Committee

Heinz-Hermann Hellen
Deutsche Leasing AG

Legal Committee

Uwe Scharff
GEFA-Leasing GmbH

Statistics & Marketing Committee

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

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

Sven Rahn
VR-LEASING AG

Bernd Schröck
Deutsche Leasing AG

Automotive Steering Group

Andreas Büchner
Volkswagen Bank GmbH

Truck Rental Working Group

Peter Ström
PEMA GmbH

Real Estate Steering Group

Ulrich Koch
VR-LEASING AG

Clemens Richter
LHI Leasing GmbH

Wichtige Verbandsveranstaltungen 2011/12

Redaktionsschluss Mai 2012

20.01.2011	Sitzung des Bilanz- und Steuer- ausschusses, Bad Homburg	23.03.2011	9. Parlamentarischer Abend, Berlin
03.02.2011	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin	04.04.2011	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Kloster Banz
07.02.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Hamburg	10. – 13.04.2011	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg
09.02.2011	Sitzung des Rechtsausschusses, München	13.04.2011	BDL-Forum Mittelstand, Hamburg
14.02.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Düsseldorf	14.04.2011	Seminar: Steuerliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Bonn
21.02.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Frankfurt/Main	18. – 19.04.2011	Seminar: Analyse von Jahres- abschlüssen, Bonn
23.02.2011	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Wuppertal	12.05.2011	Sitzung des Vorstands, Nürnberg
01.03.2011	BDL-Forum IT, Frankfurt/Main	13.05.2011	20. Ordentliche Mitglieder- versammlung, Nürnberg
14.03.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Stuttgart	22. – 25.05.2011	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Daun
15.03.2011	Regionale Geschäftsführer- konferenz, München	26.05.2011	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin
22.03.2011	Tagung Betrugsprävention im Leasing, Berlin	07.06.2011	Sitzung des Rechtsausschusses, Hamburg
23.03.2011	Sitzung des Vorstands, Berlin	08.06.2011	Fachkonferenz „Leasing und Kreditwirtschaft“, Berlin



09.06.2011	BDL-Pressegespräch zur Marktstudie „Leasing in Deutschland 2011“, Frankfurt/Main	11.10.2011	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Düsseldorf
09. – 10.06.2011	Seminar: Zivilrechtliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Siegburg	08.11.2011	Sitzung des Vorstandes, Bonn
28.06.2011	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Wuppertal	09.11.2011	21. Ordentliche Mitgliederversammlung/Geschäftsführerkonferenz, Bonn
29.08.2011	Sitzung des Vorstandes, Neuss	16.11.2011	BDL-Forum Mittelstand, Köln
07.09.2011	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin	21.11.2011	Seminar: Insolvenzrecht mit Bedeutung für das Mobilien-Leasing, Siegburg
18. – 21.09.2011	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg	23.11.2011	BDL-Jahrespressekonferenz, Frankfurt/Main
20.09.2011	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, München	29.11.2011	Spezialseminar Geldwäsche, Bonn
26.09.2011	Seminar: Überwachung und Bearbeitung kritischer Leasing-Engagements, Siegburg	26.01.2012	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin
26.09.2011	BDL-Forum IT, München	06.02.2012	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main
27.09.2011	Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin	07.02.2012	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Hamburg
28.09.2011	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin	09.02.2012	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin

09.02.2012	Sitzung des Rechtsausschusses, Braunschweig
13.02.2012	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Düsseldorf
27.02.2012	Regionale Geschäftsführer- konferenz, Stuttgart
13.03.2012	Regionale Geschäftsführer- konferenz, München
14.03.2012	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Stuttgart
20.03.2012	BDL-Forum IT, Berlin
21.03.2012	Sitzung des Vorstandes, Berlin
21.03.2012	10. Parlamentarischer Abend, Berlin
27.03.2012	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Dresden
01. – 04.04.2012	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg
26.04.2012	Sitzung des Vorstandes, Berlin
26.04.2012	Jubiläumsveranstaltung „50 Jahre Leasing in Deutschland“, Berlin
27.04.2012	22. Ordentliche Mitglieder- versammlung, Berlin
23.05.2012	BDL-Forum Mittelstand, Augsburg

Bildernachweis

Fotostudio Charlottenburg Seite 5

Peter Rühmeier Seiten 11, 12, 13, 15

Foto Behrbohm Augsburg Seiten 45, 47

} Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Markgrafenstraße 19
10969 Berlin

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

bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

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

www.leaseurope.org

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN

