



Leasing 2012/13





Martin Mudersbach Präsident des BDL

DIE LEASING-WIRTSCHAFT
ATMET MIT DER KONJUNKTUR.
FÜR 2013 RECHNEN WIR DAHER MIT
EINEM STABILEN NEUGESCHÄFT.

Editorial

Bundesregierung muss Impulse für Investitionen setzen

Der erhoffte Aufschwung zu Beginn des Jahres 2013 ist vorerst ausgeblieben. Die Schuldenkrise bremst weiterhin die Wirtschaft und verunsichert die Unternehmen. Geplante Investitionen werden auf Eis gelegt. Entsprechend steigt Deutschland nur mühsam aus dem Konjunkturtal auf. Für 2013 prognostizieren die Ökonomen lediglich ein Mini-Wachstum. Auch die deutsche Bundesbank hat ihre Prognose gesenkt. Maßgeblich für die mangelnde Wachstumsdynamik ist die zähe Entwicklung der Investitionen. Erst allmählich zeigen sich erste Lichtblicke: Das Geschäftsklima hellt sich auf, die Auftragsbücher der deutschen Industrie füllen sich im zweiten Quartal, es wird wieder mehr produziert – weiterhin liegen jedoch Kapazitäten ungenutzt brach.

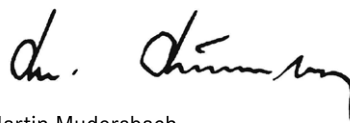
Die Leasing-Wirtschaft atmet mit der Konjunktur. Auch wenn wir auf ein verbessertes Investitionsklima im zweiten Halbjahr setzen, rechnet die Branche für das laufende Jahr nur mit einem stabilen Leasing-Neugeschäft. Dabei ist zu erwarten, dass – wie im vergangenen Jahr – zwar insgesamt weniger investiert wird, die Unternehmen aber verstärkt Leasing nutzen. Erst ab 2014 sollen die Unternehmensinvestitionen kräftig anziehen. Für die folgenden Jahre schätzt das Kieler Institut für Weltwirtschaft in seiner Mittelfristprojektion Steigerungsraten der Ausrüstungsinvestitionen von sechs bis elf Prozent – immer vorausgesetzt, es kommt zu keinen neuen Erschütterungen des Investitionsvertrauens.

Jetzt, bei noch gedämpfter Konjunktur, aber mit einem beginnenden Aufschwung am Horizont, wäre der richtige Zeitpunkt für die Bundesregierung, Impulse zu setzen. Die degressive AfA war und ist ein bewährtes Instrument, die Konjunktur zu stützen und zu fördern. Wir treten deshalb mit Nachdruck für steuerliche Abschreibungsbedingungen ein, die Leasing- und andere Ausrüstungsinvestitionen nicht behindern und die Investitionen des Mittelstandes fördern.

Denn ohne Investitionen wird es kein Wirtschaftswachstum in Deutschland geben. Damit die Leasing-Wirtschaft ihrem Auftrag, Investitionen zu realisieren, gerecht werden kann, benötigt sie einen verlässlichen Ordnungsrahmen. Doch dieser Rahmen droht, den unternehmerischen Freiraum vor allem für viele kleine und mittelständische Gesellschaften gefährlich einzuschnüren: Seit fünf Jahren untersteht die Leasing-Branche der Finanzmarktaufsicht. Zahlreiche kleinere und mittlere Gesellschaften können sich die Kosten und den personellen Aufwand der Finanzmarktaufsicht nicht länger leisten und haben ihr Geschäft bereits eingestellt. Und der Konsolidierungsprozess ist noch nicht abgeschlossen. Eine Studie des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln belegt: Kleinere Gesellschaften werden durch die Kosten der Regulierung überproportional belastet, was nicht mit dem Proportionalitätsprinzip der Aufsicht vereinbar ist.

Die heterogene Branchenstruktur mit mittelständischer Prägung, die die Unternehmenslandschaft in Deutschland widerspiegelt, gehört zu den Stärken der deutschen Leasing-Branche. Die Leasing-Kunden schätzen diese Vielfalt, weil sie eine Beratung auf Augenhöhe ermöglicht. Der BDL wird sich daher weiterhin nachdrücklich dafür einsetzen, dass die Branchenstruktur bei den Anforderungen der Aufsicht berücksichtigt wird. Denn nur unter dieser Voraussetzung kann die Leasing-Wirtschaft weiterhin ihren Beitrag zu Wachstum und Innovationsförderung in Deutschland leisten.

Berlin, im Juli 2013



Martin Mudersbach

Themen



Leasing-Markt 2012

Die Leasing-Wirtschaft konnte im vergangenen Jahr trotz nachlassender Konjunktur und ungünstigem Investitionsklima ihr Neugeschäft stabil halten und ihren Marktanteil ausbauen. Während das Mobilien-Leasing nur um 0,6 Prozent wuchs, konnte das Neugeschäft der Segmente Pkw und Kombi und Medizintechnik überdurchschnittlich gesteigert werden.

Seite 10–17



IFRS-Reform

Das Projekt zur Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung befindet sich bereits im siebten Jahr. Auf ein Fertigstellungsdatum wollen sich die Standardsetzer nicht festlegen. Im Mai 2013 wurde der revidierte Re-Exposure veröffentlicht. Zeit für eine Standortbestimmung.

Seite 20–21

Zukunftsinvestitionen

Leasing ermöglicht Investitionen in die Zukunft eines Unternehmens. Mit Objektkompetenz und Marktkennntnis können die Leasing-Experten auch innovative Investitionen bewerten und realisieren. Serviceangebote rund um das Investitionsgut runden die partnerschaftliche Beratung ab.

Seite 36–41



Schwerpunkte

Wie hat sich die Verbandsarbeit des BDL verändert? Welche Schwerpunktthemen beschäftigen den Verband und seine Mitglieder und was prägt die Arbeit des BDL in der Zukunft besonders? Über diese Fragen sprechen Präsident Martin Mudersbach und Hauptgeschäftsführer Horst Fittler.

Seite 45



Nichts geht mehr ohne Internet

Für seine Presse- und Öffentlichkeitsarbeit nutzt der BDL nicht nur etablierte Informationskanäle wie Printmedien, sondern setzt auch verstärkt auf Online-Medien. Die BDL-Homepage stellt dabei einen Schwerpunkt in der Kommunikation dar. Social Media wird intensiv beobachtet.

Seite 46–47



Einmalige Vielfalt

Die Leasing-Wirtschaft ist stark mittelständisch geprägt. Die Unternehmensvielfalt reicht von vielen kleinen und mittelständischen Gesellschaften bis hin zu international tätigen Konzernen und spiegelt damit die Unternehmenslandschaft in Deutschland wider. Diese Struktur ist einmalig in Europa. Seit geraumer Zeit durchlebt die Branche jedoch einen Konsolidierungsprozess, dessen Ende noch nicht in Sicht ist.

Seite 48–49



Inhalt

- 3 Editorial des Präsidenten**

- 6 Gastkommentar Ernst Burgbacher**
Parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium

- 9 LEASING-MARKT UND UMFELD**
- 10 Marktbericht 2012**
Leasing-Geschäft bleibt stabil
- 18 Steuern**
Konstruktiver Dialog mit der Finanzverwaltung
- 20 Bilanzierung**
Wo stehen wir im siebten Jahr der Lease-Accounting-Reform?
- 22 Recht**
Verbraucherschutzrecht im Leasing
- 24 Betriebswirtschaft**
Solide Entwicklung in 2012 – neue Chancen im Blick
- 26 Finanzierung**
Entspannung setzt sich fort

- 29 IM FOKUS**
- 31 Leasing als Teil der Unternehmensstrategie**
- 36 Leasing ermöglicht Investitionen in die Zukunft**
Gesellschaften beraten mit Markt-Know-how und Objektkompetenz

- 43 DER BDL**
- 44 Der Leasing-Verband**
- 44 Aufgaben und Leistungen des BDL**
- 45 Ein Gespräch mit Präsident Martin Mudersbach und
Hauptgeschäftsführer Horst Fittler**
- 46 Öffentlichkeitsarbeit**
Der BDL setzt verstärkt auf Online-Maßnahmen
- 48 Die Mitglieder des BDL**
Spiegel der deutschen Unternehmenslandschaft

- 50 Gremien**
- 58 Chronik**

Gastautor Ernst Burgbacher, Parlamentarischer Staatssekretär im Bundeswirtschaftsministerium

WACHSTUMSPOTENZIAL FÜR LEASING IN DER EU

DIE FINANZIERUNG LANGFRISTIGER INVESTITIONEN DER EUROPÄISCHEN WIRTSCHAFT RÜCKT IMMER MEHR IN DEN FOKUS DES ÖFFENTLICHEN INTERESSES.

Auch die Europäische Kommission greift dieses Thema in ihrem Grünbuch zur Langfristfinanzierung der europäischen Wirtschaft auf. Die Abhängigkeit von Banken bei der Finanzierung langfristiger Investitionen soll verringert werden. Dies eröffnet Chancen für Finanzgeber, die nicht dem Bankensektor zuzurechnen sind. Hierzu gehören auch die Angebote von Leasing-Unternehmen. Für Leasing in der EU könnten sich weitere Wachstumspotenziale ergeben.

In Deutschland liegt der Anteil der durch Leasing finanzierten Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen bei gut 15 Prozent. Das ist auch dann ein erstaunlich hoher Wert, wenn man berücksichtigt, dass Leasing-Investitionen privat geleaste Pkw einschließen. Die deutsche Leasing-Wirtschaft kann mit Fug und Recht auf erfolgreiche 50 Jahre zurückblicken.

Leasing trägt zur Wachstumsdynamik bei

Dieser Erfolg hat seinen Grund. So stellte die Bundesbank 2011 fest, dass Leasing größere Finanzierungsspielräume für Investitionen eröffnet, als es allein mit klassischen Finanzierungsinstrumenten möglich wäre, und damit einen Beitrag zur Konjunktur- und Wachstumsdynamik sowie zum technologieinduzierten Strukturwandel der Wirtschaft leistet.

Als Mittelstandsbeauftragter der Bundesregierung begrüße ich sehr, dass den mittelständischen Unternehmen mit Leasing ein wichtiges alternatives Instrument der Investitionsfinanzierung zur Verfügung steht. Bemerkenswert ist auch, dass die deutsche Leasing-Wirtschaft selbst ebenfalls zu einem wesentlichen Teil mittelständisch geprägt ist.

Leasing-Wirtschaft ist von guten Rahmenbedingungen abhängig

Für die Leasing-Branche sind naturgemäß die gesamtwirtschaftliche Lage und die konjunkturellen Aussichten wesentlich. Die deutsche Wirtschaft erweist sich derzeit trotz schwierigen internationalen Umfelds als recht robust. Es gibt auch erste Signale, dass sich die Investitionszurückhaltung ab dem Frühjahr allmählich löst. In ihrer Frühjahrsprojektion erwartet die Bundesregierung einen Anstieg des Bruttoinlandsprodukts für das Jahr 2013



Ernst Burgbacher

von preisbereinigt 0,5 Prozent und für das Jahr 2014 von 1,6 Prozent.

Dass die Leasing-Wirtschaft nicht nur von der gesamtwirtschaftlichen Investitionskonjunktur, sondern auch von guten Rahmenbedingungen abhängt, ist uns im Bundeswirtschaftsministerium bewusst. Die aktuelle Finanzmarktregulierung hilft, den Finanzsektor stabiler zu machen. Davon profitieren alle Akteure am Finanzmarkt, auch die Leasing-Unternehmen. Bei den Verhandlungen konnte erreicht werden, dass Leasing-Anbieter von vielen Pflichten, die von Banken erfüllt werden müssen, befreit sind.

Leasing findet auch Eingang in die Förderlandschaft. So sind in einer Reihe von Förderprogrammen Öffnungsklauseln für Leasing eingeführt worden und im Jahr 2012 konnten die Bedingungen des KfW-Energieeffizienzprogramms zugunsten der Leasing-Finanzierung vereinfacht werden. Weiterhin stellte die KfW 2012 über Verbriefungsinstrumente und Globaldarlehen Leasing-Gesellschaften und Kreditinstituten rund 2,4 Mrd. Euro zur Finanzierung des deutschen Mittelstandes zur Verfügung.

Was die Zukunft angeht, so freue ich mich, dass die deutsche Leasing-Wirtschaft auf gutem Weg ist, den starken Einbruch ihres Neugeschäftes im Krisenjahr 2009 wieder wettzumachen. Dabei kommt der Leasing-Wirtschaft zugu-

te, dass sie ihr Angebot weiter diversifiziert, u. a. auf die Sektoren Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik. Ich würde mich freuen, wenn die deutsche Leasing-Wirtschaft Wachstumspotenziale auch im Bereich der alternativen Energien realisieren könnte.

Ich wünsche der Leasing-Wirtschaft, auch im Interesse der deutschen Wirtschaft insgesamt, weiter erfolgreiche Jahre!

Ernst Burgbacher

FDP, ist seit 2009 parlamentarischer Staatssekretär beim Bundesminister für Wirtschaft und Technologie und Beauftragter der Bundesregierung für Mittelstand und Tourismus.



Leasing-Markt und Umfeld

Stabiles Neugeschäft und neue Herausforderungen

Die Leasing-Wirtschaft realisierte 2012 Investitionen in Höhe von knapp 50 Mrd. Euro.

Damit halten die Gesellschaften ihr Neugeschäft in Deutschland stabil.

Bei rückläufigen gesamtwirtschaftlichen Investitionen konnte die Branche jedoch ihren Marktanteil deutlich ausbauen.

Das Leasing-Umfeld stellt die Gesellschaften dabei immer wieder vor neue Herausforderungen. So verzeichnet die Branche aufgrund der Anforderungen der Finanzmarktaufsicht einen Konsolidierungsprozess, dessen Ende noch nicht in Sicht ist.

Auch auf Gesetzesentwürfe wie die neue Verbraucherrechterichtlinie müssen sich die Leasing-Gesellschaften einstellen. Entspannt stellt sich dagegen seit geraumer Zeit die Refinanzierungssituation dar. Und den Reformvorschlägen zur internationalen Rechnungslegung fehlt auch im siebten Jahr ein überzeugendes Konzept.

Marktbericht

LEASING-GESCHÄFT BLEIBT STABIL

Schwaches Investitionsklima

Aufgrund der unsicheren gesamtwirtschaftlichen Situation schwächte sich 2012 das Investitionsklima ab. Die Anlageinvestitionen gingen deutlich zurück.

Leasing gewinnt Marktanteile

Die Unternehmen in Deutschland investierten 2012 insgesamt zwar weniger, setzten jedoch verstärkt auf Leasing. Der Leasing-Anteil an den Ausrüstungsinvestitionen stieg daher auf 23,1 Prozent.

Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

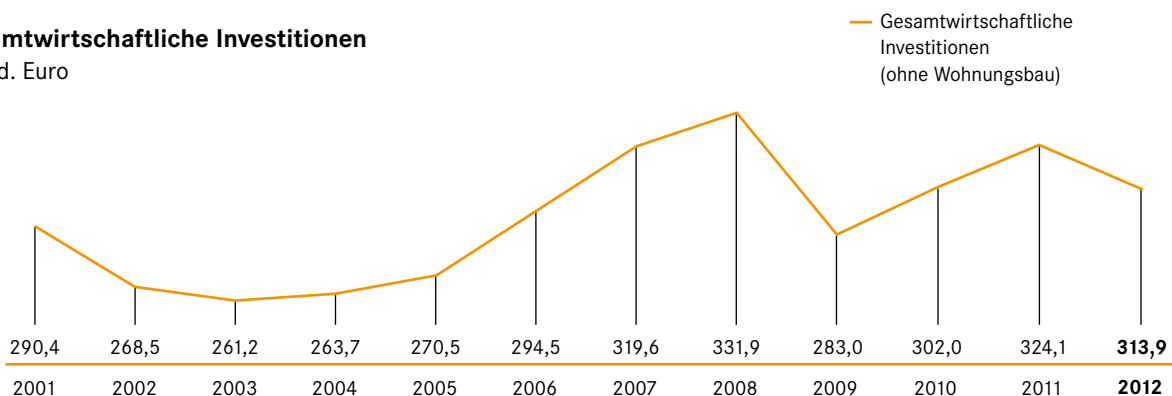
Die Erholung der deutschen Wirtschaft nach der schweren Rezession, in die sie infolge der internationalen Finanzkrise im Winterhalbjahr 2008/2009 geraten war, stockte 2012 aufgrund der Krise im Euroraum, der Abschwächung des Wirtschaftswachstums in China und der Unsicherheit über die Finanzpolitik der Vereinigten Staaten von Amerika. Die wirtschaftliche Aktivität ließ im Laufe des Jahres spürbar nach. Trotz des sich verschlechternden außenwirtschaftlichen Umfeldes lieferte der Export den größten Beitrag zum Wirtschaftswachstum. Die binnenwirtschaftliche Nachfrage entwickelte sich uneinheitlich. Während der private und der staatliche Konsum weiter zunahmen, gingen die Anlageinvestitionen deutlich zurück. Das Bruttoinlandsprodukt wuchs nach Berechnungen des

Statistischen Bundesamtes nominal um 2,0 Prozent (real um 0,7 Prozent).

Die Anlageinvestitionen ließen im Laufe des Jahres kontinuierlich nach. Die rückläufigen Absatz- und Gewinnerwartungen schlugen bei den Ausrüstungsinvestitionen und dem gewerblichen Wirtschaftsbau trotz der günstigen Finanzierungsbedingungen durch. Die öffentlichen Bauinvestitionen gingen infolge der auslaufenden Konjunkturprogramme zurück. Lediglich die Wohnungsbauinvestitionen wuchsen getrieben von der steigenden Nachfrage nach Wohnraum, den günstigen Finanzierungsbedingungen und den unsicheren Anlagealternativen für die Ersparnisse. Die Ausrüstungsinvestitionen (einschließlich der Investitionen in die sonstigen Anlagen) fielen nominal um 3,6 Prozent gegenüber

Gesamtwirtschaftliche Investitionen

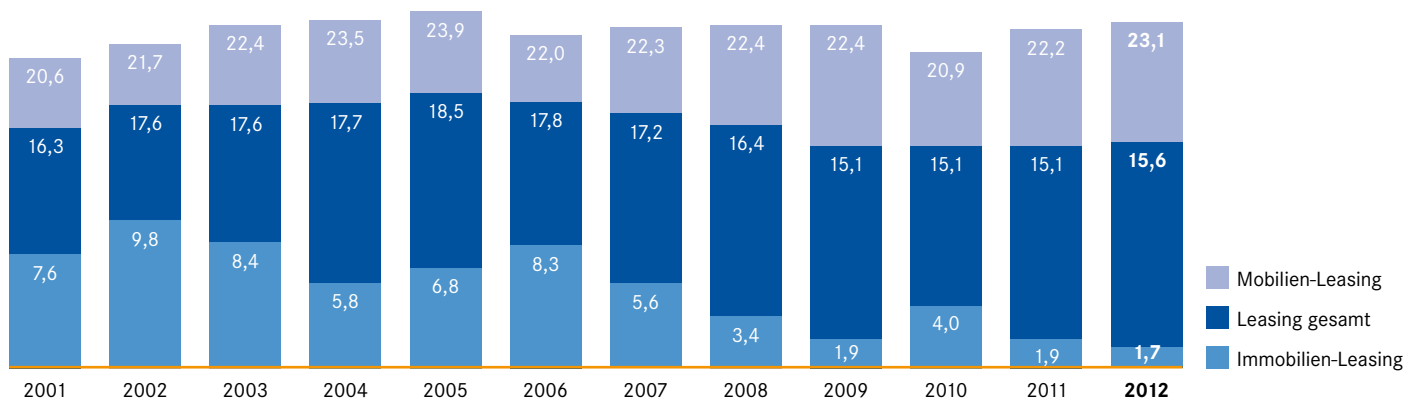
in Mrd. Euro



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2013)

Leasing-Quoten

in Prozent



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2013)

dem Vorjahr. Die Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) schrumpften nominal um 2,4 Prozent. Insgesamt verzeichneten die Investitionen (ohne Wohnungsbau) nominal ein Minus von 3,1 Prozent.

Leasing-Konjunktur Gesamtmarkt nach der ifo Erhebung

Die Leasing-Branche hat sich dem starken Rückgang der Investitionstätigkeit ein Stück entziehen können und hat dadurch ihren Marktanteil vergrößert. Die Unternehmen haben zwar weniger investiert, sie haben aber verstärkt auf Leasing gesetzt. Befördert wurde dieser Trend insbesondere durch das Fahrzeug-Leasing, das im Gegensatz zu den anderen Objektgruppen keinen Rückgang des Neugeschäfts zu verzeichnen und seit längerem einen hohen Anteil bei den Neuzulassungen hat.

Nach der Erhebung des ifo Instituts, die alle Unternehmen der Leasing-Branche erfasst, blieb das Neugeschäft über das Jahr 2012 gegenüber dem Vorjahr stabil. Das Volumen der gesamten Neuinvestitionen der Leasing-Branche umfasste wie 2011 49,0 Mrd. Euro. Bei stabilem Neugeschäft konnte der Marktanteil weiter ausgebaut werden. Der Anteil

der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen – die Leasing-Quote – stieg von 15,1 Prozent in 2011 auf 15,6 Prozent im Jahr 2012.

Das Mobilien-Leasing – das Leasing von Ausrüstungsgütern – stieg um 0,6 Prozent und erreichte ein Volumen von 47,2 Mrd. Euro. Da es anders als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen zugelegt hat, ist die Mobilien-Leasing-Quote – der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen – deutlich gestiegen, von 22,2 Prozent im Jahr 2011 auf 23,1 Prozent in 2012.

Das Immobilien-Leasing – das Leasing von Nichtwohnbauten – fiel 2012 um 14,4 Prozent auf ein Volumen von 1,8 Mrd. Euro. Die Immobilien-Leasing-Quote – der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) – ging von 1,9 Prozent im Jahr 2011 auf 1,7 Prozent im Jahr 2012 zurück.

Die Gründe für den deutlichen Unterschied in der Höhe der Leasing-Quoten bei Mobilien und Immobilien liegen in der Leasing-Fähigkeit der Objekte und in strukturellen Konkurrenzverhältnissen auf den Märkten. Bei den Bauinvestitionen ist aus rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gründen

Leasing-Markt 2012 auf einen Blick

Gesamtinvestitionen:

49 Mrd. Euro

Gesamtquote:

15,6 Prozent

Quote Mobilien:

23,1 Prozent

Leasing-Verträge:

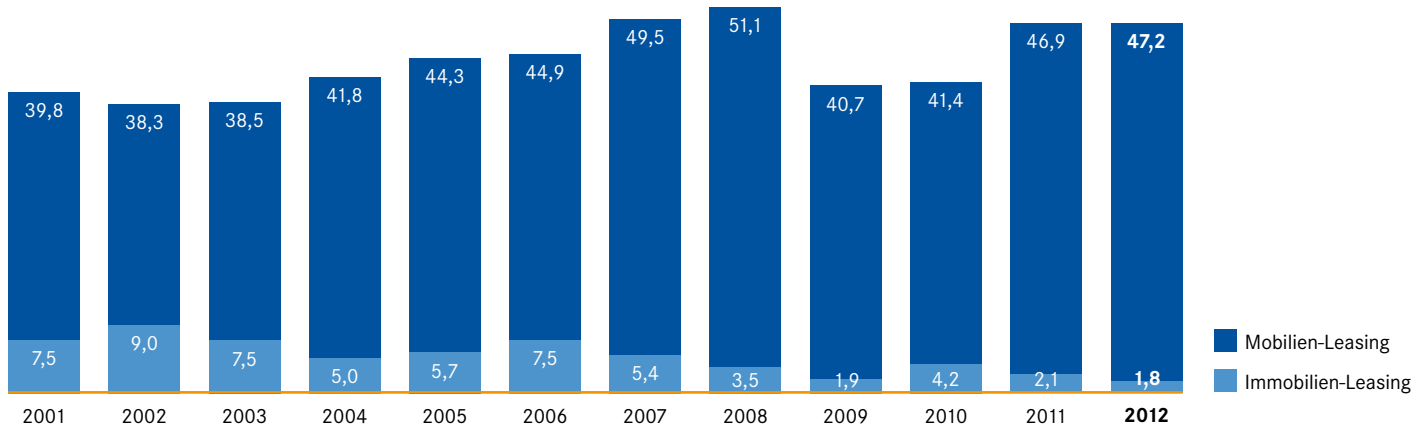
1,7 Mio.

Anteil Außenfinanzierung:

51 Prozent

Leasing-Neugeschäft

in Milliarden Euro



Quelle: ifo Institut für Wirtschaftsforschung, Statistisches Bundesamt (Stand Juni 2013)

ein relativ geringerer Teil der Objekte leasingfähig als bei den Ausrüstungsinvestitionen. Außerdem gibt es hier andere Formen der strukturierten Finanzierungen, die in den vergangenen Jahren an Boden gewonnen haben.

liertere Daten über das summierte Neugeschäft liefert. Diese BDL-Umfrage umfasst im Bereich der Mobilien außer Leasing-Verträgen noch Mietkaufverträge, die vom ifo Institut nicht berücksichtigt werden.

Stückzahl der neuen Verträge im Immobilien-Leasing 2012 nur um 8,3 Prozent gefallen. Das Neugeschäft Mobilien entwickelte sich je nach Eigentümer-Hintergrund der Leasing-Gesellschaften unterschiedlich. Die bankennahen Leasing-Gesellschaften verzeichneten einen Rückgang ihres Neugeschäfts von 3,3 Prozent, die herstellernahen Gesellschaften einen Zuwachs von 3,9 Prozent und die unabhängigen Leasing-Gesellschaften einen Rückgang um 0,4 Prozent.

Straßenfahrzeuge dominieren den Leasing-Markt in Deutschland. Mehr als jedes dritte neuzugelassene Auto (36 Prozent) ist 2012 geleast worden. Da vor allem Wagen der Mittel- und Oberklasse geleast werden, liegt der Leasing-Anteil nach Anschaffungswerten deutlich höher (64 Prozent).

Straßenfahrzeuge bedeutendste Objektgruppe

Straßenfahrzeuge waren auch 2012 das wichtigste Segment des Marktes. Pkw und Kombi (Anteil von 54 Prozent) sowie Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (16 Prozent) dominierten mit 70 Prozent das Mobilien-Neugeschäft. Die zweitgrößte Objektgruppe bildeten mit 13 Prozent die Maschinen für die Produktion. Es folgte mit acht Prozent das Segment Büromaschinen und EDV. Die Sonstigen Ausrüstungen erlangten einen Anteil von fünf Prozent. Die Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge erreichten einen Anteil von zwei Prozent. Anteilsmäßig an letzter Stelle der Leasing-Investitionen standen mit je einem Prozent

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 bilanzierte Geschäft seiner Mitglieder durch, die detail-

Das Mobilien-Neugeschäft der BDL-Mitglieder ist im vergangenen Jahr um 1,0 Prozent gewachsen und hat ein Volumen von 46,0 Mrd. Euro erreicht, darunter 6,0 Mrd. Euro Neugeschäft im Mietkauf. Das Neugeschäft Immobilien-Leasing ist um 15,4 Prozent geschrumpft und hat ein Volumen von 1,8 Mrd. Euro erreicht. Das Volumen des Immobilien-Leasing wird sehr stark von Großgeschäften bestimmt. Im Gegensatz zum Volumen ist die

die Medizintechnik sowie die Immateriellen Wirtschaftsgüter. Damit ist die Reihenfolge der Leasing-Objektgruppen nach Marktanteilen gegenüber 2011 unverändert geblieben. Die Änderungsraten entwickelten sich aber je nach Objektgruppe unterschiedlich.

Entwicklung der Objektgruppen

Einen deutlichen Zuwachs gab es im Jahr 2012 in den Objektgruppen der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge (+20 Prozent), von Pkw und Kombi (+3,8 Prozent), der Medizintechnik (+3,3 Prozent) und der Maschinen für die Produktion (+0,2 Prozent). Einbußen erlitten die Objektgruppen der Immateriellen Wirtschaftsgüter (-12,3 Prozent), der Sonstigen Ausrüstungen (-10,9 Prozent), der Büromaschinen und EDV (-2,6 Prozent) sowie der Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (-2,5 Prozent).

Die Straßenfahrzeuge stellen die größte Objektgruppe im Leasing dar. Die Leasing-Quote gemessen an den Anschaffungswerten lag hier bei 65 Prozent. Die Stückzahl

der neu geleasteten Pkw sank im vergangenen Jahr (-0,3 Prozent) weniger stark als die gesamten Pkw-Neuzulassungen (-2,9 Prozent). Entsprechend stieg die Leasing-Quote gemessen an den Stückzahlen auf 38 Prozent. Das Pkw-Leasing profitierte von dem hohen Anteil gewerblicher Nutzer. Die Mehrzahl der Leasing-Fahrzeuge wird gewerblich genutzt; von den 2012 neu geleasteten Pkw wurden 81 Prozent gewerblich zugelassen. Der Anteil der gewerblichen Halter an den gesamten Neuzulassungen lag dagegen bei 62 Prozent. Die gewerblichen Neuzulassungen verzeichneten einen weniger starken Rückgang als die Zulassungen privat genutzter Pkw.

Insgesamt wurden ein Prozent weniger neue Nutzfahrzeuge verleast. Der Rückgang der gesamten Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen lag dagegen bei sieben Prozent. Die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen sind ein zuverlässiger Indikator für die gesamtwirtschaftliche Konjunktur. Rückläufige Neuzulassungen weisen auf eine sinkende Nachfrage, eine nachlassende Produktion und einen geringeren Transportbedarf hin.

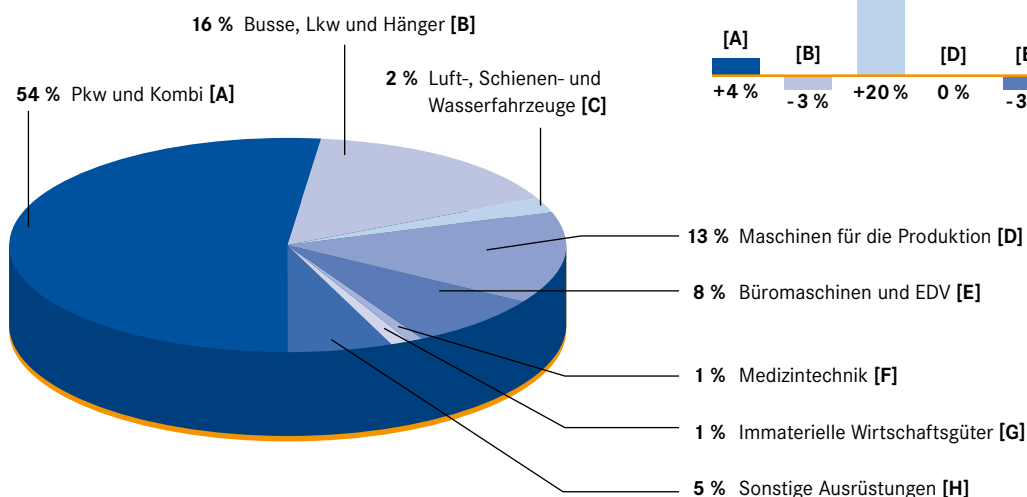
Sektor Produktionsmaschinen ist stabil

Die Maschinen für die Produktion stellen nach den Straßenfahrzeugen die zweitgrößte Objektgruppe im Leasing-Neugeschäft. Die Leasing-Quote in dieser Objektgruppe lag bei zehn Prozent. Sie ist gegenüber dem Vorjahr gestiegen, während das Leasing-Neugeschäft stabil blieb. Bei den Produktionsmaschinen hat sich die insgesamt schwache Investitionskonjunktur niedergeschlagen.

Die Büromaschinen einschließlich der EDV bilden die drittgrößte Objektgruppe im Leasing. Ihre Leasing-Quote lag bei 13 Prozent und ist wie das Volumen des Neugeschäfts gegenüber dem Vorjahr zurückgegangen. Noch zu Beginn der 1980er Jahre lag der Leasing-Anteil bei 50 Prozent, sank danach stark und stabilisierte sich in den vergangenen Jahren. Die technische Entwicklung prägte das Geschäft und führte zu immer leistungsfähigerer Hardware bei sinkenden Preisen und zu einem größeren Anteil der Software an den IT-Investitionen. Für die Leasing-Unternehmen

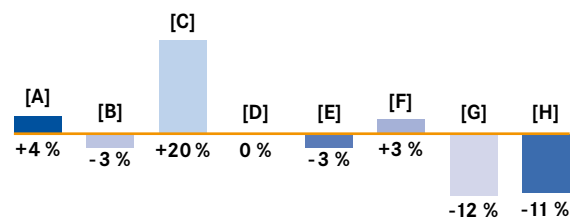
Wichtige Objektgruppen

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Veränderungsrate von 2012 zu 2011



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 2012 einen starken Anstieg des Neugeschäfts auf. Die Entwicklung dieser Objektgruppe wird stark von einzelnen Großgeschäften geprägt. Im Vorjahr war das Neugeschäft überdurchschnittlich stark gesunken.

Medizintechnik wächst

Die Medizintechnik weist ein noch geringes Neugeschäftsvolumen im Leasing auf. Es lag 2012 bei knapp unter 0,5 Mrd. Euro und ist um drei Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen. 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 Stand der Technik zu folgen.

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

Die Sonstigen Ausrüstungen sind eine Sammelgruppe für 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-Leasing ist im Jahr 2012 in den Sektoren Dienstleistungen (+7,7 Prozent), Baugewerbe (+3,2 Prozent), Private Haushalte (+0,4 Prozent) sowie Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau (+6,0 Prozent) gestiegen. In den Kundensektoren Staat (-19,7 Prozent), Verkehr und Nachrichtenübermittlung (-14,2

Prozent), Verarbeitendes Gewerbe (-5,8 Prozent) sowie Handel (-6,9 Prozent) ging das Neugeschäft dagegen zurück.

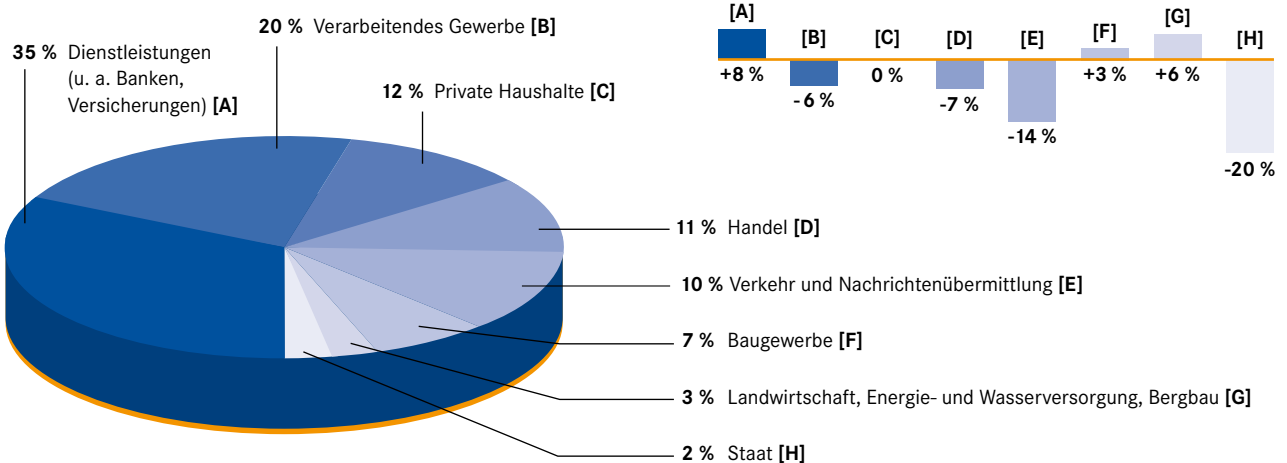
Der Dienstleistungssektor ist seit Mitte der 1990er Jahre von der Wertschöpfung her das bedeutendste Segment der deutschen Volkswirtschaft. Er steht dementsprechend auch als Kundensektor der Mobilien-Leasing-Investitionen an erster Stelle. Sein Anteil am Neugeschäft betrug im Jahr 2012 35 Prozent und ist im Vergleich zum Vorjahr gestiegen. Zu diesem heterogenen Bereich zählen u. a. Kreditinstitute, Versicherungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe, Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister. Die Leasing-Quote ist hier relativ gering (zwölf 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-Leasing-Investitionen ist 2012 zurückgegangen. Er

Kundensektoren

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing

Veränderungsrate von 2012 zu 2011



Quelle: BDL

betrug 20 Prozent. Die Leasing-Quote im Verarbeitenden Gewerbe lag leicht über dem Gesamtdurchschnitt (17 Prozent).

Die Privaten Haushalte stehen 2012 an dritter Stelle der Kundensektoren. Ihr Anteil am Neugeschäft des Mobilien-Leasing betrug zwölf Prozent. Das Neugeschäft ist im vergangenen Jahr stabil geblieben. Das Leasing von Pkw und Kombi dominiert das Geschäft mit den Privaten Haushalten (Anteil über 90 Prozent). Den größten Marktanteil haben hier die herstellernahen Leasing-Gesellschaften. Sie haben seit Mitte der

Vorjahr gestiegen (auf sieben Prozent). Das Baugewerbe weist seit Jahren eine sehr hohe Leasing-Quote auf (55 Prozent). Es profitierte zuletzt von der guten Konjunktur im Wohnungsbau.

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

Der Anschaffungswert aller Objekte im Mobilien-Geschäft der BDL-Mitglieder wuchs im Jahr 2012 um 1,0 Prozent auf 46 Mrd. Euro. Davon entfielen 40 Mrd. Euro (87 Prozent) auf das Leasing und 6,0 Mrd. Euro (13 Prozent) auf den Mietkauf. Die Wachstumsrate war beim Mietkauf (+5,2 Prozent) höher als beim Leasing (+0,5 Prozent).

Betrachtet man nur das Leasing-Geschäft ohne Mietkauf, so entfielen über die Hälfte (56 Prozent) auf das an den Leasing-Erlassen ausgerichtete Finanzierungsleasing. Darunter fallen Verträge von mittel- oder langfristiger Dauer, deren Grundmietzeit kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Objektes und die auf die volle Amortisation des Leasing-Gegenstandes durch den Leasing-Nehmer ausgerichtet sind.

Den übrigen Teil des Leasing-Geschäftes stellten Operate-Leasing-Verträge dar (44 Prozent). Nach finanzwirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die volle Amortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines neuen Leasing-Vertrages mit demselben

Über ein Drittel des Neugeschäfts Mobilien-Leasing wird mit Unternehmen aus dem Dienstleistungssektor geschlossen. Mit einem Leasing-Anteil von zwölf Prozent an den Gesamtinvestitionen des Sektors besteht noch Wachstumspotenzial.

1980er Jahre das Leasing für Private Haushalte durch die Kreation neuer Vertragsvarianten und die Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen attraktiv gestaltet.

Der Handel nimmt den vierten Platz unter den Kundensektoren ein. Da das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr rückläufig war, sank sein Anteil leicht (auf elf Prozent). Die Leasing-Quote im Handel ist relativ hoch (36 Prozent).

Konjunktur reagibler Sektor

Der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung folgt an fünfter Stelle der Kundensektoren. Er verzeichnete 2012 einen starken Rückgang. Dadurch ist sein Anteil am Neugeschäft um einen Prozentpunkt gefallen (auf zehn Prozent). Dieser Sektor gilt als besonders konjunktur reagibel.

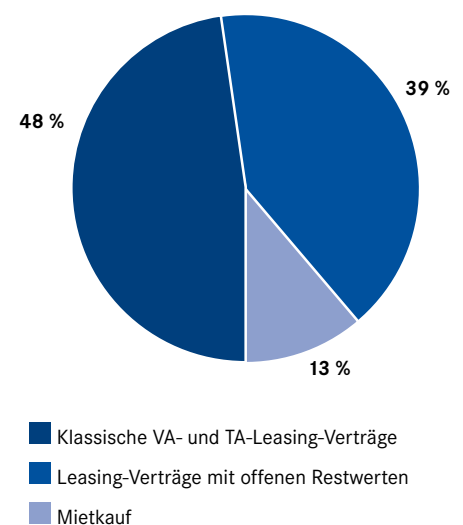
Das Baugewerbe steht an sechster Stelle der Kundensektoren. Sein Anteil am Leasing-Neugeschäft ist im Vergleich zum

Auf dem achten und letzten Platz des Ranking steht mit einem Anteil von zwei Prozent der Staat. Das Neugeschäft mit den Institutionen des Staates ist im Jahr 2012 stark zurückgegangen und ist gemessen an den gesamten staatlichen Ausrüstungsinvestitionen sehr gering (sieben Prozent). Jedoch würde sich der Anteil am Leasing-Markt deutlich erhöhen, wenn nicht nur Leasing-Geschäfte des Staates im engeren Sinne, also der Gebietskörperschaften und Sozialversicherung, sondern auch der Eigengesellschaften der öffentlichen Hand oder staatsnaher Forschungsinstitute oder karitativer Einrichtungen zu diesem Sektor hinzugerechnet würden.

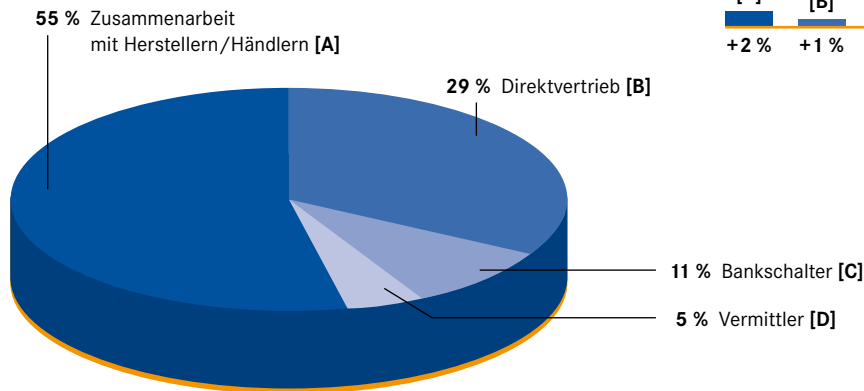
Vertragsformen im Mobilien-Geschäft

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge im Mobilien-Geschäft ging im Jahr 2012 um ein Prozent auf 1,4 Mio. Stück zurück. Der durchschnittliche Wert eines Neuvertrages betrug 32.900 Euro und ist damit nominell um zwei Prozent gegenüber dem Vorjahr gestiegen.

Anteile der Vertragsarten am Mobilien-Neugeschäft



Anteile der Vertriebswege im Mobiliens-Leasing am Neugeschäft



Quelle: BDL

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 Mobiliens-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 Rahmen von Leasing-Verträgen an. Beim Händler-Leasing wird der Kontakt des Kunden zur Leasing-Gesellschaft durch den Händler von Investitionsgütern hergestellt. Das Geschäft über diesen Vertriebsweg ist um zwei Prozent gewachsen. Dadurch ist sein Anteil mit 55 Prozent gleich geblieben.
- Beim Direktvertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst. Das im Direktvertrieb erzielte Volumen im Mobiliens-Leasing 2012 ist um ein Prozent gewachsen. Dadurch ist der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobiliens-Leasing bei 29 Prozent stabil geblieben.

• Am Bankschalter wird Leasing häufig als Alternative zum Kredit angeboten. Das Neugeschäft dieses Vertriebsweges ist im vergangenen Jahr um drei Prozent zurückgegangen. Sein Anteil sank daher auf elf Prozent.

• Der Vermittler akquiriert den Kunden und handelt mit ihm den Leasing-Vertrag aus, den er an die Leasing-Gesellschaft weiterreicht. Dieses Geschäft ist um fünf Prozent gewachsen. Sein Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobiliens-Leasing ist auf fünf Prozent gestiegen.

• Beim E-Commerce wird der Kontakt zur Leasing-Gesellschaft von dem potenziellen Kunden selbst – ohne Mitwirkung eines Händlers oder Vermittlers – über das Internetportal der Leasing-Gesellschaft hergestellt. Dieser Distributionskanal bietet die Möglichkeit, auch Objekte mit geringeren Anschaffungswerten wirtschaftlich vermarkten zu können. Er ist im Vergleich zum Vorjahr in etwa gleich geblieben. Der Anteil des Vertriebs über das Internet ist mit deutlich unter einem Prozent sehr klein und wird deshalb in der Grafik 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 2012 gewachsen (+4,0 Prozent). Es belief sich auf lediglich 0,1 Mrd. Euro. Auch das Domestic-Leasing ist 2012 gewachsen (+10,0 Prozent) und erreichte ein Volumen von 2,6 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 2012 war ungefähr ein Drittel der BDL-Mitglieder im Auslandsgeschäft aktiv.

Ausblick 2013

Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren in ihrer Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2013 ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in diesem Jahr nominal um 2,5 Prozent (real um 0,8 Prozent). Sie gehen davon aus, dass sich die Konjunktur ab dem I. Quartal 2014 von der vorhergehenden Schwächephase, die sie im IV. Quartal 2012 befallen hat, wieder erholt. Der Außenhandel wird sich – wenn auch nur langsam – wieder beleben. Der Konsum wird beschleunigt ansteigen. Die Investitionstätigkeit wird sich im Laufe des

Jahres allmählich erholen. Die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen werden um nominal 1,0 Prozent weiter sinken, die Investitionen in Nichtwohnbauten dagegen um 3,5 Prozent steigen.

Das Neugeschäft der Leasing-Branche wird sich dem gesamtwirtschaftlichen Trend nicht ganz entziehen können, 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 2013 sank das Neugeschäft im Mobilien-Leasing (inkl. Mietkauf) um 2,6 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum. Die Branche erwartet aber, dass sich das Neugeschäft in den nächsten Quartalen erholt und sie übers Jahr gerechnet in etwa das Neugeschäft des Vorjahres erreichen wird. Der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen wird weiter steigen. ■

Stichwort Cross-Border-Leasing

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

Steuern

KONSTRUKTIVER DIALOG MIT DER FINANZVERWALTUNG

BDL-Stellungnahme räumt Bedenken aus

Die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder bestätigten, dass ein Mieterdarlehen nichts an der bilanziellen Zurechnung des Leasing-Objekts beim Leasing-Geber ändert und es auch keinen Anlass zur Annahme einer sogenannten Verklammerung gibt.

Das Engagement des BDL für faire steuerliche Rahmenbedingungen für Leasing und Investitionen in Deutschland hat sich in den vergangenen zwölf Monaten auf den intensiven Dialog mit der Finanzverwaltung konzentriert. Vorrangig ging es dabei um die Unschädlichkeit von Mieterdarlehen, die umsatzsteuerliche Behandlung von verbilligten Leasing-Raten und das Problem der Scheingewinnbesteuerung. „Dabei konnten dank einer auf beiden Seiten vorherrschenden konstruktiven Grundhaltung erfreuliche Resultate erzielt werden“, fasst BDL-Geschäftsführer Dr. Martin Vosseler die Ergebnisse zusammen.

Unschädlichkeit von Mieterdarlehen bestätigt

Insbesondere im Immobilien-Leasing werden seit jeher Mieterdarlehen als Instrument der Finanzierungstechnik eingesetzt. Dabei geht es darum, die Zahlungsströme zwischen Leasing-Geber, Leasing-Nehmer und finanzierender Bank zu koordinieren. Durch zusätzlich zur Leasing-Rate geleistete Zahlungen auf Darlehensbasis ermöglicht der Leasing-Nehmer eine schnellere Rückführung der Bankkredite, die der Leasing-Geber zur Finanzierung des Leasing-Objekts aufgenommen hat. Am Ende der Grundmietzeit wird das vom Leasing-Nehmer gewährte Darlehen entweder aus dem Verwertungserlös der Immobilie zurückgezahlt oder bei Ausübung einer Kauf- oder Mietverlängerungsoption des Leasing-Nehmers mit dem Kaufpreis bzw. den Verlängerungsmieten verrechnet.

Vor dem Hintergrund eines Urteils des Bundesfinanzhofs (BFH) aus dem Jahr 2007 rückten Leasing-Verträge mit Mieterdarlehen in den vergangenen Jahren zunehmend in den Fokus der Bundesbetriebsprüfer. Es wurde die Frage aufgeworfen, ob die Einbindung eines Mieterdarlehens Auswirkungen auf die bilanzielle Zurechnung des Leasing-Objekts beim Leasing-Geber habe und ob sie Indiz für eine steuerschädliche „Verklammerung“ der Vermietung und eines späteren Verkaufs des Leasing-Objekts im Sinne des besagten BFH-Urteils sei.

„Der BDL konnte mit seiner Stellungnahme die von der Bundesbetriebsprüfung aufgeworfenen Bedenken ausräumen“, erläutert Dr. Vosseler. Nach ausführlicher Erörterung bestätigten die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder, dass ein Mieterdarlehen nichts an der bilanziellen Zurechnung des Leasing-Objekts beim Leasing-Geber ändert und dass es auch keinen Anlass zur Annahme einer „Verklammerung“ gibt. Die Verwaltung berief sich dabei auf die bereits in den 1990er-Jahren von der „Prüfkommission Kommunalleasing“ aufgestellten Prämissen, auf die auch der BDL in seiner Eingabe Bezug genommen hatte.

Vermeidung steuerlicher Hürden bei verbilligten Leasing-Raten

Hersteller und Händler von Investitionsgütern setzen Leasing gerne als Instrument zur Absatzförderung ein, indem sie ihren Kunden besonders günstige Leasing-Konditionen anbieten. Nicht selten geschieht dies in

Kooperation mit Leasing-Gesellschaften, die dann als Entgelt für ihre Mitwirkung einen Zuschuss vom Hersteller- bzw. Händler-Unternehmen erhalten. In letzter Zeit besteht Verunsicherung über die umsatzsteuerliche Behandlung derartiger Zuschusszahlungen. Ein Großteil der Leasing-Gesellschaften ist in Sorge, von der Anwendung einer bereits 2011 getroffenen sachgerechten Verwaltungsregelung ausgeschlossen zu werden. In diesem Fall würde das bei Herstellern, Händlern, Leasing-Unternehmen und Endkunden gleichermaßen beliebte Absatzförderungsmodell durch unüberwindbare umsatzsteuerliche Hürden bedroht.

Der BDL hat sich vor diesem Hintergrund in die Beratungen der obersten Finanzbehörden eingebracht und für eine differenzierte Regelung geworben. Deren Ziel ist es, dass keiner der mit zum Teil unterschiedlichen Interessenlagen betroffenen Wirtschaftszweige umsatzsteuerliche Nachteile erleiden.

Lösungssuche für das Problem der Scheingewinnbesteuerung

Die Besteuerung von Scheingewinnen beschäftigt die Leasing-Branche schon seit Jahren. Durch die Abschaffung der degressiven Abschreibung (AfA) im Jahr 2011 und die zunehmende Beanstandung langjährig praktizierter leasingspezifischer Abschreibungsmethoden durch die Bundesbetriebsprüfung hat sich diese Problematik weiter zugespitzt. Diese entsteht, da die steuerlich berücksichtigte AfA hinter dem tatsächlichen Werteverzehr des Leasing-Objekts zurückbleibt. Die Leasing-Unternehmen müssen aus betriebswirtschaftlichen Gründen die Leasing-Raten, die sie als Ertrag versteuern, weiterhin nach dem höheren tatsächlichen Werteverzehr diesem und der anerkannten AfA entwerfen. Durch die Differenz zwischen diesem und der anerkannten AfA entsteht ein steuerlicher Scheingewinn, der besteuert wird. Den Leasing-Unternehmen wird dadurch Liquidität entzogen, die somit nicht

erkennen.“ Dieses Verfahren ist nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Bilanzierung handelsrechtlich ohnehin geboten und blieb in der Vergangenheit auch in unzähligen Betriebsprüfungen unbeanstandet. „Ein weiterer von uns verfolgter Lösungsansatz ist die ertragswertorientierte Teilwertabschreibung, die ebenfalls in der Branche gebräuchlich ist“, erläutert der BDL-Geschäftsführer. Beide Verfahren stehen im Einklang mit den steuergesetzlichen Abschreibungsbestimmungen und führen zu einer sachgerechten Besteuerung nach dem Leistungsfähigkeitsprinzip. Der BDL setzt daher darauf, dass sich auch die obersten Finanzbehörden in ihren anstehenden Beratungen auf eine Anerkennung dieser beiden Methoden verständigen können.

Sachgerechte Ergebnisse dank pragmatischer Grundhaltung

Diese drei Themenkomplexe stehen beispielhaft für den seit Jahrzehnten gepflegten konstruktiven Dialog zwischen dem BDL und der Finanzverwaltung. Er lässt sich zurückverfolgen bis zur Erarbeitung der Leasing-Erlasse zu Beginn der 1970er Jahre, die noch immer das steuerrechtliche Rückgrat der Leasing-Wirtschaft bilden. Der BDL hat sich dabei stets von zwei Grundsätzen leiten lassen: „Zum einen begleiten wir ausschließlich Themen, bei denen eine unmittelbare Betroffenheit der Leasing-Branche besteht. Zum anderen werden wir nur tätig, wenn wir für unsere Position eine steuerfachlich fundierte Argumentationsbasis haben“, erläutert Dr. Vosseler das Vorgehen. Bisher sei es auf dieser Grundlage fast immer gelungen, kontroverse Steuerfragen sachgerecht und für alle Seiten akzeptabel zu lösen. ■

Das Problem der Scheingewinnbesteuerung könnte gelöst werden, wenn die Behörden eine vertragsbezogene Abschreibung des Leasing-Objekts über die Laufzeit auf den erwarteten Verwertungserlös oder eine ertragswertorientierte Teilwertabschreibung anerkennen.

Dr. Martin Vosseler, BDL-Geschäftsführer

den soll. Neben der Leasing-Wirtschaft sind insbesondere Investitions- und Konsumenten-Kreditfinanzierer von der Thematik betroffen. „Die Verwaltung hat grundsätzliche Bereitschaft für eine pragmatische Lösung signalisiert, die für alle Betroffenen akzeptabel sein sollte. Jetzt kommt es darauf an, dass möglichst rasch letzte Details geklärt werden, sodass sich die Unternehmen auf die Situation einstellen können“, erläutert Dr. Vosseler.

mehr für weitere Investitionen zugunsten der Leasing-Kunden zur Verfügung steht.

„In zahlreichen Gesprächen und mit schriftlichen Eingaben ist es dem BDL gelungen, das Bundesfinanzministerium für die Scheingewinnbesteuerungsthematik zu sensibilisieren“, so Dr. Vosseler. Dort bemüht man sich derzeit intensiv um eine Lösung des Problems. „Der Schlüssel liegt aus unserer Sicht darin, die vertragsbezogene Abschreibung des Leasing-Objekts über die Laufzeit auf den erwarteten Verwertungserlös anzu-

*Bilanzierung***WO STEHEN WIR IM SIEBTEN JAHR DER LEASE-ACCOUNTING-REFORM?**

Anstelle einer unausgegorenen Differenzierung sollten sich die Reformer besser auf die Vorzüge des bisherigen Leasing-Standards IAS 17 besinnen, der bei näherer Betrachtung besser ist als sein Ruf. Der BDL tritt daher für eine Fortentwicklung des IAS 17 ein.

Paul Dillenberger, Vorsitzender des Bilanz- und Steuerausschusses

Den Startschuss für das gemeinsame Projekt zur Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung gaben das International Accounting Standards Board (IASB) und sein US-amerikanisches Pendant Financial Accounting Standards Board (FASB) bereits vor sieben Jahren. Ihr erklärtes Ziel war und ist es, zukünftig alle Miet- und Leasing-Verhältnisse mit den dazugehörigen Nutzungsrechten und finanziellen Verpflichtungen in den Bilanzen der Mieter und Leasing-Nehmer auszuweisen. In zahlreichen Details des Vorhabens kam es im Zuge der Beratungen immer wieder zu Kehrtwendungen. Da in Deutschland jedoch der Löwenanteil der Unternehmen nach HGB bilanziert und nur ein Bruchteil den internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS anwendet, ist die Mehrzahl der Unternehmen von dem Reformprojekt und seinen Auswirkungen nicht betroffen.

Nach aktuell geltendem IFRS-Standard wird das Leasing-Objekt je nach vereinbarter Verteilung der Chancen und Risiken bilanziell entweder dem Leasing-Nehmer (Finance Lease) oder dem Leasing-Geber (Operating Lease) zugerechnet. Im letzteren Fall werden beim Leasing-Nehmer lediglich die Leasing-Raten als laufender Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Nachdem die Boards zwischenzeitlich bereits für Mitte 2011 einen fertigen neuen Leasing-Standard angekündigt hatten, ist der Zeitplan des Projekts mittlerweile gründlich durcheinander geraten. Eine erste Entwurfsfassung, der Exposure Draft „Leases“,

war Ende 2010 international auf scharfe Kritik gestoßen und musste daraufhin komplett überarbeitet werden. Erst zweieinhalb Jahre später wurde im Mai 2013 der revidierte Re-Exposure Draft veröffentlicht. Auf ein Fertigstellungsdatum wollen sich die Standardsetzer derzeit gar nicht mehr festlegen. Die verbindliche Erstanwendung des neuen Standards wird nicht vor 2017 erwartet. Im mittlerweile siebten Jahr der Lease-Accounting-Reform stellt sich die Frage nach einer Standortbestimmung.

Missverhältnis von Kosten und Nutzen

„Zunächst ist anzuerkennen, dass die Standardsetzer die massive Kritik angenommen und sich bemüht haben, die Komplexität ihres ursprünglichen Exposure Drafts zu reduzieren“, erläutert Paul Dillenberger, Vorsitzender des Bilanz- und Steuerausschusses des BDL. „Insbesondere der Verzicht auf eine wahrscheinlichkeitstheoretische Erwartungswertbildung bei der Bewertung der Nutzungsrechte und Verbindlichkeiten dürfte insoweit zu einer gewissen Entschärfung beitragen.“

Jedoch bleibt das Grundproblem bestehen, dass IFRS-Bilanzierer zukünftig alle Miet- und Leasing-Verhältnisse mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten erfassen, bewerten, fortschreiben und laufend wertmäßig überprüfen müssen. Dabei entfallen nach Erhebungen des europäischen Leasing-Dachverbandes Leaseurope 93 Prozent der Operating Leases in Europa (mit einem wert-

mäßigen Anteil von 70 Prozent) auf Leasing-Güter im Wert von weniger als 50.000 Euro. Bei rund zwei Dritteln der Operating Lease Verträge liegt der Objektwert sogar unter 20.000 Euro. „Der Informationsnutzen, den Analysten aus Bilanzangaben zu derartigen ‚Small-Ticket-Leases‘ ziehen könnten, steht in einem krassen Missverhältnis zu den damit verbundenen Bilanzierungskosten“, erklärt Dillenberger.

Auch die nationalen Standardsetzer von Deutschland (DRSC) und Großbritannien (FRC) äußerten in einem gemeinsamen Schreiben an das IASB zuletzt erneut Zweifel, ob der Nutzen des überarbeiteten Reformvorschlages die hohen Kosten seiner Einführung und komplexen Anwendung rechtfertigt. Sie fordern, den Standard weiter zu vereinfachen. Zudem verlangen sie den Nachweis, dass die vorgeschlagenen neuen Bilanzierungsvorschriften im Lichte des tatsächlichen Informationsbedarfs der Bilanzleser zu Verbesserungen führen, die die Kosten überwiegen.

Re-Exposure nach wie vor nicht überzeugend

„Mindestens ebenso fragwürdig ist die fehlende konzeptionelle Konsistenz des Reformansatzes der Boards“, kritisiert Dillenberger. „Es ist nach wie vor nicht klar, wie Leases von anderen schwebenden Geschäften abzugrenzen sind, sodass eine grundlegend abweichende bilanzielle Behandlung anhand ökonomisch nachvollziehbarer Kriterien gerechtfertigt wäre.“ Darüber hinaus verwundere es, dass IASB und FASB einerseits die Unterscheidung von Operating und Finance Leases aufgeben, andererseits jedoch für bestimmte Zwecke eine neue Differenzierung zwischen „objektverbrauchenden“ (Mobilien-) und „nicht objektverbrauchenden“ (Immobilien-)Leasing-Verhältnissen einführen wollen.

Im Ergebnis führt dieses duale Modell dazu, dass einerseits praktisch alle bisherigen Operating Leases über bewegliche Wirtschaftsgüter zukünftig wie Finanzierungen bilanziert werden. Dabei steht hier zumeist

die bloße Nutzung im Vordergrund, oft im Rahmen eines Leistungsbündels mit ergänzenden Dienstleistungen wie bei Fahrzeugen, Büromaschinen und IT-Equipment. Andererseits werden bisherige Operating Leases über unbewegliche Wirtschaftsgüter zwar in die Bücher der Mieter und Leasing-Nehmer gebracht, jedoch ohne sie auch in der Gewinn- und Verlustrechnung als Finanzierungsgeschäfte zu behandeln. „Ein überzeugendes Konzept zur Unterscheidung zwischen Transaktionen mit dem Charakter einer zeitweisen Nutzungsüberlassung und solchen mit Finanzierungscharakter ist darin nicht zu erkennen“, urteilt der Ausschussvorsitzende.

Fortentwicklung des IAS 17 als Lösungsansatz

Die Rückkehr der Boards zu einem dualen Modell unterstreicht das Scheitern ihres Versuchs, alle Miet- und Leasing-Verhältnisse ungeachtet ihrer vielfältigen wirtschaftlichen Unterschiede über einen Kamm zu scheren. „Anstelle einer unausgegorenen Differenzierung zwischen ‚objektverbrauchenden‘ Mobilien-Leases und ‚nicht objektverbrauchenden‘ Immobilien-Leases sollten sich die Reformer besser auf die Vorzüge des bisherigen Leasing-Standards IAS 17 besinnen, der bei näherer Betrachtung viel besser ist als sein Ruf“, fordert Dillenberger. Denn IAS 17 unterscheidet zwischen Operating und Finance Leases auf Basis einer prinzipienbasierten, wirtschaftlich begründeten Beurteilung der Verteilung von Chancen und Risiken zwischen Leasing-Geber und Leasing-Nehmer. Entsprechend dem daraus abgeleiteten wirtschaftlichen Gehalt der Transaktion – temporäre Nutzungsüberlassung vs. Finanzierungsgeschäft – werden unterschiedliche bilanzielle Konsequenzen gezogen.

Im Schlußschluss mit der gesamten europäischen Leasing-Wirtschaft tritt der BDL daher für eine Fortentwicklung des IAS 17 ein, bei der den sehr heterogenen Informationsbedürfnissen der Bilanznutzer durch zusätzliche Pflichtangaben im Anhang Rechnung getragen wird. Dadurch

ließe sich ein wesentlich differenzierteres Bild vermitteln als durch den vorgesehenen Bilanzausweis von Nutzungsrechten und Verbindlichkeiten.

Leasing-Wirtschaft schlägt einfache und transparente Lösung vor

Insgesamt hätte eine Lösung auf Basis des bewährten und konzeptionell konsistenten IAS 17 den entscheidenden Vorteil, dass immense Umstellungskosten und beträchtlicher Zusatzaufwand für die laufende Bilanzierung vermieden werden könnten, ohne den Informationswert der Leasing-Bilanzierung gegenüber dem Reformvorschlag zu schmälern. ■

Mehrzahl der Unternehmen nicht betroffen

In Deutschland bilanziert der Löwenanteil der Unternehmen nach dem Handelsgesetzbuch (HGB). Nur ein Bruchteil der Unternehmen wendet den internationalen Rechnungslegungsstandard IFRS an. Daher ist die Mehrzahl vom IFRS-Reformprojekt und seinen Auswirkungen nicht betroffen.

Recht

VERBRAUCHERSCHUTZRECHT IM LEASING

Leasing ist B2B-Geschäft

Nur rund zehn Prozent des Leasing-Neugeschäfts wird mit Privatpersonen getätigt. Diese leasen fast ausschließlich Autos.

Widerruf formlos

Nach der Verbraucherrechtlinie wird der Widerruf künftig auch formlos mittels einer eindeutigen Erklärung möglich sein und muss nicht mehr schriftlich erklärt werden.

Haustürgeschäft ersetzt

Zudem werden Vorschriften über Haustürgeschäfte durch Vorschriften über außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge ersetzt.

Leasing ist vorrangig ein Geschäft mit gewerblichen Kunden. Nur rund zehn Prozent des Neugeschäfts wird mit Privatpersonen getätigt und konzentriert sich fast ausschließlich auf das Leasing von Pkw. Hier sind es vorrangig die herstellernahen Gesellschaften, die Leasing-Verträge mit Privatpersonen abschließen. Auch wenn der klassische Endverbraucher für die Leasing-Wirtschaft daher keine dominierende Rolle spielt, beeinflusst die entsprechende Gesetzgebung die Leasing-Unternehmen.

Gesetz zur Umsetzung der Verbraucherrechtlinie

Um eine Harmonisierung der Verbraucherrechte europaweit durchzusetzen, wurde am 22. November 2011 die EU-Richtlinie über Rechte der Verbraucher (kurz: Verbraucherrechtlinie) verkündet. Sie regelt im Wesentlichen das Widerrufsrecht bei Verträgen, die im Fernabsatz oder außerhalb von Geschäftsräumen geschlossen werden. Aktuell soll sie in nationales Recht umgesetzt werden und im Juni 2014 in Kraft treten. Ziel des Gesetzgebers ist es, „durch eine Angleichung des Rechts der Mitgliedstaaten zu einem ordnungsgemäßen Funktionieren des Binnenmarktes und zu einem hohen Verbraucherschutzniveau beizutragen. Die Richtlinie geht vom Grundsatz der Vollharmonisierung aus, ermöglicht den Mitgliedstaaten jedoch durch Öffnungsklauseln in verschiedenen Bereichen, ein höheres Verbraucherschutzniveau vorzusehen“, heißt es in einer Pressemitteilung des Bundesministeriums der Justiz (BMJ).

Ende September 2012 hat das BMJ den Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Verbraucherrechtlinie veröffentlicht. Im Zuge der Umsetzung der EU-Vorgaben wurden die nationalen Regelungen zum Widerrufsrecht vollständig überarbeitet. Künftig sollen die Rechtsfolgen des Widerrufs abschließend in den §§ 357 ff BGB-E geregelt sein und sich nicht mehr – wie bisher – aus dem Rücktrittsrecht ergeben. „Diese neue Regelungstechnik hat dazu geführt, dass sowohl der Nutzungsersatzanspruch des Leasinggebers als auch der Wertersatzanspruch bei Wertverlust des Objektes keine Entsprechung im Referentenentwurf gefunden haben“, erläutert Uwe Scharff, Vorsitzender des Rechtsausschusses des BDL. „Dies hätte bedeutet, dass ein Leasing-Nehmer das Leasing-Fahrzeug bis zum Widerruf unentgeltlich hätte nutzen können und für entstandene Schäden in dieser Zeit nicht hätte aufkommen müssen.“

Der BDL monierte diese Regelungslücke scharf, sowohl in der Verbändeanhörung Ende Oktober 2012 als auch in der schriftlichen Stellungnahme vom 1. November 2012. Nun sieht der Regierungsentwurf explizit einen Wertersatzanspruch für entgeltliche Finanzierungshilfen vor. Hingegen wurde keine spezielle Regelung für den Nutzungsersatzanspruch vorgesehen, da dieser sich für entgeltliche Finanzierungshilfen laut Gesetzesbegründung bereits aus der Formulierung ergeben soll: „Im Falle des Widerrufs von Verbraucherdarlehensverträgen hat der Darlehensnehmer für den Zeitraum zwischen der Auszahlung und der Rückzahlung des

Darlehens den vereinbarten Sollzins zu entrichten.“ Das BMJ ist der Auffassung, aus der Gesetzssystematik erschließe sich hinreichend deutlich, dass unter Sollzins im Falle eines Leasing-Vertrages die Leasing-Raten gemeint seien. „Angesichts des eindeutigen Wortlautes ‚Sollzins‘ teilen wir diese Auslegung nicht. Der BDL wird sich im weiteren Gesetzgebungsverfahren für eine gesetzliche Klarstellung einsetzen“, erklärt Scharff.

Form des Widerrufs und Widerrufsfrist

Eine weitere Neuregelung ergibt sich bei der Form des Widerrufs. Dieser wird künftig auch formlos mittels einer eindeutigen Erklärung möglich sein und muss nicht mehr schriftlich erklärt werden (§ 355 Abs. 1 BGB-E).

ergibt sich hier zwingend aus der Verbraucherkreditrichtlinie.

Außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge

Die Vorschriften über außerhalb von Geschäftsräumen geschlossene Verträge ersetzen die Vorschriften über das Haustürgeschäft. Der Anwendungsbereich geht dabei über den der Haustürsituation hinaus, denn er stellt allein darauf ab, ob der Vertrag bei gleichzeitiger Anwesenheit des Verbrauchers und des Unternehmers außerhalb der Geschäftsräume des Unternehmers verhandelt oder geschlossen wurde. Es ist ausreichend, dass der Verbraucher in einer solchen Situation ein bindendes Angebot abgegeben hat.

Im Gesetzesentwurf zur Umsetzung der Verbraucherrechterichtlinie ist im Widerrufsfall keine spezielle Regelung für den Nutzungsersatzanspruch beim Leasing vorgesehen. Dieser soll sich nach Auffassung des BMJ aus einem Verweis auf das Verbraucherdarlehensrecht ergeben. Wir teilen diese Auslegung nicht. Der BDL wird sich für eine gesetzliche Klarstellung einsetzen.

Uwe Scharff, Vorsitzender des Rechtsausschusses

Die bloße Rücksendung der Ware soll diesen Tatbestand nicht erfüllen, es sei denn, es wurde vertraglich etwas anderes vereinbart. Die Kosten der Rücksendung sind künftig unabhängig vom Warenwert vom Verbraucher zu tragen, sofern der Unternehmer den Verbraucher über diese Kostspflicht informiert hat.

Nach aktueller Rechtslage beginnt die Widerrufsfrist bei einer nicht ordnungsgemäßen Information über das Widerrufsrecht nicht zu laufen. Zukünftig soll die Widerrufsfrist auf den Zeitraum 12 Monate und 14 Tage nach Fristbeginn begrenzt sein. Für Finanzdienstleistungen, also auch für Leasing, gilt diese Höchstfrist jedoch nicht – das Erfordernis einer unbegrenzten Frist

Als Geschäftsräume werden auch Gewerberäume erfasst, die nicht Räume des Unternehmers sind, wenn die Person, die im Namen oder im Auftrag des Unternehmers handelt, ihre Tätigkeit dort dauerhaft oder für gewöhnlich ausübt. Die Ausnahmeregelung, wonach vom Verbraucher bestellte Besuche nicht vom Anwendungsbereich erfasst werden, soll ersatzlos entfallen. Zudem sollen die zusätzlichen Informationspflichten, die derzeit ausschließlich für im Fernabsatz geschlossene Verträge gelten, zukünftig auch bei außerhalb von Geschäftsräumen geschlossenen Verträgen (einschließlich solchen über Finanzdienstleistungen) angewendet werden. ■

*Betriebswirtschaft***SOLIDE ENTWICKLUNG IN 2012 –
NEUE CHANCEN IM BLICK**

Mit jeder Verschärfung sind zusätzliche Kosten verbunden, die von mittelständischen Gesellschaften kaum noch erwirtschaftet werden können.

Maximilian Meggle, Vorsitzender des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, zur 4. Novelle der MaRisk.

Der kräftige, konjunkturelle Rückenwind aus dem zweiten Halbjahr 2011 führte zusammen mit der guten Liquiditätsversorgung zu einem zufriedenstellenden Wachstum im ersten Halbjahr 2012. Der Abkühlung im Jahresverlauf konnte sich die Branche jedoch nicht entziehen, sodass im Gesamtjahr ein Neugeschäft auf dem Niveau des Vorjahres erzielt wurde. Ein akzeptables Ergebnis für die Branche, vor allem weil 2011 durch kräftiges Wachstum geprägt war. Zudem konnten weitere Marktanteile gewonnen werden, denn 2012 sind die gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen deutlich gesunken. Die Unternehmen haben insgesamt zwar weniger investiert, aber verstärkt Leasing genutzt. Dies führte dazu, dass sowohl die Gesamtleasing-Quote als auch der Anteil des Leasing an den außenfinanzierten Investitionen gestiegen sind.

Aufsichtskosten belasten mittelständische Leasing-Gesellschaften stärker

Die Leasing-Wirtschaft steht nun bereits im fünften Jahr unter der Finanzmarktaufsicht – mit spürbaren Folgen: Die Branche erlebt einen Konsolidierungsprozess, der noch nicht abgeschlossen ist. Zahlreiche kleinere und mittlere Gesellschaften haben ihr Geschäft eingestellt, weil sie die Kosten und den personellen Aufwand der Aufsicht nicht länger leisten konnten. Messbar ist dies auch an der Mitgliederzahl des BDL, die mit 183 ihren Tiefstand seit der Fusion der beiden Leasing-Verbände 2001 erreicht hat. Eine Studie, die am Forschungsinstitut

für Leasing der Universität zu Köln unter der Leitung von Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels durchgeführt wurde, belegt nun auch empirisch, was aufgrund der Vielzahl von Einzelberichten bereits zu vermuten war: Kleinere Gesellschaften werden durch die Kosten der Regulierung überproportional belastet. Zwar steigen die Kosten auch mit der Größe der Gesellschaft, dennoch werden kleinere Unternehmen relativ stärker belastet. Die Autoren der Studie weisen darauf hin, dass dies nicht mit dem Proportionalitätsprinzip vereinbar ist.

4. Novelle der MaRisk

Erschwerend kommt hinzu, dass die Unterstellung unter die Aufsicht nicht mit einem einmaligen Umsetzungsaufwand zu bewältigen war, sondern sich als eine stetige Herausforderung entpuppte, die unter hohem Zeitdruck fortlaufend neue Maßnahmen erfordert. Nach der Novelle der MaRisk im Dezember 2010 wurde bereits zwei Jahre später eine erneute Novellierung vorgelegt. Diese erfordert tiefgreifende Änderungen nicht nur in den Prozessen, sondern auch in der Organisationsstruktur im laufenden Jahr 2013. „Wenn man sich dazu vor Augen führt, dass die Novelle der Konkretisierung eines Gesetzes dient, das bisher nur im Entwurf vorliegt, überrascht es nicht, dass statt der Bereitschaft, die erforderlichen Veränderungen schwingvoll anzugehen, Verständnis und Akzeptanz auf der Strecke zu bleiben drohen“, erläutert Maximilian Meggle, Vorsitzender des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen des BDL. „Dies gilt umso

mehr, weil mit jeder Verschärfung zusätzliche Kosten verbunden sind, die von mittelständischen Gesellschaften kaum noch erwirtschaftet werden können.“

Zunehmende Anforderungen an die Risikotragfähigkeitsrechnung

Bereits 2010 hatte der BDL aufbauend auf der Substanzwertrechnung ein eigenständiges Konzept zur Risikotragfähigkeitsrechnung im Leasing entwickelt. Kern des Konzeptes ist es, den Substanzwert als wesentlichen Teil des Risikodeckungspotenzials zu verankern, das zur Absicherung schlagend werdender Risiken eingesetzt werden kann. „Das Konzept ist in Theorie und Praxis etabliert und trägt auch der von der Aufsicht verstärkt geforderten Zukunftsorientierung in hervorragendem Maße Rechnung“, erklärt Meggle.

Mit der 4. Novelle der MaRisk werden auch an die Risikotragfähigkeitsrechnung zusätzliche Anforderungen gestellt. So wird explizit gefordert, dass sowohl eine Betrachtung aus der Fortführungsperspektive (going-concern) als auch aus der Liquidationsperspektive (gone-concern) erstellt wird. Beide Betrachtungsweisen können auf Basis des Substanzwertes abgebildet werden. Dabei ist es jedoch wichtig, eine sachgerechte Form der Umsetzung zu finden, die das Augenmaß wahrt.

Das Gleiche gilt auch für den neu geforderten Kapitalplanungsprozess, der den Planungshorizont der Risikotragfähigkeitsrechnung erweitert. Hatte es zunächst den Anschein, als sollte diese Erweiterung auf diejenigen Institute beschränkt sein, die regulatorischen Eigenkapitalvorschriften unterliegen, wurde der Anwenderkreis in der Endfassung der 4. Novelle auch auf Leasing-Gesellschaften ausgedehnt. Hier gilt, dass die Anforderungen mit dem Substanzwert als einem dynamischen Bewertungskonzept dargestellt werden können. Allerdings geht auch das nicht auf „Knopfdruck“, sondern stellt hohe Anforderungen an die Möglichkeiten zur Informationsverarbeitung. Meggle: „Augenmaß auf Basis des Proportionalitätsprinzips ist auch hier geboten.“

Compliance und Risikocontrolling als neue besondere Funktionen

Risikocontrolling bedeutet, Risiken zu kontrollieren und zu steuern. Dass Leasing-Gesellschaften dies können, haben sie in den Jahren der Finanz- und Wirtschaftskrise insbesondere im Vergleich zu anderen Institutsgruppen eindrucksvoll bewiesen. Ursache dafür waren weniger sophistische Methoden und Modelle im Risikomanagement und diesbezügliche Vorgaben, sondern der verantwortungsbewusste Umgang mit Risiken und die Beschränkung auf realwirtschaftliche Investitionen. Ähnliches gilt für die Compliance Funktion, die das regelkonforme Verhalten aller Organisationsmitglieder sicherstellen soll. „Leasing-Gesellschaften wird es sicher gelingen, die Anforderungen an eine Compliance- und eine Risikocontrolling-Funktion zu erfüllen. Ob es gelingt, aus diesen Vorgaben zum Risikomanagement einen Zusatznutzen für die Gesellschaft oder für andere Stakeholder von Leasing-Gesellschaften zu generieren, mag jedoch fraglich erscheinen“, kommentiert Meggle.

Betriebswirtschaftliche Herausforderungen

Seit 2008/09 führt die Vielfalt der aufsichtlichen Vorgaben zu beträchtlichen betriebswirtschaftlichen Herausforderungen. Erleichterungen sind in absehbarer Zukunft nicht zu erwarten. „Daher bleibt nur die Hoffnung, dass das erreichte Regulierungsniveau nicht weiter verschärft wird“, erklärt der Ausschussvorsitzende. Denn durch die Aufsicht werden Ressourcen gebunden, die in den Unternehmen an anderer Stelle dringend benötigt werden, um die Zukunft zu gestalten und neue Chancen zu nutzen. Beispielhaft können die Energiewende, neue Mobilitätskonzepte und nachhaltiges Wirtschaften genannt werden. Die neuen Technologien und Konzepte erfordern hohe Investitionen, die mittels Leasing realisiert werden können. ■

Studie zu Auswirkungen der Regulierung

Eine Studie des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln hat die Auswirkungen der Regulierung auf die Leasing-Wirtschaft untersucht. Die Studie unter Leitung von Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels belegt, dass kleinere und mittlere Leasing-Gesellschaften relativ stärker belastet werden. Im Fokus standen die Umstellungskosten neu organisierter und neu geschaffener Bereiche.

Der größte Anteil der Kosten entfiel dabei auf IT und Rechnungswesen. Während hier die durchschnittliche Kostensteigerung bei rund 140 Prozent lag, mussten Leasing-Gesellschaften mit einem Neugeschäft im einstelligen Millionenbereich um 290 Prozent höhere Kosten verkraften. Zwar steigen die absoluten Aufwendungen mit der Größe der Gesellschaft, doch werden kleinere Gesellschaften relativ stärker belastet. Dies widerspreche dem Grundsatz der doppelten Proportionalität, kritisieren die Autoren der Studie.

Finanzierung

ENTSPANNUNG SETZT SICH FORT

Die Refinanzierungssituation stellt sich für die Leasing-Wirtschaft seit geraumer Zeit entspannt dar. Dies bestätigt auch der ifo Konjunkturtest, für den Unternehmen viermal im Jahr befragt werden, ob Finanzierungsengpässe aktuell ihre Geschäftstätigkeit behindern. Das Ergebnis gilt als Gradmesser für die jeweilige Stimmung am Markt der Leasing-Refinanzierung. Seit Anfang 2010 bis heute ist die Entwicklung von Entspannung geprägt. Derzeit werden fast die historischen Tiefststände der Jahre 2007/08 erreicht (siehe Grafik unten).

Viele Leasing-Gesellschaften haben die Krise 2008/09 als strategische Chance genutzt, ihre Refinanzierungsbasis angepasst und ihren Refinanzierungsmix diversifiziert.

In Abhängigkeit von Größe und Hintergrund können Leasing-Gesellschaften unterschiedliche Finanzierungsinstrumente kombinieren. Dabei reicht das Spektrum von der Darlehensfinanzierung und der Forfaitierung, die grundsätzlich allen Gesellschaften offenstehen, bis zur Anleiheemission und ABS-Transaktionen, die nur von kapitalmarktfähigen Leasing-Gesellschaften genutzt werden können. Die Bestimmung des optimalen Refinanzierungsmix 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. „Zusammen mit dem liquiden Markt befinden sich Leasing-Gesellschaften heu-

te überwiegend in einer komfortablen Refinanzierungssituation. Die aktuelle Lage sollte jedoch nicht dazu verleiten, potenzielle Risiken aus den Augen zu verlieren“, erklärt Thomas Agerholm, Vorsitzender des Ausschusses für Finanzierungsfragen des BDL.

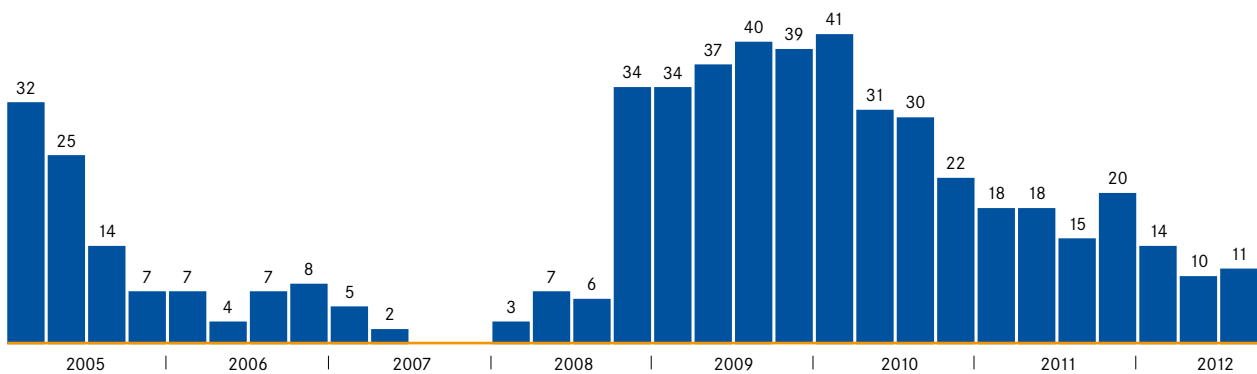
Trade-off zwischen Konzentrationsrisiken und Spezialisierungsvorteilen

Der Markt für Leasing-Refinanzierung wird nach wie vor auf der Anbieterseite durch eine überschaubare Gruppe von Refinanzierungspartnern gebildet. Das Refinanzierungsvolumen zwischen den Teilnehmern ist jedoch nicht gleich verteilt, sodass

Finanzierungssituation ist entspannt

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

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



Zusammen mit dem liquiden Markt befinden sich Leasing-Gesellschaften heute überwiegend in einer komfortablen Refinanzierungssituation. Die aktuelle Lage sollte jedoch nicht dazu verleiten, potenzielle Risiken aus den Augen zu verlieren.

Thomas Agerholm, Vorsitzender des Ausschusses für Finanzierungsfragen

branchenweite Konzentrationsrisiken die Folge sind. Umgekehrt sichert jedoch gerade die enge und langfristige Zusammenarbeit in einem überschaubaren Markt stabile Refinanzierungsbedingungen.

In jüngster Zeit konnten neue Refinanzierungspartner gewonnen werden, die entweder die direkte Leasing-Refinanzierung aufgenommen haben oder indirekt als Syndizierungspartner tätig geworden sind. Auch Förderbanken haben ihr Interesse an der Leasing-Refinanzierung neu gezeigt. „Offen bleibt jedoch, ob es gelingt, Refinanzierungsstrukturen so zu gestalten, dass sie auch von einem breiteren Kreis von Leasing-Gesellschaften genutzt werden können. Sicherlich ist es ein Schritt in die richtige Richtung, wenn Leasing-Gesellschaften als direkte Partner von Förderbanken anerkannt werden“, urteilt der Vorsitzende des Ausschusses für Finanzierungsfragen.

Basel III: Chancen und Risiken

Im April 2013 hat das Europäische Parlament über die Eigenkapitalverordnung (CRR) und über die vierte Auflage der Eigenkapitalrichtlinie (CRD IV) abgestimmt, die zusammen das „Basel III“-Paket bilden. Damit können die neuen Vorschriften nach einiger Verzögerung am 1. Januar 2014 in Kraft treten. Zwar sind die neuen Vorgaben vorrangig zur Regulierung von Banken vorgesehen, doch werden auch Leasing-Gesellschaften davon berührt. Während Gesellschaften mit Bankenhintergrund durch den Bezug zur Muttergesellschaft direkt betroffen sind, können unabhängige Leasing-Unternehmen durch Veränderungen der Refinanzierungsbedingungen erfasst werden.

Leasing-Gesellschaften sind Teil der Realwirtschaft und sollten entsprechende Refinanzierungsbedingungen erfahren.

Mit Basel III können Risiken, aber auch Chancen verbunden sein. Die Hauptgefahr besteht darin, dass Leasing-Gesellschaften durch die Einordnung als Finanzunternehmen Banken gleichgestellt und gegenüber gewerblichen Unternehmen diskriminiert werden. Dadurch korrespondieren tendenziell höhere Eigenkapital- und Liquiditätsanforderungen bei der Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften. Der BDL hat gegenüber Aufsicht und Politik jedoch wiederholt dargelegt, dass Leasing-Gesellschaften Teil der Realwirtschaft sind und entsprechende Refinanzierungsbedingungen erfahren sollten.

Chancen bieten sich, weil Kredite an Leasing-Gesellschaften gegenüber solchen, die direkt an Unternehmen gegeben werden, mit geringeren Ausfallquoten behaftet sind. Der BDL unterstützt Projekte auf nationaler und auf europäischer Ebene, um den wissenschaftlichen Nachweis für den geringen Risikogehalt der Leasing-Finanzierung zu festigen.

Förderung der Zusammenarbeit mit Refinanzierungspartnern

Neben der Facharbeit hat sich der Ausschuss für Finanzierungsfragen zum Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit zwischen Leasing-Unternehmen und Refinanzierungspartnern durch stetigen Austausch zu fördern. „Die Tagung Leasing und Kreditwirtschaft stößt regelmäßig auf hohe Resonanz, was für den Erfolg des Konzeptes spricht“,

erklärt Agerholm. Darüber hinaus werden die Ausschusssitzungen in Kooperation mit Refinanzierungspartnern ausgerichtet und bieten somit die Möglichkeit zur informellen Kontaktaufnahme.

In der Facharbeit wird der Ausschuss für Finanzierungsfragen u. a. die Auswirkungen der CRD IV und der CRR auf die Refinanzierungsbedingungen im Leasing erörtern und Handlungsalternativen aufzeigen. Agerholm: „Der Ausschuss wird auch hier die Entwicklung begleiten. Die Arbeit am Projekt zum verbesserten Einsatz von Bürgschaften im Leasing wird fortgesetzt.“ ■



Im Fokus

Zukunftsinvestitionen durch Markt- und Objektkennntnis

Für viele Unternehmen ist Leasing Teil ihrer Unternehmensstrategie geworden. Steuerliche Vorteile spielen bei der Entscheidung für Leasing längst eine untergeordnete Rolle. Vielmehr nutzen Unternehmen Service-Angebote, um Kosten besser zu kalkulieren und um sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren zu können.

Leasing-Gesellschaften wiederum sind professionelle Investoren, die Kenner der Märkte und Investitionsgüter sind. Mit ihrer Objektkompetenz können sie den Wertverlauf einer Maschine, eines Fahrzeugs, einer Computerausstattung oder einer Immobilie antizipieren und eine optimale Verwertung garantieren. Die Branchenspezialisten in den Leasing-Teams können ihre Kunden auf Augenhöhe beraten.



Unabhängig von der Entwicklung der Konjunktur hat Leasing eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmens- und betrieblichen Investitionsplanung eingenommen. Die Kalkulierbarkeit der Kosten, die Möglichkeit, das Investitionsobjekt nach der Nutzung zurückzugeben oder die Betriebsausstattung stets auf dem neuesten Stand zu halten, sind ausschlaggebende Motive fürs Leasing. Die Service-Angebote der Leasing-Gesellschaften und die Begleitung der Kunden in ausländische Märkte sind weitere Argumente.

Leasing als Teil der Unternehmensstrategie

Mittelständische Struktur der Branche ermöglicht Beratung auf Augenhöhe





Leasing hat eine strategische Bedeutung in der Unternehmensplanung.

Technikerwagen oder Reisebus, Müllwagen eines Entsorgungsunternehmens, Gabelstapler, Lkw, Kopierer und Computeranlagen, Bau-, Druck- oder Werkzeugmaschinen, Zahnarztstuhl oder Röntgenapparate, Autowaschstraßen oder die Photovoltaikanlage auf dem Produktionsgebäude – täglich sind unzählige 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. Es überrascht daher nicht, dass in Deutschland aktuell Wirtschaftsgüter im Wert von weit mehr als 200 Milliarden Euro verleast sind. Unabhängig von der gesamtwirtschaftlichen Lage hat Leasing inzwischen eine zentrale strategische Bedeutung in der Unternehmens- und betrieblichen Investitionsplanung eingenommen.

„Wann immer Unternehmen Investitionen planen, ziehen sie Leasing in Betracht“, erläutert Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen. Nach einer TNS infratest-Studie „Leasing in Deutschland“ erwägen vier Fünftel der Unternehmen ihre Ersatz- oder Erweiterungsinvestitionen über Leasing zu realisieren. Gerade auch bei kleineren Unternehmen mit bis zu 20 Beschäftigten hat sich die Einstellung zu Leasing weiter positiv gewandelt. „Bis vor einigen Jahren spielte bei diesen Geschäftsführern und Inhabern noch der Eigen-

tumsgedanke die stärkere Rolle“, erklärt Fittler die Ergebnisse der TNS-Marktstudie. „Inzwischen zeigen sich auch diese Unternehmen deutlich aufgeschlossener und nutzen Leasing häufiger.“

Mit welchen Vorteilen überzeugt Leasing die Finanzentscheider in den Unternehmen? „Mit Leasing habe ich meine Kosten fest im Griff“, ist ein Argument, das wir häufig hören“, nennt der BDL-Hauptgeschäftsführer einen Aspekt. Die TNS infratest-Studie bestätigt diese Erfahrung aus der Praxis. An erster Stelle zählen für die Kunden die genaue Kalkulierbarkeit der Kosten, zusammen mit der Schonung der Liquidität. Die beiden Argumente stehen im Ranking der Leasing-Vorteile auf den ersten Plätzen. „Werden zusätzlich zum Fahrzeug, zur Maschine oder der IT-Ausstattung noch Servicekomponenten wie Wartung, Reparatur, Versicherung bis zum Full-Service-Paket vereinbart, sind die Kosten noch besser planbar“, erläutert Fittler den anhaltenden Trend, Dienstleistungen zum Leasing-Vertrag hinzubuchen.

Ein weiterer Pluspunkt: Nach Ablauf der Leasing-Vertragsdauer wird das genutzte Wirtschaftsgut zurückgegeben oder kann gegen ein neues ausgetauscht werden. Für Mittelständler ist die Rückgabemöglichkeit interessant, wenn in neue, moderne Anlagen investiert wird. Oder wenn es darum geht, stets auf dem neuesten technischen Stand

zu sein und z. B. Computer, Fahrzeuge, Maschinen oder Medizintechnik nach nur kurzer Zeit auszutauschen. „Das Argument der Rückgabe kommt zum Beispiel beim Autoleasing, dem größten Segment der Branche, besonders zum Tragen: Denn welcher Unternehmer möchte seine Firmenwagen selbst auf dem Gebrauchtwagenmarkt verkaufen? Das ist viel zu zeitaufwändig“, erklärt Fittler. „Stattdessen gibt der Kunde das Fahrzeug nach durchschnittlich drei Jahren der Leasing-Gesellschaft zurück oder tauscht es gegen ein neueres Modell aus.“ So sorgt er auch dafür, stets die modernsten und damit umweltfreundlichsten Automodelle im Fuhrpark zu haben und leistet damit einen Beitrag zum Klimaschutz.

Gefragte Experten bei der Einführung von Innovationen

Als professionelle Investoren verfügen Leasing-Gesellschaften über eine spezifische Branchen- und Marktkenntnis (siehe auch „Leasing ermöglicht Investitionen in die Zukunft“ S. 36 ff.). Die Rückkopplung mit Kunden und Herstellern

verschafft ihnen ein gutes Gespür für Markttrends. So können Leasing-Unternehmen schnell und flexibel reagieren. Aufgrund ihres Objekt-Know-hows ist es Leasing-Gesellschaften möglich, die Einführung innovativer Produkte oder Investitionen in neue Märkte zu unterstützen, während sich Kreditinstitute eher zurückhaltend zeigen. Wie in der Vergangenheit werden auch heute „Leasing-Gesellschaften wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Produkte sein, die im Gefolge knapper und teurerer Energieressourcen in großer Zahl geordert werden“, schätzt Leasing-Experte Arno Städtler vom ifo Institut für Wirtschaftsforschung. „Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen.“

Begleitung in ausländische Märkte

Zudem zeichnen sich gerade mittelständische Unternehmen durch ihre Innovationsfähigkeit aus und sind nicht selten Marktführer in ihrer Nische. Diese „Hidden Cham-



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



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

pions“ agieren auch über deutsche Grenzen hinweg und erschließen sich neue Märkte im Ausland. „Viele Leasing-Gesellschaften begleiten ihre Kunden in diese neuen Märkte“, erklärt Horst Fittler. Sie sind mit Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder Kooperationen im Ausland vertreten und damit in der Lage, ihren Kunden auch dort mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Länderübergreifend ermöglicht dies eine integrierte Investitions- und Finanzierungsstrategie mit grenzüberschreitenden Lösungen aus einer Hand.

Beratung auf Augenhöhe

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

Die gleiche Vielfalt zeigt sich auf der Anbieterseite. Rund 500 Leasing-Gesellschaften sind in Deutschland bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht gemeldet. 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. „Manch eine Leasing-Gesellschaft hat sich auf Kaffeeautomaten für die Gastronomie spezialisiert und ist dort absolute Marktkennerin. Andere haben sich auf den Energiesektor fokussiert und wieder andere verleasen Medizinprodukte für Arztpraxen und Krankenhäuser“, zählt der BDL-Hauptgeschäftsführer einige Beispiele auf. „Aufgrund dieser Vielfalt können die Kunden auf Augenhöhe beraten werden. Leasing-Gesellschaften verstehen sich als Partner des Mittelstandes.“

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. Fittler: „Leasing verleiht Unternehmen die nötige Flexibilität, um mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern.“ ■

Dienstleistungen nutzen, Mehrwert steigern

Als eine besonders erfolgreiche Weiterentwicklung des Produkts Leasing haben sich Serviceleistungen erwiesen, die die reine Investition ergänzen. Je nach Investitionsgut 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 die Leasing-Gesellschaft auch die Aufgaben des Versicherungsmaklers, der Werkstatt oder des Unternehmensberaters.

Was im Fahrzeugleasing bereits weit verbreitet ist, setzt sich auch in anderen Bereichen verstärkt durch. Bei IT-Equipment werden ebenfalls Rundum-Sorglos-Pakete geschnürt. Von der Beschaffung von Computern, Druckern, Fax oder Kopierern über deren Konfiguration, Wartung bis zum Austausch und der Entsorgung von Altgeräten – inklusive der zuverlässigen Speicherlöschung – erledigen die darauf spezialisierten Leasing-Unternehmen alles in Absprache mit ihrem Vertragspartner. Und beim Maschinen-Leasing können Servicekomponenten wie regelmäßige Wartung vor ungeplanten Ausfallzeiten schützen.

Im Immobilien-Leasing sind Komplettangebote mit Planungs-, Projektsteuerungs- und Facility Managementleistungen inzwischen fast unabdingbar. Mit einem Gesamtpaket aus Planen, Bauen und Betreiben wird eine deutliche Effizienzsteigerung erzielt.

Fazit für den Leasing-Kunden: Die Kombination verschiedener Servicemodule entlastet von Aufgaben, die in der Regel nicht direkt mit dem 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 Betreiberisiken lassen sich reduzieren. Von der Möglichkeit, mit professionellem Service-Management die Prozesskosten zu senken, machen daher auch immer mehr kleine und mittelständische Unternehmen Gebrauch.



Leasing ermöglicht Investitionen in die Zukunft

GESELLSCHAFTEN BERATEN MIT MARKT-KNOW-HOW UND OBJEKT-KOMPETENZ

Eine mittelständische Druckerei im Harz hat sich das Ziel gesetzt, emissionsfrei zu produzieren, ein neuer Großauftrag erfordert bei einem Hersteller von Guss- und Schmiedekurbelwellen in Thüringen eine zusätzliche Maschinenstraße, ein innovativer Getränkekonzern plant seine Tanklagerkapazität zu erweitern, ein Produzent von High-tech-Schmiermitteln in Rheinland-Pfalz expandiert und will einen Neubau für Produktion und Logistik errichten. Vier Beispiele, die eines gemeinsam haben: Die Investitionen in die Zukunft der Unternehmen betreffen komplexe Problemlösungen rund um Pilotanlagen, Spezialmaschinen und Immobilien. Und sie wurden mittels Leasing verwirklicht. Entscheidend für die erfolgreiche Realisierung war die Objekt-Kompetenz und Branchenkenntnis der Leasing-Gesellschaften.

Anders als Banken bei der Kreditvergabe legen Leasing-Gesellschaften den Fokus auf das Objekt. Die Produktionsanlage, die Immobilie, das IT-Equipment oder das Fahrzeug werden dem Leasing-Kunden zur Nutzung überlassen, der dafür und den damit verbundenen Wertverlust monatliche Raten zahlt. Eigentümer bleibt jedoch die Leasing-Gesellschaft. Die Objektbewertung liefert die Rahmendaten für die Vertragsgestaltung, insbesondere für die Kalkulation der Raten. Um diese auf die individuellen Bedürfnisse des Kunden zuzuschneiden und marktgerecht berechnen zu können, müssen Leasing-Unternehmen ausgewiesene

Kenner der Investitionsgütermärkte sein und über ein hohes Fachwissen verfügen. Dazu zählt auch die Verwertungskompetenz, also das Know-how, die Güter nach dem Ende der Nutzungszeit optimal auf dem Gebrauchtmärkte zu verwerten zu können. Dabei gilt die Faustregel: je spezieller das Investitionsobjekt, desto wichtiger die Verwertungskompetenz der Leasing-Gesellschaft.

Spezialisierung auf einen Markt

„Leasing-Gesellschaften wissen um die spezifischen Eigenschaften und Einsatzbedingungen des Leasing-Objektes. Sie kennen seinen Lebenszyklus sowie die entsprechenden Verwertungsmöglichkeiten nach Ablauf des Leasing-Vertrages genau und können den Wertverlauf antizipieren“, erläutert BDL-Hauptgeschäftsführer Horst Fittler die Kompetenzen der Leasing-Gesellschaften. Zahlreiche Leasing-Unternehmen, besonders kleinere, mittelständische, haben sich auf einen Markt konzentriert und sind Experten für dessen Produkte. Diese hochspezialisierten Gesellschaften haben sich ihre Nische geschaffen, um auch im Wettbewerb bestehen zu können.

„Mit ihrer Objekt-Kompetenz stellt eine Leasing-Gesellschaft sehr deutlich auf die sogenannte Objektbonität ab“,

führt Fittler aus. Diese ist – neben der Kundenbonität – eine der beiden tragenden Säulen der Investitionsbeurteilung beim Leasing. „Mit ihrem Know-how können Leasing-Gesellschaften daher auch innovative Objekte beurteilen und realisieren.“

Leasing ermöglicht weltweit erste Pilotanlage

Das Beispiel der Jungfer Druckerei und Verlag GmbH, die in eine weltweit einmalige Anlage investiert hat, bestätigt diese Aussage. Das Management der mittelständischen Druckerei sieht Klima- und Umweltschutz als Unternehmensaufgabe an. Ihr klares Investitionsziel war daher, künftig einen CO₂-freien Druckprozess zu realisieren. Technisch ermöglicht wurde dies durch eine weltweit einmalige Anlage, die aus einem erdgasbetriebenen Turbinenkraftwerk mit Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung, einer technologisch hochinnovativen Lösemittelrückgewinnung und einem standortweiten Transportsystem für Heiß- und



Leasing-Nehmer

Jungfer Druckerei und Verlag GmbH, Herzberg, Niedersachsen



Branche des Leasing-Nehmers

Die Firma Jungfer Druckerei und Verlag GmbH ist eine der größten mittelständischen Druckereien in Deutschland.

Projekt/Investitionsobjekt

Erdgasturbine sowie Heißgasverteilanlage zur CO₂-freien Gestaltung des Druckprozesses

Investition in Euro

12 Millionen Euro Investitionsvolumen, davon 7,2 Millionen Euro über ein Leasing-Modell finanziert

„Wir haben in eine weltweit einmalige Pilotanlage investiert und damit einen neuen Branchenstandard gesetzt. Durch die Leasingfinanzierung eines Erdgasturbinenkraftwerkes sowie einer Heißgasverteilanlage zur CO₂-freien Gestaltung des Druckprozesses haben wir bereits heute dieses wegweisende Zukunftskonzept für unsere Kunden und die Umwelt verwirklichen können.“

Guido Lang, Geschäftsführer

Projektbeschreibung

Jungfer Druckerei und Verlag GmbH produziert mit rund 300 Mitarbeitern vor allem Werbepresse mit Spezialgebiet Werbeeinlagen, Kataloge und Zeitschriften. Das Management hatte sich zum Ziel gesetzt, den Druckprozess CO₂-frei zu gestalten – um die eigenen Prozesse im Hinblick auf Klima- und Umweltschutz deutlich zu verbessern und auch dem Naturerlebnis Harz gerecht zu werden. Technisch möglich ist die Investition durch Erdgasturbinenkraftwerke.

Die in ihrer Form weltweit einmalige 12 Millionen Euro teure Anlage besteht aus einem erdgasbetriebenen Turbinenkraftwerk mit Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung, einer technologisch hochinnovativen Lösemittelrückgewinnung und einem standortweiten Transportsystem für Heiß- und Abgase.

Die Energieeffizienz der gesamten Anlage ist bei 92 Prozent angesetzt, jährlich werden mehr als 6.000 Tonnen Kohlendioxid eingespart und somit eine negative CO₂-Bilanz ermöglicht. Die wiedergewonnenen Rohstoffe sowie der über den eigenen Bedarf hinaus produzierte elektrische Strom stellen eine weitere Umweltentlastung und Vermarktungsmöglichkeit dar.

Abgase besteht. Die Energieeffizienz liegt bei 92 Prozent, die im Erdgas enthaltene Energie wird nahezu verlustfrei genutzt. Mit dieser Pilotanlage gelang es der Druckerei, einen neuen Branchenstandard zu etablieren. Die Investitionskosten beliefen sich auf insgesamt 12 Millionen Euro, ein Großteil davon wurde mittels Leasing finanziert. „Durch die Leasingfinanzierung eines Erdgasturbinenkraftwerkes sowie einer Heißgasverteilanlage zur CO₂-freien Gestaltung des Druckprozesses haben wir bereits heute dieses wegweisende Zukunftskonzept für unsere Kunden und die Umwelt verwirklichen können“, erklärt Geschäftsführer Guido Lang.

Leasing unterstützt Innovationen

Die Pilotanlage der Druckerei ist nur ein Beispiel, das aufzeigt, wie die Branchen- und Objektkompetenz der Leasing-Wirtschaft innovative Projekte ermöglicht. Denn die Objektorientierung und die Nähe zum Kunden verschaffen



Leasing-Nehmer

Peter Herres Wein- und Sektkellerei GmbH, Trier, Rheinland-Pfalz



„Leasing als Finanzierungsinstrument bietet uns die bilanzneutrale Flexibilität, um unsere Vorstellungen bei Nutzungsdauer und Restwert zum Abschluss der Laufzeit zu verwirklichen. Eine sehr interessante Alternative zur klassischen Finanzierung.“

Adolf Lorscheider, Geschäftsführer Finanzen und Personal

Projektbeschreibung

Vor fast 60 Jahren als Newcomer gestartet, gehört die Trierer Herres-Gruppe zu Deutschlands führenden Sektkellereien. Das Familienunternehmen betreibt mit 36.000 Flaschen pro Stunde die größte Sektabfüllanlage der Welt. Zusammen mit drei weiteren Abfüllstraßen kommt Herres auf eine Kapazität von 90.000 Flaschen pro Stunde. 2012 hat das Unternehmen über sein gesamtes Produktspektrum hinweg erstmals mehr als 100 Millionen Flaschen verkauft. Die Expansion erfordert aktuell eine weitere Großinvestition: Die Kapazität des Tanklagers von 43 Millionen Litern wird einschließlich der dazugehörigen Halle in zwei Abschnitten um insgesamt 4,5 Millionen Liter erweitert.

Der Sektkellerei kam es insbesondere auf eine möglichst kurze und damit steuer-günstige Laufzeit an: Mit siebeneinhalb Jahren liegt sie deutlich unter der Nutzungsdauer von zwölf Jahren, die das Finanzamt bei der Abschreibung solcher Tanks zugrunde legt.

Branche des Leasing-Nehmers

Die Herres Gruppe ist ein internationaler Anbieter von klassischen und innovativen Getränken in den Segmenten Sekt, Perlwein, Cocktails, Premixes und alkoholfreie Wellness-Getränke.

Projekt/Investitionsobjekt

Erweiterung der Tanklagerkapazität um 4,5 Millionen Liter, einschl. der dazugehörigen Halle

Investition in Euro

5 Millionen Euro



Branche des Leasing-Nehmers

Produktion von Guss- und Schmiedekurbelwellen.

FEUER powertrain ist das größte konzern-unabhängige Werk seiner Art in Europa.

Projekt/Investitionsobjekt

Maschinenstraße/Produktionsanlage

Investition in Euro

Insgesamt 11 Millionen Euro, davon 5,5 Millionen Euro über Leasing

„Unsere Leasing-Gesellschaft ist ein wirklich zuverlässiger Partner; das ist heute nicht mehr selbstverständlich. Ihre Stärke ist die tiefe Kenntnis des Geschäfts. Bei unseren Expansionen hat die Gesellschaft signalisiert: ‚Wir sind dabei‘. Das merkt man sich einfach. Wichtig ist immer auch die Transparenz. Da arbeiten wir proaktiv mit. Der Erfolg einer Firma stellt sich nur ein, wenn alle gemeinsam an einem Strang ziehen.“

Oliver Wönnmann, Geschäftsführer

Projektbeschreibung

FEUER powertrain benötigte für einen Großauftrag, einen neuen Großkunden, eine zusätzliche Maschinenstraße, die Leasing-Gesellschaft hat innerhalb weniger Wochen die Finanzierung abgewickelt. Ausschlaggebend für die erfolgreiche und schnelle Abwicklung waren vor allem die Expertise und Objektkompetenz, da es sich um ein relativ komplexes Projekt und um gebrauchte Spezialmaschinen gehandelt hat, also um Objekte mit Erklärungsbedarf.

Hierfür ist Fachexpertise zwingend notwendig, über die die Leasing-Gesellschaft verfügt. Daher konnte diese das Projekt in einem engen vorgegebenen Zeitfenster erfolgreich abwickeln.

den Leasing-Gesellschaften ein Gespür für Trends und aktuelle Entwicklungen. Neue Technologien werden daher vorrangig via Leasing im Markt verbreitet. So ermöglichte die Leasing-Wirtschaft in ihrer 50jährigen Geschichte in Deutschland z. B. die Umstellung von Foto- auf Lichtsatz in der Druckindustrie, die Einführung von Großcomputern, von Mobilfunkstationen oder von Großgeräten der Medizintechnik. Und auch heute fahren zwar nur wenige Elektroautos auf Deutschlands Straßen, aber sie sind nahezu alle geleast.

Teamarbeit

In den Leasing-Gesellschaften arbeiten Investitions- und Objektexperten in Teams zusammen – das können Ingenieure, Physiker oder Spezialisten der einzelnen Branchen sein (z. B. Kfz-Techniker, Architekten oder für den Bereich der Medizintechnik Fachleute des Gesundheitssystems). Dieser Mix ermöglicht, aus einem Investitionsplan eine In-

vestition in die Zukunft des Unternehmens zu realisieren. Dabei übernehmen die Leasing-Gesellschaften die Rolle eines partnerschaftlichen Beraters. So kann ein Austausch auf Augenhöhe stattfinden, wenn z. B. beim Leasing von Medizinprodukten der Gesundheitsexperte des Leasing-Teams mit Klinikleitern oder Ärzten über neue Hightech-Entwicklungen spricht. „Im Leasing-Wachstumsmarkt Medizintechnik werden Erfahrungen und Know-how des Gesundheitssystems immer entscheidender. Aber auch in anderen Segmenten verschafft Markt-Know-how einen Wettbewerbsvorsprung“, erklärt Fittler.

Partnerschaftliche Beratung

Eine andere Bedeutung hat die Beratung, wenn es um Investitionsgüter geht, die nicht das Kerngeschäft des Unternehmens betreffen: Wenn sich beispielsweise der Landwirt entschließt, auf seinem Kuhstall eine Photovoltaik-Anlage zu installieren, wenn ein Pharmahersteller seinen Fuhrpark

erneuern will, ein Werkzeughersteller ein neues Verwaltungsgebäude bauen will oder wenn es um die Modernisierung des IT-Equipments eines Maschinenbauers geht. Das Beispiel der Kurtz Holding GmbH & Co Beteiligungs KG mit Sitz im Spessart zeigt, dass bei Investitionen in Informations- und Kommunikationstechnik Asset-Management und andere Servicekomponenten von entscheidender Bedeutung sind.

Asset-Management entscheidend

Das Produkt- und Leistungsspektrum des Kurtz Ersä Konzerns umfasst die Geschäftsfelder „Electronics Production Equipment“, „Metal Components“ und „Moulding Machines“. In vielen Segmenten ist das internationale Familienunternehmen Technologie- oder Weltmarktführer. Aufgrund der Krise 2008 war ein Investitionsstau im Bereich Informations- und Kommunikationstechnik entstanden. Bei der Anschaffung der neuesten, möglichst einheitlichen Technik verlangte der Kon-

zern finanzielle Planungssicherheit und verwirklichte seine Investition daher mittels Leasing. Das alte Equipment wurde zyklisch und reibungslos gegen die leistungsfähigere moderne Informationstechnik ausgetauscht. Die Altgeräte entsorgte im Rahmen eines Servicevertrages die Leasing-Gesellschaft, ebenso garantierte sie die unwiederbringliche Datenlöschung. Eine weitere Erleichterung stellte das webbasierte Asset-Management-Tool dar, mit dessen Hilfe sämtliche Investitionsgüter unkompliziert inventarisiert, verwaltet sowie den jeweiligen Kostenstellen zugeordnet werden können. „Uns war bei der IT-Investition eine langfristige Planungssicherheit bei gleichzeitiger Liquiditätsschonung wichtig. Einheitliche Release- und Technologiestände sorgen zusätzlich für deutliche Einsparungen im Bereich der IT-Systembetreuung“, beschreibt Thomas Mühleck, Geschäftsführer (CFO), die Zusammenarbeit mit der Leasing-Gesellschaft.

Möglich werden auch diese Serviceleistungen durch die Objektkennntnis der Leasing-Wirtschaft. Gesellschaften mit Herstellerhintergrund kennen naturgemäß die eigenen Güter ganz genau, unabhängige Gesellschaften kooperieren

Leasing-Nehmer

Kurtz Holding GmbH & Co. Beteiligungs KG, Kreuzwertheim, Bayern



„Uns war bei der IT-Investition eine langfristige Planungssicherheit bei gleichzeitiger Liquiditätsschonung wichtig. Einheitliche Release- und Technologiestände sorgen zusätzlich für deutliche Einsparungen im Bereich der IT-Systembetreuung.“

Thomas Mühleck,
Geschäftsführer (CFO)

Branche des Leasing-Nehmers

Der Kurtz Ersä Konzern umfasst drei Sparten: Electronics Production Equipment mit Lötanlagen und -werkzeugen, Moulding Machines mit Schaumstoff- und Gießereimaschinen und Metal Components mit Produktion aus Feinblech-, Eisen- und Aluminiumguss.

Projekt/Investitionsobjekt

Hardware und Software

Investition in Euro

0,5 Millionen Euro

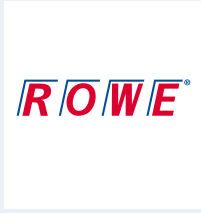
Servicekomponente

Asset-Management, Technologieoptionen, Rücktransport, Entsorgung, Datenlöschung

Projektbeschreibung

Kurtz Ersä sah sich gezwungen, insbesondere dem aus der Krise 2008 folgenden Investitionsstau in der Informations- und Kommunikationstechnik entgegenzuwirken. Der Konzern benötigte in erster Linie finanzielle Planungssicherheit bei der zukünftigen Anschaffung der neuesten Technologien. Mit dem Abschluss eines Rahmenvertrages für die Jahre 2011 und 2012 über 500.000 Euro jährlich konnten die Anforderungen von Kurtz Ersä umfassend erfüllt werden.

Eine weitere Erleichterung stellt das webbasierte Asset Management Tool dar, mit dessen Hilfe sämtliche Investitionsgüter unkompliziert inventarisiert, verwaltet sowie den jeweiligen Kostenstellen zugeordnet werden können. Aufgrund des Rahmenvertrags erfolgt nun ein zyklischer und reibungsloser Austausch des alten Equipments in leistungsfähigere Informationstechnik.



Branche des Leasing-Nehmers

Die Firma ROWE Mineralölwerk ist einer der führenden Hersteller von Hightech-Schmiermitteln für verschiedene Anwendungen.

Projekt/Investitionsobjekt

Neubau einer Produktions- und Logistik-Immobilie mit Verwaltung

Investition in Euro

30,7 Millionen Euro

Zusätzliche Servicekomponente

Strukturierung und Arrangierung

"Wir errichten in Worms eines der modernsten Schmiermittelwerke Europas in einem engen Zeitplan. So darf bei der Umsetzung nichts schiefgehen. Bei der Finanzierung haben wir uns regional für Immobilien-Leasing entschieden, da wir hier mit Spezialisten zu tun haben, die mit entsprechenden Projekten vertraut sind. Neben dieser für uns wichtigen Transaktionssicherheit profitieren wir vom derzeitigen Zinsniveau und der Ankaufsmöglichkeit zum Vertragsende und somit der Sicherung eines attraktiven Standortes im Rahmen einer Mietlösung."

Michael Zehe, Geschäftsführer

Projektbeschreibung

Aufgrund des Unternehmenswachstums realisiert ROWE den Neubau einer Produktions- und Logistik-Immobilie, der gleichzeitig neuer Hauptsitz des Unternehmens wird, über eine bilanzschonende Immobilien-Leasing-Struktur. Gleichzeitig bietet die Lösung Transaktionssicherheit und gegenüber dem gewerblichen Mietniveau attraktive Leasing-Raten durch langfristige Zinsbindung und Einbindung eines Mittelstandskreditfonds.

mit Service-Anbietern oder arbeiten im engen Schulterschluss mit Herstellern zusammen.

Objektkompetenz und Service

„Die meisten Unternehmen wollen sich nicht um Wartung, Reparatur oder Wiederverkauf kümmern, ganz unabhängig davon, ob es um Fahrzeuge, Maschinen oder IT-Equipment geht“, erläutert BDL-Hauptgeschäftsführer Fittler. Vielmehr schätzen sie den Service aus einer Hand, mit einem festen Ansprechpartner, der alles weitere koordiniert. Dies gilt besonders beim Immobilien-Leasing mit Komplettangeboten aus Planungs-, Projektsteuerungs- und Facility Managementleistungen. So lassen sich spürbare Effizienzgewinne mit einem Gesamtpaket aus Planen, Bauen und Betreiben erzeugen.

Partner für die Zukunft

Fittler prognostiziert: „Weitreichender Service rund um die Nutzung des Investitionsgutes wird in Zukunft für die Unternehmen eine immer wichtigere Rolle spielen. Und hier sind die Leasing-Gesellschaften mit ihrer Objekt- und Marktkenntnis die richtigen Partner.“ ■



Der BDL

Dienstleistung und Interessenvertretung bilden Verbandsfundament

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen vertritt die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Seine 183 Mitgliedsgesellschaften repräsentieren über 90 Prozent des deutschen Leasing-Marktes. Die Unterstützung der mittelständischen Branchenstruktur gehört zu den Schwerpunktaufgaben des Verbandes mit Sitz in Berlin. Denn die Vielfalt der Gesellschaften ermöglicht die Beratung der Kunden auf Augenhöhe.

Die Interessenvertretung für die Branche geht Hand in Hand mit der Öffentlichkeitsarbeit.

Der BDL setzt verstärkt auf Online-Maßnahmen und beobachtet die Entwicklung im Web 2.0 intensiv.

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

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen vertritt als einziger Verband die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Mit seinen 183 Mitgliedsgesellschaften repräsentiert er über 90 Prozent des deutschen Marktvolumens. Der BDL informiert vorrangig Politik, Behörden, Medien, andere Verbände und Organisationen des Mittelstandes sowie die Öffentlichkeit über den Leasing-Markt und die Branche in Deutschland. Im Dialog mit Vertretern von Gesetzgebung und Verwaltung setzt sich der BDL für stabile wirtschaftliche, zivil-, aufsichtsrechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen sowie für staatliche Fördermaßnahmen ein.

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, einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden zu pflegen, um die praxisbezogene Umsetzung der Pflichten zu optimieren. Ziel ist es, weiterhin für ein Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu sorgen und eine mögliche Überregulierung abzuwehren – dies vor allem in Hinblick auf die stark mittelständische Struktur der Leasing-Wirtschaft.

Interessenvertretung und Dienstleistung

Die Attraktivität eines Verbandes misst sich jedoch 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 eine Mitgliedschaft ihm bieten kann. Besonders in einer heterogenen Branche wie der Leasing-Wirtschaft, in der zahlreiche mittelständische Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können, ist der Verband als Dienstleister gefragt. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden somit die beiden Säulen des BDL-Verbandsfundamentes im 21. Jahrhundert.

Umfangreicher Service für Mitgliedsunternehmen

Die Analyse und praxisgerechte Aufbereitung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen sowie die kontinuierliche, frühzeitige (und exklusive) Mitgliederinformation gehören zu den Dienst- und Serviceleistungen des BDL. Die Mitglieder erhalten Rundschreiben oder Newsletter sowie weiterführende Informationen im internen Mitgliederbereich im Internet. Zu einzelnen Themenfeldern werden praxisnahe Handreichungen, Anwendungsempfehlungen und Leitfäden bereitgestellt. Zudem veranstaltet der BDL Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen. Ein breites Seminarangebot deckt die wesentlichen Facetten der Aus- und Weiterbildung ab. Es reicht vom Grundlagenseminar bis hin zu Spezialseminaren, die flexibel auf aktuelle Anforderungen eingehen und auf

die (Praxis-)Bedürfnisse der Mitglieder abgestimmt sind.

Auch international Ansprechpartner Nr. 1 in Sachen Leasing

Auch grenzüberschreitend setzt sich der BDL für die Belange des Leasing und der deutschen Leasing-Wirtschaft ein, unter anderem durch seine Mitgliedschaft im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände. Schwerpunkte der Arbeit des europäischen Verbandes Leaseurope mit Sitz in Brüssel sind aktuell die Reformpläne zur internationalen Leasing-Bilanzierung und die Auswirkungen von Basel III, die Entwicklungen beim Thema Shadow Banking und bei der Finanztransaktionssteuer. ■

EIN GESPRÄCH MIT PRÄSIDENT MARTIN MUDERSBACH UND HAUPTGESCHÄFTSFÜHRER HORST FITTLER ÜBER DIE SCHWERPUNKTE DER VERBANDSARBEIT



Wie hat sich die Verbandsarbeit in den vergangenen Jahren verändert?

Mudersbach: Die Aufgabenvielfalt und die Dienstleistung für die Mitglieder haben enorm zugenommen, gerade im Zuge der Anforderungen der Finanzmarktaufsicht. Die europäische Gesetzgebung nimmt einen immer größeren Raum ein und die Interessenvertretung in Brüssel wird für den BDL wichtiger.

Fittler: Neben der Interessenvertretung hat der Verband ein zweites starkes Standbein als Dienstleister für seine Mitgliedsgesellschaften entwickelt. Besonders kleinere und mittlere Gesellschaften profitieren hier von der Verbandsunterstützung. Beispielhaft für die umfangreichen Dienstleistungen des Verbandes nenne ich die Unterstützung zur Umsetzung von MaRisk mit Anwendungshinweisen, Kompendien, Seminaren oder die Leitfäden zur Geldwäschebekämpfung.

Welche Schwerpunktthemen werden den Verband künftig beschäftigen?

Mudersbach: Neue Pflichten und Anforderungen der Finanzmarktaufsicht werden weiterhin die Leasing-Wirtschaft beeinflussen, aber auch Basel III. Die voranschreitende Harmonisierung auf EU-Ebene wird zweifellos eine Verschärfung mit sich bringen.

Fittler: Wir wissen noch nicht, welche Auswirkungen die Baseler Vorschriften auf die

Refinanzierung haben. Die Refinanzierungssituation stellt sich seit geraumer Zeit entspannt dar. Da sich die Zahl der Refinanzierungspartner nicht erhöht hat, könnte jedoch die Branche wie zuletzt 2008/09 an diesem sensiblen Punkt getroffen werden. Letztlich sehen wir aufgrund von Basel III jedoch mehr Chancen als Risiken.

Was wird die Verbandsarbeit weiterhin besonders prägen?

Mudersbach: Wir werden uns weiterhin vehement dafür einsetzen, dass die mittelständische Branchenstruktur berücksichtigt wird. Denn ich bin davon überzeugt, dass dank dieser heterogenen Struktur eine Beratung der Kunden auf Augenhöhe möglich ist. Partner des Mittelstandes zu sein, ist daher für die Leasing-Wirtschaft kein Lippenbekenntnis, sondern gelebte Praxis.

Fittler: Verbandsintern bedeutet unsere Struktur, dass kleine und große Leasing-Unternehmen unterschiedliche Anforderungen an die Leistung des Verbandes haben. Kleinere und mittlere Gesellschaften benötigen intensivere Unterstützung, z. B. bei der Umsetzung von Anforderungen der Aufsicht. Wir werden sicherlich unsere Dienstleistung weiter ausbauen. ■

Über 40 Jahre Leasing-Verband

Als sich vor über 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 hervorging, der sich später in Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften umbenannte. 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 sowie Vertreter beratender Berufe angehörten. Der neue BDL verlegte seinen Sitz in die Hauptstadt Berlin und vertritt seither als einziger Verband die Interessen der gesamten deutschen Leasing-Wirtschaft.

Öffentlichkeitsarbeit

DER BDL SETZT VERSTÄRKT AUF ONLINE-MASSNAHMEN

Kooperationen

Der BDL kooperiert mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft und der Wirtschaftsforschung. Eine intensive Zusammenarbeit besteht mit dem ifo Institut und dem Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln.

Mitglieder als Multiplikatoren

Wenn die Mitglieder in ihrer Region die bundesweite Pressearbeit des Verbands durch eigene PR-Maßnahmen unterstützen, kann den Branchenthemen mehr Durchschlagskraft gegeben werden.

Die Interessenvertretung gehört zum Kerngeschäft eines Verbandes. Der BDL setzt sich für optimale politische und wirtschaftliche Rahmenbedingungen ein. Vertretern der Politik, Behörden und weiterer Institutionen steht der Verband als Ansprechpartner für alle leasingspezifischen Fragen zur Verfügung. Um erfolgreich die Interessen der Leasing-Branche zu vertreten und mehr Durchschlagskraft zu erlangen, kooperiert der BDL mit den Spitzenverbänden der deutschen Wirtschaft und der Wirtschaftsforschung. Eine intensive Zusammenarbeit des BDL besteht u. a. schon seit Jahren mit dem ifo Institut für Wirtschaftsforschung und dem Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln.

Hand in Hand mit der Interessenvertretung geht die Öffentlichkeitsarbeit des BDL. Der Verband kommuniziert zielgerichtet Informationen rund um das Produkt Leasing, seinen Markt und die Branche. Dabei wird Leasing als Alternative zur traditionellen Finanzierung von Investitionsgütern positioniert. Dominiert wird die Öffentlichkeitsarbeit von der Pressearbeit: Durch regelmäßige Presseinformationen, ausführliche Gespräche mit Journalisten, vorrangig aus dem Wirtschaftsressort, und die Jahrespressekonferenz in Frankfurt werden die Argumente der Leasing-Branche in der Berichterstattung der Medien widergespiegelt.

BDL-Homepage ist ein Schwerpunkt in der Kommunikation

Der BDL nutzt jedoch nicht nur etablierte Informationskanäle wie Printmedien, sondern

setzt auch verstärkt auf Online-Medien, z. B. bei der Distribution der Pressemitteilungen und beim elektronischen Newsletter „Leasingnews“. Vor allem konzentriert sich der Verband aber auf die eigene Homepage. Diese dient vorrangig der Information von Journalisten, Vertretern der Politik und Verwaltung, anderer Verbände und Organisationen des Mittelstandes, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern sowie Universitäten und Instituten. Zudem können sich dort mittelständische Unternehmen als potenzielle Leasing-Kunden, Hersteller und Händler allgemein über Leasing und den Leasing-Markt orientieren. Über die Mitgliederdatenbank wird zu den Mitgliedsgesellschaften des BDL verlinkt.

„Die Nutzung der Website im vergangenen Jahr wurde ausführlich in Hinblick auf unsere Zielgruppen analysiert. Mit den Ergebnissen können wir gut zufrieden sein“, erläutert Holger Rost, Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit des BDL. Zu den am häufigsten aufgerufenen Seiten gehört die Mitgliederdatenbank, die unter „Wer verleast was“ die Selektion nach verschiedenen Leasing-Gütern ermöglicht, gefolgt vom Leasing-Glossar und den Zahlen zum deutschen Leasing-Markt. An vierter Stelle im Seiten-Ranking stehen die Pressemitteilungen des BDL.

Aufgrund der Marktdurchdringung der Smartphones nehmen die Zugriffe auf die Website über Mobilfunkgeräte stetig zu. Seit Mitte des vergangenen Jahres ist daher eine mobile (gekürzte) Version der

BDL-Website online. Dorthin werden automatisch diejenigen User geleitet, die die Webadresse mit einem Smartphone ansteuern. Die Visits der mobilen Seite mit der URL-Adresse „m.leasingverband.de“ steigen seither stetig an. Die Inhalte der Website werden schrittweise weiter mobilisiert.

Mitgliederbereich im Internet

Auch in der internen Kommunikation des Verbandes nimmt das Internet bzw. der Mitgliederbereich im Netz eine zentrale Stelle ein. Auf der mit einem Passwort permanent zugänglichen Plattform sind alle Dienstleistungen und Fachinformationen aktuell abrufbar und archiviert. Dort finden sich neben den Rundschreiben u. a. Marktstatistiken und -studien, Publikationen, Stellungnahmen, Leitfäden sowie verschiedene Listen

Web 2.0 spielt für Leasing aktuell noch keine relevante Rolle

Wie viele andere Verbände ist der BDL beim Web 2.0 noch zurückhaltend. „Das Thema Social Media beobachten wir intensiv. Wir loten die Möglichkeiten weiter aus, sind aber derzeit auf diesen Kanälen nicht aktiv“, erläutert Rost die Aktivitäten des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit. Nur wenige Mitgliedsgesellschaften im B2B-Bereich nutzen Social Media für ihre Kommunikation. Die im Web 2.0 stattfindenden Diskussionen zu Leasing-Themen werden daher vorrangig von Verbrauchertemen bestimmt, wie ein Monitoring des BDL ergeben hat. Aktuell ist Twitter derjenige Social Media Kanal, der am häufigsten für Leasing-Themen genutzt wird. Inhaltlich dominieren konkrete Angebote (mit dem Schwerpunkt Autoleasing).

ter Account. Informationen sind über mobile Geräte jederzeit abrufbar und falsche Fakten können direkt widerlegt werden. „Die Existenz des Netzes bedeutet eine enorme Beschleunigung: Innerhalb von Minuten und Stunden verbreiten sich Tatsachen und Gerüchte, werden Meinungen gebildet und verworfen. Die Reaktionszeiten für die Politik werden immer kürzer“, schreibt Bundesumweltminister Peter Altmaier, selbst ein engagierter Twitterer („Mein neues Leben unter Piraten“, FAZ.net, 13.10.2011). „Die neuen Medien wie Twitter, Facebook lösen die traditionellen Medien wie Presse, Funk und Fernsehen nicht ab, sondern treten mit ihnen in vielfältige Interaktion. Die damit verbundene Komplexität ist für alle Beteiligten extrem arbeitsintensiv, erlaubt aber auch Formen der Kommunikation und Bürgeransprache, an die früher nicht zu denken war“, führt er weiter aus. Noch wird das Web 2.0 allerdings von Verbraucher- und Bürgerthemen beherrscht. Holger Rost: „Man muss kein Prophet sein, um vorauszusehen, dass mit der heranwachsenden Generation auch der B2B-Bereich Einzug ins Web 2.0 halten wird.“ ■

Noch wird das Web 2.0 von Verbrauchertemen beherrscht. Doch man muss kein Prophet sein, um vorauszusehen, dass mit der heranwachsenden Generation auch der B2B-Bereich Einzug in Social Media halten wird.

Holger Rost, Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit

mit Ansprechpartnern (Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Softwareanbieter etc.) und Formulare. Auch die Serviceangebote für Mitglieder zur Öffentlichkeitsarbeit stehen im Intranet zum Download bereit. Dort finden sich Themendienste zu speziellen Fragestellungen und Aspekten, Muster-Präsentationen und -Presstexte sowie ein Handbuch für Pressearbeit. „Ziel ist es, die Mitglieder als Multiplikatoren für die Öffentlichkeitsarbeit des Verbandes zu nutzen. Wenn sie in ihrer Region die bundesweite Pressearbeit des Verbandes unterstützen, kann den Branchenthemen mehr Durchschlagskraft gegeben werden. Dadurch erhöht sich auch die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die gesamte Branche“, führt Holger Rost aus.

Als soziales Netzwerk wird Facebook kaum für Leasing-Themen genutzt, Xing ist dagegen als Plattform in der Branche bekannter. Allgemeine Leasing-Themen – z. B. steuerliche oder rechtliche Fragen – finden am häufigsten in Foren oder Blogs statt. „Blogs oder Foren könnten für den BDL in der Zukunft geeignete Plattformen sein, um im Web 2.0 zu kommunizieren“, schätzt der Ausschussvorsitzende die künftige Entwicklung ein.

Auf die politische Kommunikation hat das Web 2.0 bereits großen Einfluss und auf Dauer wird sich diesem auch kein Verband entziehen können, der erfolgreiche Lobbyarbeit betreiben will. Zwischen 80 bis 95 Prozent aller Bundestagsabgeordneten haben einen Twit-

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

Die Leasing-Branche in Deutschland ist mittelständisch geprägt und spiegelt in ihrer Struktur die deutsche Unternehmenslandschaft wider. Den Leasing-Markt teilen sich große, meist auch international tätige Gesellschaften – oft mit Banken- oder Hersteller-Hintergrund – und eine Vielzahl kleiner und mittelständischer Leasing-Unternehmen. Experten für Immobilien- und Großmobilen-Leasing sind ebenso vertreten wie breit aufgestellte Universalanbieter und Spezialisten für bestimmte Objektgruppen oder Kundensektoren. Diese Vielfalt ist in Europa einzigartig und ein Schlüssel zum Erfolg der Leasing-Branche in Deutschland.

BDL-Mitglieder repräsentieren 90 Prozent des Marktes

Insgesamt sind rund 500 Leasing-Gesellschaften bei der Bundesanstalt für Finanzmarktauf-

sicht eingetragen. Aktuell gehören dem BDL davon 179 Gesellschaften mit aktivem Leasing-Geschäft an. (Hinzu kommen vier Alt-Mitglieder des IDL, siehe Seite 45 "40 Jahre Leasing-Verband".) Die Mitglieder erwirtschafteten 2012 inklusive Mietkauf ein Neugeschäft von 47,8 Mrd. Euro und repräsentieren etwa 90 Prozent des Gesamtleasingmarktes. Da mit wenigen Ausnahmen alle größeren Leasing-Unternehmen Mitglied im BDL sind, verteilt sich das verbleibende, nicht von Verbandsangehörigen generierte Leasing-Neugeschäftsvolumen in Höhe von 7,2 Mrd. Euro auf viele überwiegend kleinere Gesellschaften.

Konsolidierungsprozess

In vier Jahrzehnten Verbandsgeschichte hat sich die Zahl der Mitgliedsgesellschaften stetig erhöht. 1972 von 16 Gesellschaften gegründet, wuchs der BDL nach 20 Jahren bereits auf rund 100 Mitglieder an. Durch die Fusion mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen 2001 wurde erstmals die 200er Marke überschritten, die sich über Jahre hielt. Seit geraumer Zeit ist jedoch ein Konsolidierungsprozess in der Branche zu beobachten, dessen Ende noch nicht absehbar ist.

Zahlreiche kleine und mittelständische Leasing-Unternehmen sahen und sehen sich angesichts hoher aufsichtsbedingter Verwaltungskosten gezwungen, ihr Geschäft aufzugeben. Die Berücksichtigung der mittelständischen Branchenstruktur bei Gesetzesinitiativen und im Dialog mit der Politik sowie die Unterstützung der kleinen und mittleren

Mitglieder bei der Bewältigung der Aufsicht gehört daher zu den vorrangigen Aufgaben des Verbandes in den nächsten Jahren.

Mittelständische Struktur

Eine Strukturanalyse der BDL-Mitglieder nach Größenklassen ergibt, dass über die Hälfte der Gesellschaften weniger als 15 Beschäftigte hat, rund drei Viertel haben weniger als 50 Mitarbeiter. Gut ein Drittel der BDL-Mitglieder verfügt lediglich über einen Einzelgeschäftsführer oder Einzelvorstand. Dabei handelt es sich sehr häufig um inhabergeführte Unternehmen.

Die Mehrzahl der BDL-Mitglieder ist im Mobilen-Leasing tätig. Ausschließlich Mobilen-Leasing betreiben 149 Gesellschaften, ausschließlich Immobilien-Leasing 7, 23 Unternehmen sind in beiden Bereichen tätig. Von allen Mitgliedsgesellschaften haben 34 einen Hersteller-, 48 einen Banken- und 97 einen unabhängigen Hintergrund. Die Eigentümerstruktur der Mitgliedsunternehmen ist seit Jahren stabil. 22 Prozent der BDL-Mitglieder haben einen ausländischen Hintergrund, d. h. eine Muttergesellschaft, die nicht in Deutschland sitzt. Die BDL-Mitglieder beschäftigten 2012 rund 12.440 Mitarbeiter. Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl um ein gutes Prozent gestiegen.

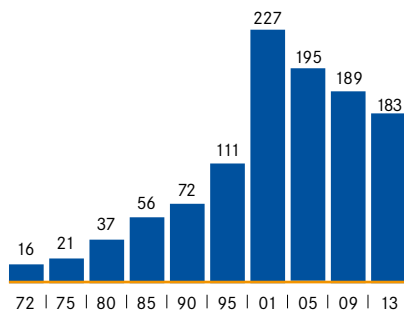
Kooperation als Schlüssel zum Erfolg

Der BDL verfügt über ein breites Netzwerk an Consultants, IT-Spezialisten, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern, Banken,

Mitgliederentwicklung

Anzahl der Mitgliedsgesellschaften im BDL

Quelle: BDL (Stand Juni 2013)



Sparkassen und Finanzdienstleistern etc., den sogenannten Kooperations- und Informationspartnern. 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 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. Aktuell besteht das KIPS-Netzwerk aus insgesamt 87 Partnern.

Begleitung der Kunden ins Ausland

Deutschland nimmt weltweit unter den Exportnationen eine Spitzenposition ein. Im vergangenen Jahr wurden Waren im Wert von 1,1 Billionen Euro exportiert – so viel wie nie zuvor. Die Unternehmen in Deutschland sind zunehmend auch als Investor im Ausland tätig. Mittelständische Firmen haben an den Exporterfolgen der deutschen Wirtschaft einen nicht unerheblichen Anteil. Nach Berechnungen des KfW-Mittelstandspanels erzielt etwa ein Viertel aller Mittelständler Umsätze auf ausländischen Märkten und erwirtschaften

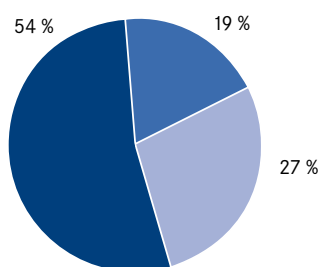
damit durchschnittlich zwischen 20 und 30 Prozent des Jahresumsatzes im Export (KfW Economic Research: Internationalisierung im deutschen Mittelstand, Oktober 2012).

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

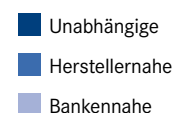
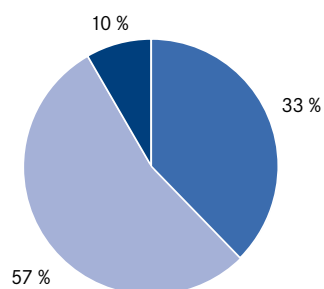
Dabei werden zwei Arten von Geschäftsmodellen unterschieden: das Cross-Border-Leasing und das Domestic-Leasing. Beim Domestic-Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens.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

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

Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften
 Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften
 Anteil am Neugeschäft Mobilen-Leasing



Quelle: BDL

VERBANDSGESCHÄFTSSTELLE

Stand Juli 2013

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 Finan-
zierung

Claudia Rautenberg
Referatsleiterin Recht II

Heike Schur
Referatsleiterin Presse- und Öffentlichkeits-
arbeit

Dr. Johannes Sczech
Referatsleiter Betriebswirtschaft,
Fortbildung und Statistik

Sekretariat
Kerstin Bachmann
Kathrin Dickhoff
Petra Hannemann
Gisela Stoy

VORSTAND

Martin Mudersbach

Präsident
Vorsitzender der Geschäftsleitung
akf leasing GmbH & Co. KG

Thomas Kolvenbach

Vizepräsident
Geschäftsführender Gesellschafter
COMCO Leasing GmbH

Kai Ostermann

Vizepräsident
Vorsitzender des Vorstandes
Deutsche Leasing AG

Jochen Jehmlich

Sprecher der Geschäftsführung
GEFA-Leasing GmbH

Frederik Linthout

Geschäftsführer
UniCredit Leasing GmbH

Michael Mohr

Sprecher der Geschäftsführung
abcfinance GmbH

Jürgen Mossakowski

Vorstandsvorsitzender
CHG-MERIDIAN AG

Dr. Martin Starck

Sprecher der Geschäftsführung
LBBW Leasing GmbH

N. N.

BILANZ- UND STEUERAUSSCHUSS

Paul Dillenberger

Vorsitzender
Deutsche Leasing AG

Volker Bengsch

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

Dr. Stephan Berdesinski

Landesbank Baden-Württemberg
(für SüdLeasing GmbH)

Uschi Böhm

UniCredit Leasing GmbH

Harald Brauer

DIL Deutsche Immobilien Leasing GmbH

Dierk Cordes

leasconcept GmbH & Co. KG

Dr. André H. Grabowski

Volkswagen Leasing GmbH

Ulrich Haumering

GE Capital Leasing GmbH

Marcus Menne

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Thomas Neubacher

Commerz Real AG

Bernhard Regnery

NOMOS Steuerberatungsges. mbH
(für KGAL GmbH & Co. KG)

Prof. Dr. Helmut Rehm

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Clemens Richter

LHI Leasing GmbH

Walter H. Rösgen

Capital & Concept Leasing GmbH

Christoph Schalley

Mercedes-Benz Leasing GmbH

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

GE Capital Leasing GmbH

Sven 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

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

GE Capital 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 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 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

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 AG

Dagmar Uhlenbrock

GEFA-Leasing GmbH

AUSSCHUSS FÜR FINANZIERUNGSFRAGEN

FOREN

Thomas Agerholm

Vorsitzender
HW Leasing GmbH

Christina Brand

Stellvertretende Vorsitzende
AGL Activ Services GmbH

Martin Ahammer

UVW-Leasing GmbH

Thomas Banck

COMCO Leasing GmbH

Hans-Joachim Dörr

TRUMPF Financial Services GmbH

Ferdinand Dorn

Nürnberger Leasing GmbH

Dr. Till Ergenzinger

e² Leasing AG

Ekkard Froböse

UniCredit Leasing GmbH

Michael Graf

leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Thomas Grübner

Elbe-Leasing GmbH

Andre Kruchem

De Lage Landen Leasing GmbH

Volkmar Lange

CHG-MERIDIAN AG

Michael Schepe

AWG-Leasing GmbH

Uwe Schneider

Econocom Deutschland GmbH

Volker Schumacher

Deutsche Leasing AG

Guido Stöcker

VR-LEASING AG

Jenny Ursinus

abcfinance GmbH

Thomas Zetek

IKB Leasing GmbH

Forum Mittelstand**Dierk Cordes**

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

Wolfgang Marschall

Co-Vorsitzender
Columbus Leasing GmbH

Forum IT**Thomas Büsch**

LHI Leasing GmbH

LEASEUROPE-DELEGIERTE DES BDL

Board

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly

Jochen Jehmlich
GEFA-Leasing GmbH

Thomas Kolvenbach
COMCO Leasing GmbH

Martin Mudersbach
akf leasing GmbH & Co. KG

Dr. Martin Starck
LBBW Leasing GmbH

General Assembly – Stellvertretende Mitglieder

Horst Fittler
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e.V.

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

Jürgen Mossakowski
CHG-MERIDIAN AG

Lars-Henner Santelmann
Volkswagen Financial Services AG

Accounting & Taxation Committee

Heinz-Hermann Hellen
Deutsche Leasing AG

Legal Committee

Uwe Scharff
für 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

Christian Helms
Volkswagen Financial Service AG

Car Leasing Working Group

Christian Helms
Volkswagen Financial Service AG

Truck Rental Working Group

Peter Ström
PEMA GmbH

Real Estate Steering Group

Clemens Richter
LHI Leasing GmbH

WICHTIGE VERBANDSVERANSTALTUNGEN 2012/13

(Redaktionsschluss: Juni 2013)

26.1.2012

Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,
Berlin

6.2.2012

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Frankfurt/Main

7.2.2012

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Hamburg

9.2.2012

Sitzung des Ausschusses für betriebs-
wirtschaftliche Fragen, Berlin

9.2.2012

Sitzung des Rechtsausschusses,
Braunschweig

13.2.2012

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Düsseldorf

27.2.2012

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Stuttgart

13.3.2012

Regionale Geschäftsführerkonferenz,
München

14.3.2012

Sitzung des Ausschusses für
Öffentlichkeitsarbeit, Stuttgart

20.3.2012

BDL-Forum IT, Berlin

21.3.2012

Sitzung des Vorstandes, Berlin

21.3.2012

10. Parlamentarischer Abend, Berlin

27.3.2012

Sitzung des Ausschusses für
Finanzierungsfragen, Dresden

1. – 4.4.2012

Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,
Bamberg

26.4.2012

Sitzung des Vorstandes, Berlin

26.4.2012

Jubiläumsveranstaltung „50 Jahre Leasing
in Deutschland“, Berlin

27.4.2012

22. Ordentliche Mitgliederversammlung,
Berlin

23.5.2012

BDL-Forum Mittelstand, Augsburg

10. – 13.6.2012

Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,
Münster

12.6.2012

Sitzung des Ausschusses für betriebs-
wirtschaftliche Fragen, Berlin

14.6.2012

Sitzung des Rechtsausschusses, Hamburg

15.6.2012

Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,
Berlin

29.8.2012

Sitzung des Vorstands, Groß-Gerau

16. – 19.9.2012

Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,
Bamberg

21.9.2012

Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeits-
arbeit, Berlin

25.9.2012

BDL-Forum IT, Düsseldorf

26.9.2012

Sitzung des Ausschusses für betriebs-
wirtschaftliche Fragen, Bad Homburg

1.10.2012

Sitzung des Rechtsausschusses, München

8.11.2012

Sitzung des Ausschusses für
Finanzierungsfragen, München

8.11.2012
Sitzung des Vorstands, München

8.11.2012
Leasing-Treff, München

9.11.2012
23. Ordentliche Mitgliederversammlung,
München

15.11.2012
Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,
Stuttgart

22.11.2012
BDL-Jahrespressekonferenz,
Frankfurt/Main

28.11.2012
BDL-Forum Mittelstand, Hannover

28.2.2013
Sitzung des Ausschusses für betriebs-
wirtschaftliche Fragen, Berlin

20.2.2013
Sitzung des Ausschusses für
Öffentlichkeitsarbeit, Pullach

21.2.2013
Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses,
Berlin

31.1.2013
Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin

4.2.2013
Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Düsseldorf

5.2.2013
Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Hamburg

18.2.2013
Regionale Geschäftsführerkonferenz,
München

25.2.2013
Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Stuttgart

26.2.2013
Regionale Geschäftsführerkonferenz,
Frankfurt/Main

19.3.2013
BDL-Forum IT, Berlin

20.3.2013
Sitzung des Vorstands, Berlin

20.3.2013
11. Parlamentarischer Abend, Berlin

7. – 10.4.2013
Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing,
Münster

18.4.2013
Sitzung des Vorstands, Hannover

18.4.2013
Leasing-Treff

19.4.2013
24. Ordentliche Mitgliederversammlung,
Hannover

NOTIZEN



**BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN**

Markgrafenstraße 19
10969 Berlin

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

www.leasingverband.de

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

www.leaseurope.org