



**Rede des Präsidenten Kai Ostermann auf dem Pressefrühstück des BDL,
21. November 2018, Frankfurt**

– Es gilt das gesprochene Wort –

Sehr geehrte Damen und Herren,

nun auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zum Pressefrühstück des BDL.

Wir möchten heute mit Ihnen vier Schwerpunkte diskutieren:

- die Entwicklung des Leasing-Marktes 2018,
- unsere Forderungen an die Wirtschafts- und Finanzpolitik zur Stärkung des Investitionsstandorts Deutschland,
- die drohenden Auswirkungen des EU-Richtlinienvorschlags zum präventiven Restrukturierungsrahmen auf Investitionsvorhaben für den Mittelstand in Deutschland und
- das Potenzial, das wir im digitalen Wandel für die Leasing-Branche und unsere Kunden sehen.

Beginnen möchte ich mit der Entwicklung des Leasing-Neugeschäfts.

Die Leasing-Wirtschaft kann auf ein gutes 2018 blicken, das von einem Sondereffekt im Fahrzeuggeschäft geprägt ist. Nach zwei starken Rekordjahren mit hoher Dynamik in Folge konnte die Branche ihr **Neugeschäft Leasing und Mietkauf** in diesem Jahr erneut steigern – und zwar um **+ 4,5 Prozent auf 69,7 Mrd. Euro**. Während die ersten drei Quartale für die Branche dynamisch verliefen, bekommt die Leasing-Wirtschaft im Schlussquartal die Auswirkungen des neuen Prüfstandards WLTP deutlich zu spüren. Wie Sie wissen, haben die Autohersteller die Umstellung auf den internationalen Standard zur Abgasmessung zum 1. September nicht für alle Modelle geschafft und daher ihre Produktion und Zulieferungen im 3. Quartal stark gedrosselt - es wurden so wenige Pkw hergestellt wie zuletzt 1997. Aufgrund der großen Bedeutung der Automobilindustrie für die deutsche Volkswirtschaft dämpfte dieser Produktionsrückgang sogar die Zuwachsrate des BIP im 3. Quartal um 0,3 Prozent, wie die Konjunktexperten des Kieler Instituts für Weltwirtschaft kürzlich berechneten.

Mit leichter Verzögerung wirkt sich dies nun auf das Leasing-Geschäft aus. Das Neugeschäft mit Fahrzeugen entwickelt sich um + 3 Prozent. Infolge des hohen Fahrzeuganteils – Fahrzeuge dominieren den Leasing-Markt mit 77 Prozent – verzeichnet das **Leasing-Neugeschäft mit Ausrüstungsgütern** insgesamt im laufenden Jahr ein Plus **von 3,1 Prozent, inklusive Immobilien-Leasing von 3,6 Prozent**.

Erfreulich ist die Entwicklung der beiden Segmente Maschinen- und IT-Leasing. Das **Maschinenleasing**, zweitgrößtes Leasing-Segment, boomt und steigt im laufenden Jahr um **9 Prozent**; auch das **IT-Leasing** erholt sich wieder. Das Neugeschäft mit Servern, Computern, Druckern und anderem IT-Equipment wächst nach mehreren Jahren des Rückgangs um **2 Prozent**. Aber auch das Segment der



Sonstigen Güter, u.a. mit Nachrichten- und Signaltechnik sowie Medizintechnik, verzeichnet ein überdurchschnittliches Plus von **7 Prozent**.

Die Leasing-Nachfrage ist also ungebrochen hoch. Das Neugeschäft aller Leasing-Güter zusammen – exklusive Fahrzeuge - wächst in diesem Jahr um +6 Prozent.

Leasing dominiert seit Jahren alle Finanzierungsformen; der Leasing-Anteil an den außenfinanzierten Investitionen beträgt 2018 trotz gebremsten Fahrzeuggeschäfts voraussichtlich 54 Prozent. Die Mobilien-Leasingquote, also der Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen, liegt in diesem Jahr bei 23,2 Prozent und ist leicht zurückgegangen (2017 lag die Quote bei 23,6 Prozent). Ursächlich hierfür ist wiederum die Entwicklung beim Fahrzeugleasing. Allerdings rechnen wir mit einer Verschiebung des Fahrzeuggeschäfts ins kommende Jahr, denn die Auftragsbücher der Gesellschaften sind gut gefüllt.

Alle weiteren Zahlen zur Marktentwicklung können Sie den Unterlagen in der Pressemappe entnehmen.

Weiterhin angespannt bleibt allerdings die Margensituation. Eine Änderung der lockeren Geldpolitik sehen wir frühestens zum Ende des nächsten Jahres. Womit ich zu den Aussichten für 2019 komme. Wir erwarten ein Leasing-Wachstum von etwa 3 – 4 Prozent und damit eine leicht dynamischere Steigerung als die der Ausrüstungsinvestitionen. Größere Wachstumsraten sind angesichts der konjunkturellen Aussichten nicht zu vermuten, denn Leasing atmet mit der Konjunktur.

Die führenden Wirtschaftsforschungsinstitute und auch der Sachverständigenrat haben ihre Prognosen gesenkt. Die deutsche Wirtschaft wird 2019 zwar weiter wachsen, aber doch geringer als bisher erwartet. Die schwächelnde Weltwirtschaft, die Unsicherheit in Italien und Großbritannien, Handelskonflikte und Zollstreitigkeiten bleiben nicht ohne Wirkung auf die exportorientierte deutsche Wirtschaft. Insbesondere trübt sich die Investitionsstimmung weiter ein. 2019 wachsen die Ausrüstungsinvestitionen voraussichtlich nur um knapp 3 Prozent, 2020 kalenderbereinigt um 2,7 Prozent.

Betrachtet man nur die Unternehmensinvestitionen, entwickeln sich diese nach Berechnungen des Kieler Instituts für Weltwirtschaft in den nächsten Jahren deutlich unter 3 Prozent und kehren sich ab 2021 sogar ins Negative. Von einer Auflösung des Investitionsstaus kann daher nicht die Rede sein. Investitionen und insbesondere die Unternehmensinvestitionen bleiben die zentrale Schwachstelle, die Achillesferse, der deutschen Wirtschaft.

Investitionsstandort Deutschland stärken

Dies hat auch Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier erkannt und wirbt für ein „wirtschaftspolitisches Aktionsprogramm“, um die Wettbewerbsfähigkeit des Standorts Deutschlands zu verbessern. Darin enthalten sind auch eine Reihe von steuerpolitischen Maßnahmen, wie die Abschaffung des Soli und Verbesserungen von Abschreibungsbedingungen. Ebenso sollen bürokratische Belastungen abgebaut werden. Bei einer vollständigen Umsetzung des Aktionsprogramms würden Unter-



nehmen in Deutschland insgesamt um 20 Milliarden Euro pro Jahr steuerlich entlastet werden.

Dies wäre in der Tat der wichtige Impuls der Bundesregierung zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes, auf den viele Fachleute und wir alle seit langem warten – auch wenn dieser Aktionsplan bisher auf wenig Gegenliebe im Finanzministerium stößt.

Dabei liegt der Handlungsbedarf auf der Hand, wie internationale Maßstäbe zeigen: Frankreich, Großbritannien und nicht zuletzt die USA senken ihre Steuern und verbessern die Standortbedingungen für Unternehmen. Deutschland ist jedoch im internationalen Vergleich Hochsteuerland mit einer durchschnittlichen Gesamtsteuerbelastung der Unternehmen von 32 Prozent. Der EU-Durchschnitt beträgt nur 22 Prozent.

Wenn die Bundesregierung die Abwanderung von Investitionen ins Ausland verhindern will, sollte sie handeln. Denn Steuerpolitik ist Standortpolitik. Das Aktionsprogramm von Bundeswirtschaftsminister Altmaier sollte wieder aufgegriffen und zügig umgesetzt werden.

Brüssel gefährdet Rahmenbedingungen für KMU-Investitionen

Neben der Steuerpolitik müssen jedoch weitere Rahmenbedingungen für Investitionen gesichert werden. Derzeit ist die Finanzierungssituation für Unternehmensinvestitionen entspannt, doch gefährdet ein Vorhaben aus Brüssel diese gute Lage leichtfertig. Es geht um den EU-Richtlinienvorschlag zum präventiven Restrukturierungsrahmen („Präventiver Restrukturierungsrahmen, die zweite Chance und Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz von Restrukturierungs-, Insolvenz- und Entschuldigungsverfahren“). Dieser soll Sanierungsverfahren regeln, um eine frühe Restrukturierung betroffener Unternehmen in die Wege zu leiten und eine spätere Insolvenz zu vermeiden. Der Richtlinienentwurf ist ein Beispiel für „gut gedacht, aber schlecht gemacht“. Denn es sollen vor allem kleine und mittlere Unternehmen unterstützt werden, aber genau diese KMU werden die negativen Auswirkungen der Richtlinie zu spüren bekommen.

Lassen Sie mich dies kurz ausführen: Wie Sie wissen, gehört es zu den Besonderheiten des Leasing-Geschäftsmodells, dass die Leasing-Unternehmen Eigentümer des verleasteten Wirtschaftsguts bleiben. Gerade diese Sicherheit, die das Eigentum am Leasing-Objekt bewirkt, ermöglicht es den Leasing-Gesellschaften, auch Investitionen kleinerer Mittelständler oder gar Existenzgründer mit schwächeren Bonitäten zu realisieren.

Nach deutscher Insolvenzordnung haben Leasing-Gesellschaften durch den gesetzlich verankerten Aussonderungsanspruch einen Zugriff auf ihr Objekt. Erfolgt der Insolvenzantrag eines Kunden, ist die Kündigung des Vertrags aufgrund von Zahlungsrückständen aus der Zeit vor dem Eröffnungsantrag oder wegen einer Verschlechterung der Vermögensverhältnisse nicht mehr möglich. Mit dem Insolvenzverwalter wird dann darüber gesprochen, ob der Leasing-Vertrag fortgeführt wird, unter Zahlung der vereinbarten Leasing-Rate, oder ob der Vertrag beendet



wird und die Leasing-Gesellschaft das Objekt wieder in Besitz nimmt.

Der europäische Richtlinienentwurf plant nun, vor einer Insolvenz ein sogenanntes Moratorium zu setzen, wodurch eine Kündigungssperre sehr weit vorverlagert wird. Einer Leasing-Gesellschaft könnte damit ihr Eigentum entschädigungslos bis zu 12 Monate entzogen werden, wenn es „betriebsnotwendig“ ist. Wie die Betriebsnotwendigkeit definiert werden soll, ist dem Vorschlag jedoch nicht zu entnehmen.

Die Auswirkungen der Richtlinie laufen dem Asset-Finance-Gedanken völlig zuwider. Viele Leasing-Finanzierungen wären künftig nicht mehr darstellbar oder nur zu deutlich höheren Kosten. Treffen würde dies vor allem kleinere, aber anlagenintensive Unternehmen ohne starke Zusatzsicherheiten oder auch Unternehmen, die in Wachstumsphasen expandieren wollen. Denn Leasing-Gesellschaften finanzieren die Investitionen dieser Unternehmen, weil sie im Falle einer Kundeninsolvenz an ihr Eigentum, an die Leasing-Güter, kommen. Erschwert das der Gesetzgeber, führt dies dazu, dass Leasing-Angebote deutlich teurer werden oder teilweise gar nicht mehr gemacht werden. Und Banken werden ohne Zusatzsicherheiten nicht als Finanzierer einspringen. In der Konsequenz würden die Europapolitiker mit ihrem Richtlinienvorschlag ihr eigenes hehres Ziel konterkarieren, Investitionen von kleinen mittelständischen Unternehmen besonders zu unterstützen.

Der Richtlinienvorschlag geht in Kürze in Brüssel in die Trilog-Verhandlungen. Relevante Änderungen am Entwurf werden allerdings nicht mehr erwartet. Wir führen daher verstärkt Gespräche in den zuständigen Bundesministerien. Denn spätestens bei der Umsetzung der Richtlinie in nationales Recht muss die besondere Eigentümerstellung der Leasing-Gesellschaften berücksichtigt und bewährte nationale Regelungen geschützt werden.

Der Richtlinienvorschlag ist leider ein Beispiel dafür, dass die Besonderheiten des deutschen Mittelstandes, der dazugehörigen Finanzierungslandschaft sowie die Besonderheiten des Leasing-Geschäftsmodells in Brüssel nicht immer ausreichend berücksichtigt werden. Wir kennen dies insbesondere aus dem Bereich der Regulierung. Nahezu jede Regulierungsinitiative der vergangenen zehn Jahre hatte die großen und zumeist internationalen tätigen Banken im Blick. Von diesen Großbanken wurden die Grundregeln abgeleitet. Leasing-Unternehmen sind aber keine Banken und dürfen daher nicht nach Bankenstandards reguliert werden. Denn Leasing-Gesellschaften sind kleiner, machen ein anderes Geschäft und weisen ein erheblich geringeres Risiko auf. Es gilt daher, zwischen Banken- und Leasing-Aufsicht deutlicher zu unterscheiden.

Nationale Besonderheiten bei Umsetzung berücksichtigen

Wir appellieren daher an die deutsche Politik, bei der nationalen Umsetzung von europäischen Richtlinien verstärkt die vorhandenen Spielräume zu nutzen und nationale Besonderheiten zu berücksichtigen. Dies widerspricht aus unserer Sicht auch nicht dem Wettbewerbsgedanken des viel zitierten level playing fields. Wir sind dafür, Gleiches gleich, aber Ungleiches differenziert zu behandeln. Regulatorische „Gleichmacherei“ gefährdet unsere Errungenschaften, unser Erfolgsmodell des „German Mittelstands“. Denn die mittelständisch geprägte deutsche Wirtschaft



braucht - spiegelbildlich und als Sparringpartner - eine mittelständische Finanzwirtschaft, in der die Leasing-Gesellschaften eine gewichtige Rolle einnehmen. Die Vielfalt des Finanzsektors in Deutschland muss bewahrt werden. Wer der Wirtschaft ihre Finanzierungsgrundlage nimmt oder einschränkt, muss sich der Folgen bewusst sein.

Digitalisierung und Leasing bringen Mehrwert für Kunden

Abschließend möchte ich ein Thema ansprechen, dass die deutsche Wirtschaft mindestens so stark beschäftigt wie die konjunkturellen Aussichten oder wirtschafts- und steuerpolitische Rahmenbedingungen: der digitale Wandel. Deutschland kommt nur schleppend bei der Digitalisierung voran und liegt im Digitalranking der EU lediglich im Mittelfeld auf Platz 14 von 28. Die Bundesregierung hat vergangene Woche unter dem Titel „Digitalisierung gestalten“ ihre Umsetzungsstrategie veröffentlicht. Die Digitale Agenda zeigt sich dabei als bunter Mix aus Einzelprojekten, insgesamt aus 111 Vorhaben, vom Online-Portal für Senioren über den Glasfaserausbau bis zur KI-Strategie. Der größte Teil ist dabei dem Koalitionsvertrag entnommen. Erfreulich ist die Angabe von konkreteren Zielen und Zeitplänen.

Bei der aktuellen Agenda wird ein entscheidendes Thema eher stiefmütterlich behandelt: Wer kann die digitale Umgestaltung der Wirtschaft finanzieren? Allein um den Wandel in der Industrie zu vollziehen, sind enorme Investitionen u. a. in die Digitalisierung von Produktentwicklung und Engineering sowie in die Automatisierung der Fertigung notwendig. Die klassischen Finanzierungsinstrumente tun sich schwer bei diesem Thema. Dies liegt einerseits an der Art der Investition und andererseits an den zu finanzierenden Unternehmen. Der gesamte Investitionsbegriff befindet sich im Wandel: Es geht nicht mehr ausschließlich um den Maschinenbauer, der eine moderne Anlage finanzieren will. Verstärkt sind Unternehmensprozesse im Fokus, immaterielle Werte wie Software und Patente gewinnen an Bedeutung. Neue Geschäftsmodelle ziehen wiederum neue Finanzierungs-, Nutzungs- und Servicemodelle nach sich.

Als Leasing-Wirtschaft sehen wir in der Digitalisierung erhebliche Chancen. Zum einen können Leasing-Gesellschaften für ihre Kunden die Investitionen in den digitalen Wandel realisieren. Eine Studie im Auftrag der KfW hat gezeigt, dass Leasing nach dem Cashflow die zweithäufigste Finanzierungsform für Digitalisierungsprojekte ist. Zum anderen, und das ist aus meiner Sicht der Schlüsselfaktor, wird die Grundidee des Leasing – Nutzung statt Eigentum – durch die Digitalisierung neu aufgeladen. Hier können neue Kundengruppen und neue Marktpotenziale für Leasing erschlossen werden.

Zu den Herausforderungen gehört es, die Informationsvielfalt zu bündeln, Big Data zu analysieren und ein tiefes Verständnis der Prozesse und der Organisation beim Kunden zu entwickeln. Dafür sind die Leasing-Experten prädestiniert, denn Objekt-kompetenz, Expertise und auch die Nähe zur Realwirtschaft sind Eigenschaften, die Leasing deutlich von anderen Finanzierern unterscheiden.

Die Digitalisierung wirkt dabei als Treiber für nutzungsbasierte Abrechnungen beim Leasing. Sie ermöglicht durch die Erfassung und den Austausch nutzungsbasierter



Daten neue Finanzierungsmodelle: Der Leasing-Kunde zahlt in Abhängigkeit von der tatsächlichen Nutzung des Wirtschaftsguts. Was beim Kopierer bereits gang und gäbe ist, lässt sich auch auf andere Objekte und Branchen übertragen, z. B. Land- und Baumaschinen, Fertigungsanlagen, Medizingeräte, 3D-Drucker. Mit pay-per-use-Modellen wie pay-per-hour, pay-per-klick, pay-per-scan etc. kann der Nutzer die volle Leistung gemäß seines tatsächlichen Bedarfs an Betriebsstunden, Kopien, Scans oder Speicherplatz in der Cloud abrufen. Er spart sich Anschaffungskosten, laufende Kosten und bindet kein Kapital.

Neben neuen Finanzierungsmodellen entstehen auch neue Serviceangebote, komplette Pakete, die die Nutzung eines Wirtschaftsgutes mit Service-Komponenten über den gesamten Life-Cycle kombinieren. Oder ergebnisorientierte Service-Modelle, die sich nicht auf das Asset fokussieren, sondern auf das Resultat, z. B. von A nach B zu kommen.

Für Finanzierungsmodelle und Serviceangebote werden verlässliche Rahmenbedingungen für den Datenaustausch benötigt – dies gilt für die Infrastruktur, die den Austausch der enormen Datenmengen in Echtzeit stabil ermöglichen muss, und für den rechtlichen Rahmen; ich nenne nur die Stichworte Urheberrecht, Datenschutz oder Haftungsfragen.

Leasing ist daher im neuen digitalen Zeitalter attraktiver denn je. Denn durch das Zusammenwirken von Big Data und den Leasing-Branchenstärken wie Kundennähe, Markt- und Objektexpertise verschaffen wir unseren Kunden echte Mehrwerte. Und eröffnen eine neue Ära des Leasing.