



Jahresbericht 2009 10

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN



} „Investitionen sind die Voraussetzung für anhaltendes Wirtschaftswachstum. Denn nur durch sie lässt sich die Produktivität erhöhen und der Kapitalstock der Volkswirtschaft erhalten oder steigern. Funktionsfähige Investitionsfinanzierer wie Leasing-Gesellschaften sind damit unabdingbar für Wirtschaftswachstum und schließlich für die Schaffung von Wohlstand und Arbeitsplätzen.“



4	Berichte Bericht des Präsidenten Bericht des Hauptgeschäftsführers
6	Erfolgsfaktor Leasing Partner des Mittelstandes
8	Titelthema Kein Wachstum ohne Investitionen – keine Investitionen ohne Leasing
12	Sonderthema Leasing-Branche realisiert Investitionen in den Klimaschutz
18	Leasing-Markt Rezession schlägt auf Leasing-Investitionen durch
28	Steuern Wettbewerbsbenachteiligung für Leasing-Investitionen endlich beseitigt
30	Bilanzierung Standardsetter lassen Kritik an Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung unberücksichtigt
32	Recht Das erste Jahr unter der Finanzmarktaufsicht – ein Rückblick
36	Betriebswirtschaft MaRisk – Pflicht und Kür des Risikomanagements
38	Finanzierung Refinanzierungsbedingungen – gute Gründe für eine Entspannung
40	Öffentlichkeitsarbeit Interessenvertretung und Dienstleistung bilden die Säulen des Verbandsfundaments
42	Der Leasing-Verband Aufgaben und Leistungen des BDL
44	Die Mitglieder des BDL Struktur und Marktvolumen
46	Gremien
54	Chronik

Leasing-Branche schaut verhalten optimistisch in die Zukunft

Bericht des Präsidenten / Martin Mudersbach



Ungewohnt heftig hat die Rezession die Leasing-Branche 2009 getroffen. Das Neugeschäft ging um 24 Prozent auf 41,2 Mrd. Euro zurück und löste damit den stärksten Rückgang in der fast 50-jährigen Geschichte des Leasing in Deutschland aus. Ebenso wenig gelang der Start ins Jahr 2010 zufriedenstellend. Die BDL-Trendmeldung für das erste Quartal verzeichnete ein Minus von 11,6 Prozent im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Für das zweite Quartal gibt es aber einige positive Anzeichen. Der ifo Geschäftsklimaindex Leasing zeigt zwischenzeitlich deutlich nach oben. Wenn auch das Jahr 2010 noch schwierig bleiben wird, ist Licht am Ende des Tunnels zu sehen. Verschiedene Mittelstandsstudien aus dem Frühjahr weisen darauf hin, dass die Investitionsbereitschaft wieder steigt. Bis zu zwei Drittel der Mittelständler wollen investieren. Jedoch zeigen die Studien auch, dass Finanzierungsprobleme letztlich zur Zurückstellung von Investitionen führen können. Die Kreditbedingungen bei Banken und Sparkassen sind weiter restriktiv. Die KfW spricht davon, dass eine Kreditklemme in der Unternehmensfinanzierung droht. Der schwierige Zugang zu Investitionskapital entwickelt sich für Teile des Mittelstandes daher zu einem ernst zu nehmenden Wachstumshemmnis.

In dieser Situation wie auch in vergangenen konjunkturell schwachen Phasen stehen die Leasing-Unternehmen für die Realisierung von Investitionen bereit. Zumal sich die Rahmenbedingungen, die Leasing im Jahr 2009 in seiner Funktion als Konjunktur- und Investitionsmotor hemmten, verbessert haben. Nach beständiger Überzeugungsarbeit des BDL, seit Februar 2010 mit Horst Fittler als neuem Hauptgeschäftsführer, ist sich die Politik der Bedeutung von Leasing für die Investitionsentwicklung und die Mittelstandsfinanzierung bewusst. Daher wurde die Wettbewerbsbenachteiligung gegenüber den Banken

bei der Gewerbesteuer, unter der die Branche als Folge der Unternehmenssteuerreform 2008 gelitten hatte, endlich beseitigt. Die Gewebesteuererleichterung gilt nun auch für Leasing-Gesellschaften.

An diese Gewerbesteuererleichterung hatte die Politik die Bedingung geknüpft, Leasing-Unternehmen der Finanzmarktaufsicht zu unterstellen. Dies ist seit dem 25. Dezember 2008 der Fall. Trotz der immensen Anforderungen der Aufsicht haben die Mitgliedsgesellschaften des BDL – unabhängig von ihrer Größe – den administrativen Aufwand mit Bravour gemeistert. Die Leasing-Branche hat sich erneut als äußerst flexibel erwiesen und sich den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Auch 2010 sind die zusätzlichen Herausforderungen durch die Aufsicht noch gravierend. Bis zum Jahresende werden die wesentlichen Aufgaben aber abgeschlossen sein. Danach wird sich die Branche wieder verstärkt auf ihr Kerngeschäft konzentrieren können.

Ebenso ist bei der Refinanzierung eine leichte Entspannung spürbar, was allerdings auch daran liegt, dass der Bedarf deutlich niedriger als noch 2008 ausfällt. Der BDL versucht durch intensive Gespräche mit der KfW und in verschiedenen Projekten, z. B. mit den Bürgschaftsbanken, die Refinanzierungssituation weiter zu verbessern, damit die Leasing-Wirtschaft ihr Wachstumspotenzial voll ausschöpfen kann. Denn gerade jetzt, an der Schwelle zu einem neuen Energiezeitalter, werden die Leasing-Unternehmen gefragt sein, neue Technologien im Markt einzuführen. Dies sind zum Beispiel dezentrale Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien sowie neue Generationen von energieeffizienten Maschinen oder Straßenfahrzeugen. Diese Innovationen dienen nicht zuletzt auch der Sicherung des Standorts Deutschland und bedeuten Wirtschaftswachstum. ■



Unterstützung der Mitglieder bei der Umsetzung der Finanzmarktaufsicht

Bericht des Hauptgeschäftsführers / Horst Fittler

Die Einführung der Finanzmarktaufsicht für Leasing-Gesellschaften bildete einen Schwerpunkt in der Verbandsarbeit des vergangenen Jahres. Im Focus der politischen Arbeit standen die (letztlich erfolgreiche) Forderung nach der Gewerbesteuererleichterung sowie die Kritik an den Reformplänen zur internationalen Leasing-Bilanzierung. Letzteres erweist sich als mühselig und zäh, da die Standardsetter Kritik bisher bestenfalls zur Kenntnis genommen haben. Aller Kritik zum Trotz wird die Komplexität der geplanten Regelungen noch weiter erhöht. Vorschläge werden zu Schnellschüssen, nur damit die Standardsetter ihren selbst gesetzten unrealistischen Zeitrahmen einhalten können. Hier stellt sich die Frage nach der demokratischen Legitimation des gesamten Verfahrens.

Die Refinanzierungssituation hatte sich für einen Teil der Mitglieder als schwierig entwickelt. Der BDL hatte sich eine gewisse Entlastung durch die KfW erhofft. Doch deren Sonderprogramme stellten sich als wenig praxistauglich heraus. Für das Frühjahr war eine strategische Neuausrichtung der KfW angekündigt worden. Die Ergebnisse stehen noch aus. Es wird sich zeigen, inwiefern die Belange der Leasing-Branche darin berücksichtigt werden. Auf der Suche nach weiteren Refinanzierungsmöglichkeiten hat der BDL seine Kontakte zu den Bürgschaftsbanken intensiviert. Zudem sollen neue Refinanzierungspartner durch Direktansprache gewonnen werden.

Seit dem 25. Dezember 2008 sind Leasing-Gesellschaften der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht unterstellt. Neben zahlreichen anderen aufsichtsrechtlichen Pflichten müssen sie auch die „Mindestanforderungen an das Risikomanagement“ (MaRisk) erfüllen. Für die heterogene Branche – die Hälfte der Mitglieder des BDL hat weniger als 15 Beschäftigte – stellte dies eine erhebliche Belastung dar, zumal erschwerend die

Folgen der Wirtschaftskrise hinzukamen. Der BDL hat für seine Mitglieder ein umfangreiches Informationspaket geschnürt, um sie bei der Einführung von MaRisk zu unterstützen. Es wurde ein detaillierter Interpretationsleitfaden erstellt, ergänzt durch Informationsschriften über Basiswissen, einen Anforderungscheck und Workshops. In der Praxis hat sich ein zusätzlicher Informationsbedarf zu den Themen Interne Revision und Risikotragfähigkeit ergeben. Zu beiden Aspekten werden aktuell weitere Leitfäden entwickelt.

Als ein weiteres aufsichtrechtliches Thema dominierte die Umsetzung des geldwäscherechtlichen Pflichtenkatalogs das vergangene Jahr. Der BDL veröffentlichte für seine Mitglieder die „Anwendungsempfehlungen zur Geldwäschebekämpfung bei Leasing-Unternehmen“. Das Dokument gibt praxisorientierte Hilfestellungen für die Geldwäschebeauftragten der Gesellschaften. Zu den Kernsorgfaltspflichten gehört die Identifizierung Dritter. Hier hat der BDL eine Möglichkeit gefunden, den Leasing-Gesellschaften die Identifizierung erheblich zu vereinfachen. Ein Rahmenvertrag, der mit der BaFin abgestimmt wurde, ermöglicht es den Leasing-Gesellschaften, die förmliche Identifizierung anhand von Auszügen aus Wirtschaftsauskunfteien durchzuführen.

Bei der politischen Arbeit des BDL hat es sich als sehr effektiv erwiesen, dass die bundesweiten Verbandsaktivitäten durch die Mitglieder auf der regionalen Ebene, in Landesministerien oder bei Wahlkreisabgeordneten, unterstützt werden. Allen Mitgliedern, die sich hier für die gesamte Branche eingesetzt haben und die sich ehrenamtlich im Vorstand, in den Ausschüssen und Arbeitskreisen des BDL engagieren, danke ich ganz herzlich. Wir hoffen, dass wir auch in Zukunft auf die tatkräftige Unterstützung zählen können, denn wir benötigen weiterhin alle Kräfte, um unsere Ziele zu erreichen. ■

Partner des Mittelstandes

Ob Dienstwagen oder Reisebus, Müllwagen eines Entsorgungsunternehmens, Gabelstapler, Lkw, Kopierer und Computeranlagen, Bau-, Druck- oder Werkzeugmaschinen, Zahnarztstuhl oder Röntgenapparate, Auto- waschstraßen oder die Photovoltaikanlage auf dem Kuhstall – täglich sind ungezählte Leasing-Güter im Einsatz. Die Liste ließe sich beliebig fortführen. Ein gutes Fünftel der Ausrüstungsinvestitionen wird über Leasing realisiert. Gerechnet auf die außenfinanzierten Anschaffungen, also Investitionen, die nicht mit Eigenmitteln oder dem Cashflow finanziert werden, entfällt auf Leasing sogar ein Anteil von über 50 Prozent. Leasing hat sich damit in den vergangenen Jahrzehnten eine Spitzenposition als Alternative zum klassischen Bankkredit erobert – und ist so zu einem unverzichtbaren Konjunktur- und Innovationsmotor in Deutschland geworden.

Vorzüge nutzungsorientierter Finanzierung

Als sich Anfang der 1960er Jahre die ersten Anbieter in Deutschland etablierten, kam Leasing einer Revolution gleich, hatte bis dahin doch der Eigentumsgedanke das unternehmerische Handeln dominiert. Nach verhaltenem Beginn stieg ab Mitte der 1970er Jahre die Nachfrage nach dem Produkt Leasing kontinuierlich an. Denn gerade in dem angespannten konjunkturellen Umfeld nach den beiden Ölpreisschocks 1973/74 und 1979/80 stachen die Vorzüge einer nutzungsorientierten Finanzierung erstmals markant hervor.

Die Finanzierungsalternative Leasing ist inzwischen gar nicht mehr aus dem Wirtschaftsalltag wegzudenken und in der Mittelstandsfinanzierung zunehmend gefragt. 85 Prozent der Leasing-Kunden stammen aus dem Mittelstand. Längst hat sich der Gedanke durchgesetzt, dass nicht das Eigentum, sondern die Nutzungsrechte an einem Wirtschaftsgut Werte schaffen.

Leasing ermöglicht Investitionen ohne den Einsatz von Eigenkapital. In seiner Wirkung ist es mit einer 100-prozentigen Fremdfinanzierung vergleichbar, die in der Kreditwirtschaft praktisch nicht angeboten wird. Nach dem „Pay-as-you-earn-Prinzip“ lassen sich die Leasing-Raten aus den erwirtschafteten Erträgen des Investitionsobjekts bestreiten. Bei Leasing wird das Objekt nur zeitlich überlassen. Nach Ablauf der Leasing-Dauer wird das genutzte Wirtschaftsgut zurückgegeben oder kann gegen ein technisch neues ausgetauscht werden. Für Mittelständler ist dies interessant, wenn in neue, moderne Anlagen investiert wird. Oder wenn es darum geht, stets auf dem neuesten technischen Stand zu sein und z. B. Computer, Dienstwagen oder Maschinen nach nur kurzer Zeit auszutauschen.

Leasing verleiht Flexibilität und Innovationskraft

Inzwischen nimmt Leasing 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 technologische Innovationen die Produktzyklen stetig verkürzen. Leasing verleiht Unternehmen die nötige Flexibilität und Investitionskraft, um mit der Marktentwicklung Schritt zu halten und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Dies gilt nicht zuletzt vor dem Hintergrund der sehr stark regulierenden Rahmenbedingungen in Bereichen wie Arbeitsrecht, Verwaltung oder EU-Harmonisierung, die eine ständige Anpassung des unternehmerischen Handelns erfordern.

Dank innovativer Produktentwicklungen gibt es kaum ein Wirtschaftsgut, das sich nicht per Leasing anschaffen lässt. Neben den klassischen Mobilien und Immobilien – Fahrzeuge, Maschinen, Computer-Hardware,

Einrichtung sowie Gebäude – sind Leasing-Lösungen auch für immaterielle Güter verfügbar. Das Spektrum reicht hier von Software über Marken- und Patentrechte bis zur Vorfinanzierung von Forschungs- und Entwicklungsprojekten. Und nicht zuletzt werden neue Technologien via Leasing im Markt verbreitet. Dies könnten neben Elektroautos vor allem Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen sein.

Dienstleistungen nutzen, Mehrwert steigern

So vorteilhaft also Leasing bereits auf der Finanzierungsseite ist, so umfassend erweitert sich sein Nutzwert durch die Integration von zusätzlichen Dienstleistungen. Je nach Objektart reichen diese von Versicherungsangeboten über regelmäßige Wartungsarbeiten bis zu Full-Service-Verträgen. Auf Wunsch lassen sich unterschiedlich viele mit der Investition verbundene Verwaltungs- oder Organisationsaufgaben auslagern, bis hin zu umfangreichen Outsourcing-Mandaten. Auf diese Weise erfüllt der Leasing-Spezialist nicht nur die Aufgaben der Hausbank, sondern auch des Versicherungsmaklers, der Werkstatt oder des Unternehmensberaters.

Grundlage für den Produkterfolg von Leasing ist dabei die ausgewiesene Objekt- und Marktkenntnis der Anbieter. Als professionelle Investoren verfügen sie in der Regel über eine fundierte spezifische Branchenerfahrung. Die Rückkopplung mit Kunden und Herstellern verschafft ihnen ein sensibles Gespür für Markttrends. Auf dieser Basis können Leasing-Unternehmen schnell und flexibel reagieren. Das Ergebnis sind Produkte mit einem nochmals verfeinerten individuellen Zuschnitt, die ihren Nutzen zeitnah entfalten. Als Vorteil erweist sich, dass Leasing-Gesellschaften zunehmend über Tochtergesellschaften, Niederlassungen oder Kooperationen

auch im Ausland vertreten sind. Sie sind damit in der Lage, Kunden auch in diesen Märkten mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Länderübergreifend ermöglicht dies eine integrierte Investitions- und Finanzierungsstrategie mit grenzüberschreitenden Lösungen aus einer Hand.

Für alle Branchen attraktiv

In Summe genießt Leasing deshalb gerade im Mittelstand hohe Anziehungskraft, wenn es um Investitionsentscheidungen geht. Aber nicht nur dort: Der Kundenstamm reicht vielmehr vom Freiberufler und Einzelunternehmer über kleine und mittlere Firmen bis zum Weltkonzern – quer durch alle Branchen. Auch der öffentliche Sektor nutzt zunehmend die Vorteile dieser Finanzierungsform. Denn im Rahmen öffentlich-privater Kooperationen (Public Private Partnerships) kann Leasing mit seiner einzigartigen Kombination aus Finanzierungs- und Service-Elementen seine Stärken besonders gut ausspielen.

Beratung auf Augenhöhe

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

Kein Wachstum ohne Investitionen – keine Investitionen ohne Leasing

**Prof. Thomas Hartmann-Wendels, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln
Arno Städtler, Leiter Investitionsforschung des ifo Instituts, München**

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Unternehmensinvestitionen

Die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne privaten Wohnungsbau machten mit rund 293 Mrd. Euro im Jahr 2009 über zwölf Prozent des deutschen Bruttoinlandsprodukts aus. Damit lagen sie unterhalb des EU-Durchschnitts. Bei den Nettoinvestitionen rangiert Deutschland gegenwärtig sogar nur auf dem drittletzten Platz unter allen OECD-Ländern. Neben dem Einbruch der Exporte war die extrem nachlassende Investitionstätigkeit für das um fünf Prozent verringerte Bruttoinlandsprodukt verantwortlich. Der private Konsum und die Staatsausgaben blieben hingegen wie in den Jahren zuvor stabil, sogar mit leicht steigender Tendenz. Kurzfristiges Aufholpotenzial ist damit lediglich von Seiten der Exporte und der Investitionen zu erwarten. Angesichts der noch niedrigen Kapazitätsauslastung der Industrie und der damit verbundenen Probleme auf dem Arbeitsmarkt dürften der private Konsum ebenso wenig wie die Staatsausgaben, die zur Stützung der Konjunktur in Folge der Finanzkrise deutlich erhöht wurden, das Wirtschaftswachstum antreiben. Denn der Staat wird aufgrund einer rasant angestiegenen Verschuldung nicht noch einmal mit teuren Konjunkturprogrammen einspringen können. Zumal die Situation durch die ab dem Jahr 2016 einzuhaltende Schuldenbremse sowie durch sinkende Steuereinnahmen verschärft wird.

Die Leasing-Unternehmen als Investitionsfinanzierer

Investitionen sind die Voraussetzung für anhaltendes Wirtschaftswachstum. Denn nur durch sie lässt sich die Produktivität erhöhen und der Kapitalstock der Volkswirtschaft erhalten oder steigern. Funktionsfähige Investitionsfinanzierer wie Banken oder Leasing-

Gesellschaften sind damit unabdingbar für Wirtschaftswachstum und schließlich für die Schaffung von Arbeitsplätzen und Wohlstand.

Über 20 Prozent der Ausrüstungsinvestitionen werden durch Leasing realisiert. In der Vergangenheit erhöhte sich in Phasen eines konjunkturellen Abschwungs regelmäßig die Leasing-Quote, also der Anteil von Leasing an den Investitionen. Leasing konnte damit stets die Auswirkungen einer nachlassenden Finanzierungsbereitschaft der Kreditwirtschaft abfedern. Möglich war dies aufgrund der Objektorientierung. Leasing-Unternehmen sind spezialisiert auf die Objektbewertung, was sich z. B. in deutlich verringerten Verlustquoten im Vergleich zu besicherten Bankkrediten äußert. Dies ermöglicht es Leasing-Gesellschaften, gerade auch in schwierigen Zeiten Investitionen zu realisieren, in denen Banken sich bei der Kreditvergabe zurückhalten.

Leasing ist es in den vergangenen acht Jahren gelungen, unter Wettbewerbsbedingungen über die Hälfte der von außen finanzierten Investitionen zu generieren. Der Rest entfällt auf Bankkredite, staatliche Zuschüsse und Beteiligungsfinanzierungen, wie das ifo Institut in seinem Investitionstest feststellte. Leasing ist also heute die dominierende Form der externen Investitionsfinanzierung. Trotz dieses schon hohen Marktanteils muss die Leasing-Wirtschaft noch nicht mit nennenswerten Sättigungserscheinungen rechnen. Die Zurückhaltung der Banken bei Krediten sorgt – wie schon bei der letzten Rezession zu Anfang des Jahrzehnts – weiter für Wachstumspotenziale. Wegen der relativ geringen Margen hatten die Banken am Firmenkreditgeschäft immer weniger Freude und deshalb teilweise ihre Angebotsstrukturen verändert. In der Presse fanden sich damals Überschriften, wie „Der Rückzug der Banken aus dem Kreditgeschäft“

oder „Banken werden von Geldverleihern zu Beratern“. Die Leasing-Branche engagierte sich deshalb noch stärker in der Investitionsfinanzierung und erhöhte ständig ihren Marktanteil.

In den nächsten Jahren wird Leasing die stärksten Impulse wieder von technischen Innovationen bei Investitionsgütern erhalten. Die nun fast 50-jährige dynamische Entwicklung der Leasing-Branche in Deutschland war nur möglich, weil immer neue Investitionsgüter die Schrittmacherfunktion übernahmen und ständig zusätzliche Kundensegmente erschlossen werden konnten. Ohne Leasing hätten sich neue Technologien nur wesentlich langsamer durchsetzen können, was mit entsprechenden Wettbewerbsnachteilen für die deutsche Wirtschaft einher gegangen wäre.

In den 1950er Jahren, als in Deutschland Leasing noch unbekannt war, baute Konrad Zuse den von ihm erfundenen ersten frei programmierbaren Rechner der Welt (genannt „Z 4“). Sein Unternehmen, das zuletzt 1.000 Mitarbeiter beschäftigte, musste zum Ende des Jahrzehnts aufgeben, weil es seine Produkte nur zum Kauf anbot. Für Banken kam die Finanzierung dieser teuren Z 4-Maschinen mit ihren peripheren Dienstleistungen kaum in Frage, weil sie weder über die nötige technische Expertise zur Risikobeurteilung noch über Vermarktungskanäle verfügten. Dagegen vertrieb IBM seine Computer weltweit per Leasing und beherrschte dadurch den Markt.

Ab 1962 wurden in Deutschland die ersten herstellerunabhängigen Leasing-Gesellschaften gegründet. In der danach schnell prosperierenden Branche dominierten die EDV-Anlagen und Büromaschinen für viele Jahre das Portfolio und sorgten für eine enorme Wachstumsdynamik. In der Folgezeit konnten die

Leasing-Gesellschaften ihre Fähigkeiten für schnelle Markteinführungen neuer Technologien u. a. bei Kopiermaschinen, Druckmaschinen (Fotosatz), Großgeräten der Medizintechnik sowie bei der Reindustrialisierung der ehemaligen DDR unter Beweis stellen.

Markteinführung neuer Technologien

Jetzt, an der Schwelle zu einem neuen Energiezeitalter, werden die Leasing-Gesellschaften wieder gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Technologien sein, die im Gefolge der weiterhin stark steigenden Energiepreise in großer Zahl nachgefragt werden. Das sind insbesondere dezentrale Anlagen zur Energieerzeugung aus regenerativen Quellen und neue Generationen von energieeffizienten Maschinen, Straßenfahrzeuge und Flugzeugen. Weltweit fahren bisher zwar noch nicht sehr viele Elektroautos, diese sind jedoch fast alle Leasing-Fahrzeuge.

Die Banken haben schon vor Jahren erkannt, dass für Objektfinanzierungen im Mittelstand und insbesondere auch bei den begleitenden Dienstleistungen viel spezielles Know-how sowie eine entsprechende Infrastruktur benötigt werden. Daher haben sie dieses Geschäft weitgehend an Tochtergesellschaften im Leasing-Sektor ausgegliedert, die nicht nur Finanzexperten sind, sondern auch Spezialisten für Investitionsgüter sowie für Dienstleistungen rund um die Investition. Dieses Angebot ist insbesondere für mittelständische Unternehmen, die ja keinen direkten Zugang zum Kapitalmarkt haben, hilfreich.

Eine aktuelle Umfrage (Commerzbank AG) bei mittelständischen Unternehmen kommt zu dem Ergebnis, dass viele Firmen die Finanzkrise noch nicht für überwunden halten und deshalb lieber ihr Eigenkapital



stärken als zu investieren. Das schränkt die Liquidität ein, die sonst für Ausrüstungsinvestitionen zur Verfügung stünde. Angesichts des kühlen Investitionsklimas sollte alles getan werden, dass Finanzierungsprobleme nicht zur Achillesferse des Aufschwungs werden. Solange die Investitionen nicht wieder anspringen, wird es auch generell um das Wirtschaftswachstum schlecht bestellt sein, denn es gilt: „Nachhaltiges Wachstum erreicht man nur durch Investitionen. Deutschland hatte in den vergangenen Jahren die niedrigste Nettoinvestitionsquote unter allen OECD-Ländern. Da darf man sich nicht wundern, wenn das Land nicht mehr wächst. Wir haben den Löwenanteil unserer Ersparnisse ins Ausland geschafft, anstatt zu Hause zu investieren“ (Prof. Hans-Werner Sinn, 2009).

Aktuelle Situation

Der krasse Einbruch der Ausrüstungsinvestitionen im Jahr 2009 hat die Leasing-Branche so hart getroffen wie noch nie in ihrer Geschichte. Im Unterschied zu den bisherigen konjunkturellen Abschwungphasen konnte die Leasing-Branche in der aktuellen Finanzmarktkrise ihren Anteil an der Investitionstätigkeit erstmals nicht ausbauen. Im Jahr 2009 fielen die Ausrüstungsinvestitionen um 21,6 Prozent auf rund 186 Mrd. Euro, während die Investitionen des Mobilien-Leasings noch stärker um fast 23 Prozent auf 39,9 Mrd. Euro abnahmen. Die Mobilien-Leasingquote fiel entsprechend von 22,1 Prozent auf 21,1 Prozent. Der auf den Geschäftslagebeurteilungen der Leasing-Gesellschaften basierende Investitionsindikator, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen ermittelt wird, lässt auch im Jahr 2010 noch keine nennenswerte Belebung der Investitionstätigkeit erkennen. Für den

Durchschnitt des Jahres 2010 deutet der Investitionsindikator ein leichtes nominales Minus bei den Käufen von Ausrüstungsgütern (einschließlich der sonstigen Anlagen) von ein bis zwei Prozent an.

Mit verursacht worden ist der überproportionale Rückgang durch Engpässe in der Refinanzierung. Leasing-Gesellschaften haben mit wenigen Ausnahmen kein Einlagengeschäft wie Kreditinstitute und sie können sich auch nicht bei Notenbanken refinanzieren, stattdessen sind sie wie Nichtfinanzunternehmen vorrangig auf Bankkredite angewiesen. Daneben spielte die Refinanzierung durch Verbriefung von Leasing-Forderungen in der Vergangenheit eine zunehmend wichtigere Rolle. Damit wurde die Leasing-Branche genauso wie andere Unternehmen von der eingeschränkten Kreditvergabefähigkeit der Banken und von dem Zusammenbruch des Verbriefungsmarktes getroffen.

Neben der Refinanzierungsproblematik musste sich die Leasing-Branche weiteren Herausforderungen stellen. Seit Ende 2008 unterliegen Leasing-Unternehmen der Finanzmarktaufsicht, wenn auch in einer im Vergleich zu Banken abgespeckten Version. Dies verursacht Kosten, die vor allem für kleinere Leasing-Gesellschaften eine enorme Belastung darstellen.

Die Bedeutung des Leasings für den Mittelstand

Trotz der Herausforderungen wird Leasing vor allem für den Mittelstand ein nicht zu ersetzendes Instrument bleiben, um Investitionen zu verwirklichen. Leasing wird in Zukunft eine noch wichtigere Rolle für mittelständische Unternehmen spielen. Eine Umfrage der KfW vom September 2009 sowie eine Erhebung im Rahmen des BDI Mittelstandspanels vom Herbst 2009 kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis,

dass 25 bis 35 Prozent der Unternehmen planen, Leasing künftig verstärkt einzusetzen. Leasing ist für mittelständige Unternehmen gerade in Krisenzeiten wichtig, weil dies die einzige Alternative zum Bankkredit ist. Die Innenfinanzierung kann angesichts der angespannten Ertragslage und der angegriffenen Eigenkapitalpolster vieler Unternehmen während konjunktureller Abschwünge oder zu Beginn eines Aufschwunges keinen nennenswerten Finanzierungsbeitrag leisten. Dies zeigt sich besonders ausgeprägt in der derzeitigen Krise, in der gerade mittelständische Unternehmen qualifizierte Mitarbeiter halten, auch wenn dies kurzfristig die Substanz angreift. Die Vergangenheit hat gezeigt, dass Banken sich im beginnenden Konjunkturaufschwung mit ihrer Kreditvergabe zurückhalten, so dass ohne den Rückgriff auf Leasing die Wachstumspotenziale nicht ausgeschöpft werden können. In der Vergangenheit schlugen die Refinanzierungsschwierigkeiten allerdings nicht auf die Leasing-Branche durch, so dass diese ihren Marktanteil in Krisenphasen ausbauen konnte.

Leasing ist aber nicht nur für die Investitionstätigkeit mittelständischer Unternehmen wichtig, Leasing ermöglicht es dem Leasing-Nehmer auch, seine Produktionskapazitäten flexibel anzupassen. Dies kann gerade in Zeiten eines beginnenden Aufschwungs, dessen Nachhaltigkeit noch unsicher ist, wichtig sein. Einen weiteren Vorteil bieten die mit dem Leasing oft verbundenen Serviceleistungen. Der Leasing-Nehmer profitiert von Effizienzvorteilen, indem er sich auf seine Kerntätigkeiten konzentrieren kann. Diese Zusatzleistungen sind vor allem für kleinere und mittlere Unternehmen wertvoll, da diese oft keine eigenen Spezialisten für Tätigkeiten außerhalb ihrer Kernkompetenzen haben. ■

Leasing-Branche realisiert Investitionen in den Klimaschutz

Der Begriff der nachhaltigen Entwicklung prägt seit zwei Jahrzehnten die Diskussion, wenn es u. a. um einen schonenden Umgang mit der Umwelt geht. Nachhaltigkeit umfasst neben dem ökologischen Blickwinkel aber auch ökonomische und soziale Aspekte, die stets in ihrer gemeinsamen Wechselwirkung beachtet werden. Die Energiewirtschaft nimmt dabei eine Schlüsselrolle ein, denn die Verfügbarkeit und Bereitstellung von Energie wirkt sich praktisch auf alle Bereiche aus. In puncto nachhaltiger Energiewirtschaft haben sich die erneuerbaren Energien in den vergangenen 20 Jahren von einer „alternativen Energiequelle“ zu einer der wichtigsten Trends des beginnenden 21. Jahrhunderts entwickelt. Der technische Fortschritt und neue Gesetze machten regenerative Energien immer interessanter. Diese neuen Wege in der Energieversorgung weiter zu beschreiten, ist unumgänglich für die Wirtschaft, angesichts endlicher Ressourcen an fossilen Brennstoffen und des notwendigen Klimaschutzes. Die Leasing-Branche hat sich frühzeitig ihrer Verantwortung gestellt und die erneuerbaren Energien als ein Zukunftsgebiet erkannt. Wie schon bei anderen Innovationen in der Vergangenheit unterstützt Leasing auch hier die Verbreitung der modernen Anlagen zur Energieumwandlung aus Wind, Wasser, Sonne und Biomasse.

Zehn Prozent des gesamten Energieverbrauchs

Gute zehn Prozent des gesamten Verbrauchs an Strom, Wärme und Kraftstoffen wurden im Jahr 2009 in Deutschland durch erneuerbare Energien bereitgestellt. Demnach entzog sich diese Branche nicht nur weitgehend der Wirtschaftskrise, sie erhöhte nach Angaben des Bundesumweltministeriums sogar ihren Anteil an der deutschen Energieversorgung und verzeichnete durch steigende Investitionen einen weiteren Beschäftigungszuwachs: Mittlerweile sichert die

Branche mehr als 300.000 Arbeitsplätze, etwa acht Prozent mehr als im Vorjahr.

Während im vergangenen Jahr die Stromerzeugung aus konventionellen Energieträgern stagnierte oder rückläufig war, zeigten sich die erneuerbaren Energien im Aufwärtstrend – ihr Anteil am Stromverbrauch stieg weiter auf 16 Prozent. Eine dominierende Stellung nimmt dabei die Windenergie ein, deren Anteil an der Stromerzeugung aus regenerativen Quellen 40 Prozent beträgt. Rund ein Drittel stammt aus Biomasse – durch Pflanzen und Tiere anfallende organische Substanz, deren großer Vorteil darin besteht, rund um die Uhr verfügbar zu sein. Der Anteil von Wasserkraft beträgt ein Fünftel. Das Schlusslicht bildet die Photovoltaik mit rund sieben Prozent.

Der in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegene Anteil der erneuerbaren Energien soll weiter deutlich erhöht werden. Ziel der Bundesregierung ist es, den Anteil am Bruttostromverbrauch bis 2020 auf mindestens 30 Prozent zu steigern. Langfristig soll bis zum Jahr 2050 sogar die Hälfte des Energieverbrauchs durch regenerative Energien gedeckt werden. Für die benötigten Investitionen sind erhebliche Finanzmittel notwendig.

Investitionen in regenerative Energien

Im Vergleich zum Vorjahr wurden 2009 deutlich mehr Biogas-, Photovoltaik- und Windenergieanlagen gebaut. Damit verbunden stiegen die Investitionen im Bereich der erneuerbaren Energien um mehr als ein Drittel auf einen neuen Rekordwert von 17,7 Mrd. Euro. Über die Hälfte (9,6 Mrd. Euro) der Investitionen floss in Photovoltaik. Die restliche Summe teilt sich auf in Windenergie (2,65 Mrd. Euro), Biomasse Strom (1,65 Mrd. Euro), Biomasse Wärme (1,35 Mrd. Euro), Solarthermie und



Stefan Ofcarek
Geschäftsführer

„So wie die Hummel – allen physikalischen Grundsätzen zum Trotz – tatsächlich fliegen kann, so erzeugen wir wirtschaftlich (!) und umweltfreundlich Energie aus natürlichen Rohstoffen.“

Leasing-Nehmer/Betreiber:

Projekt/finanziertes Objekt:

Standort:

Größe/Fläche:

Energieart:

Stromertrag pro Jahr in

Megawattstunden:

Netzanschluss ab:

Investition in Euro:

Laufzeit:

HummelEnergie Systeme GmbH

Duisburger Straße 6, 41460 Neuss

30 Pflanzenöl-BHKW inkl. elektrischer und thermischer Infrastruktur

Neuss

11.365 m²

Biomasse (Pflanzenöl)

100.000 MWh

November 2008

17 Mio. inkl. Grund-

stück, Wärmenetz

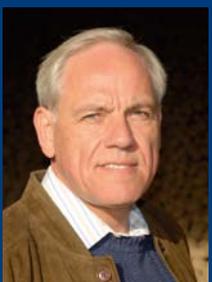
und Projektent-

wicklung, davon ca.

10,5 Mio. Leasing-

finanzierung

60 Monate



Werner Hilse
Geschäftsführer

„Die Form des Leasings als Finanzierung dieser Anlage ist wirtschaftlich und gibt mir als Unternehmer die Möglichkeit, die Anlage außerhalb meiner Bilanz zu finanzieren. Meine übrigen betrieblichen Entwicklungen werden somit nicht gestört. Der Vertrag wurde refinanziert mit dem Förderprogramm ‚Energie vom Land‘ der Landwirtschaftlichen Rentenbank.“

Leasing-Nehmer/Betreiber:

Projekt/finanziertes Objekt:

Standort:

Größe/Fläche:

Energieart:

Stromertrag pro Jahr in

Megawattstunden:

Netzanschluss ab:

Investition in Euro:

Laufzeit:

Hilse Photovoltaik GbR

Auf-Dach-Photovoltaikanlage mit 100,6 kWp

Schnega-Warpe Ostniedersachsen

800 m²

Sonnenenergie/Photovoltaik

ca. 93 MWh

Dezember 2008

ca. 400.000,-

10 Jahre bei

20 % Eigenkapital



Geothermie (jeweils 1,0 Mrd. Euro). An letzter Stelle stehen die Investitionen in Wasserkraft mit 70 Mio. Euro.

Der Boom der Photovoltaik-Anlagen spiegelt sich auch bei den Leasing-Investitionen wider. Geleaste Photovoltaik-Anlagen finden sich auf den Stalldächern von landwirtschaftlichen Betrieben, auf Dachflächen von Produktionshallen, Lagern, Messehallen, Schulen oder Krankenhäusern. Immer mehr Kommunen nutzen ihre

öffentlichen Gebäude für die Installation von Photovoltaik-Anlagen, die über Leasing realisiert werden, um die städtischen Haushaltskassen zu entlasten. Die Globalstrahlung ist zwar in Süddeutschland am intensivsten, doch leistungsstarke Anlagen machen auch die Aufstellung in anderen Bundesländern wie Nordrhein-Westfalen oder Niedersachsen bezahlt. Darüber hinaus werden via Leasing ganze Solarparks realisiert, vor allem im (sonnigen) Ausland. Die Abbildungen auf

diesen Seiten zeigen nur einige Beispiele für erfolgreich verwirklichte Leasing-Projekte. Auch beim Repowering, dem Austausch von alten Anlagen gegen leistungsfähigere auf bereits bewährten Standorten, kommt zunehmend Leasing ins Spiel. Gerade im Bereich der Windkraft wird in den nächsten Jahren überwiegend in Repowering investiert werden.

Biomasse zur Energieerzeugung zu verwerten, ist besonders in der Landwirtschaft interessant. Organische Abfälle, Gülle, aber auch Getreide, Mais und andere pflanzliche und tierische Stoffe können in einer Biogasanlage verarbeitet werden. In Holzverarbeitenden Betrieben, z. B. in Sägewerken oder Möbelfabriken, kann sich ein mit dem Brennstoff Holz befeuertes Heizkraftwerk rentieren. Mit einer solchen betriebseigenen klimaverträglichen Energiequelle lassen sich als Nebeneffekt auch Betriebskosten effektiv senken. Wichtig ist, dass für die Einrichtung einer Biomasseanlage das richtige Know-how vorhanden ist. Die Auswirkungen und Konsequenzen der gesetzlichen Regelungen müssen verstanden, Marktgegebenheiten durchschaut werden und die relevanten Marktteilnehmer bekannt sein. Diese Informationen müssen sich Unternehmen, die nicht aus dem Bereich der Energieversorgung stammen, extern beschaffen.

Beratungsintensive Projekte

Hier kommen die Leasing-Gesellschaften ins Spiel, denn sie zeichnen sich durch spezielle Marktkenntnisse aus und können Rat geben, der über das reine Leasing hinausgeht, und z. B. die den Kunden angebotene Technik beurteilen. Neben den Finanzierungsexperten arbeiten Ingenieure und Physiker in Projektteams zusammen. Sie beraten den Leasing-Kunden von der Konzeption, über die Realisierung des Projekts, den

laufenden Betrieb bis zum Vertragsende und den sich daraus ergebenden Möglichkeiten. Zudem besteht häufig ein gutes Expertennetzwerk, das bestehende Kompetenzen ergänzt. Die Gesellschaften kooperieren beispielsweise mit erfahrenen, qualitätsbewussten Anlagenherstellern, so dass ein guter Standard bei der Technik vorausgesetzt werden kann. Zu den zusätzlichen Serviceleistungen, die Leasing-Gesellschaften anbieten, gehört u. a. auch ein umfangreiches Versicherungspaket gegen Nutzungsausfall, Diebstahl, Naturgewalten etc.

So vielfältig die Kundenstruktur ist – sie reicht von mittelständischen Betrieben, Industrieunternehmen über Kommunen bis zu internationalen Betreibergesellschaften – so heterogen sind auch die Leasing-Gesellschaften, die auf diesem Geschäftsfeld aktiv sind. Unter den bisher 25 Mitgliedern des BDL, die Investitionen in erneuerbare Energien realisieren, finden sich international tätige Konzerne genauso wie mittelständische, hochspezialisierte Gesellschaften. Eine Beratung auf Augenhöhe des Kunden ist daher gegeben.

Leasing-Motive

Neben der intensiven Beratung sprechen für die Realisierung der Investition über Leasing die klassischen Motive. Da Energieerzeugung normalerweise nicht zu den Kerngeschäftsfeldern der Leasing-Kunden gehört, ist es positiv, dass die Bilanz nicht belastet wird. Dadurch bleiben Bilanzkennzahlen für die Bewertung nach Basel II gewahrt. Die Kalkulationssicherheit ist durch feste Raten für die gesamte Laufzeit garantiert. Die monatlichen Leasing-Raten speisen sich aus den Erträgen, die sich aus der Nutzung der Anlage ergeben (pay as you earn).



Wolfram Daiker
Geschäftsführer

„Um Leistungsverluste zu vermeiden, findet die Erzeugung des Stromes nahe dem Ort des Verbrauches statt. Aus diesem Grund liegen neben dem Tenniscenter auch andere größere Verbraucher in unmittelbarer Nähe. Die Finanzierung der Anlage erfolgte deshalb auch über ein örtliches Unternehmen, um alle Synergieeffekte optimal zu nutzen!“

Leasing-Nehmer/Betreiber:

Hobbyland Tennis-Center GmbH

Auf Jauchen 9, 72336 Balingen
Tennis- und Squashcenter Hobbyland
Balingen, südlich von Stuttgart
1.200 m²
Sonnenenergie/Solarenergie

Projekt/finanziertes Objekt:
Standort:
Größe/Fläche:
Energieart:
Stromertrag pro Jahr in
Megawattstunden:
Netzanschluss ab:
Investition in Euro:
Laufzeit:

0,001 MWh
Dezember 2009
460.354,47
120 Monate



Bernd Schumacher
Geschäftsführer

„Die Leasing-Raten entsprechen der Strom-einspeisungsvergütung, so dass wir die Finanzierung aus dem laufenden Betrieb sicherstellen können. Während des gesamten Projektes fühlten wir uns gut beraten.“

Leasing-Nehmer/Betreiber:

Münchener Firmengruppe Infracap und Bayerische Landessiedlung GmbH

Solarpark Merida
Merida (nördlich von Sevilla)
125.000 m² (entspricht ca. 17 Fußballfeldern)
Sonnenenergie/Solarenergie

Projekt/finanziertes Objekt:
Standort:
Größe/Fläche:
Energieart:
Stromertrag pro Jahr in
Megawattstunden:
Netzanschluss ab:
Investition in Euro:
Laufzeit:

5.650 MWh
September 2008
16,5 Mio.
20 Jahre



Dabei ist die Ertragsseite durch das Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) eindeutig und langfristig geordnet und den Anlagenbetreibern winken neben der Eigenenergieversorgung auch Einspeisevergütungen. Der Staat fördert seit 2004 Investitionen in Anlagen, deren Strom nach dem EEG vergütet wird. Die Netzbetreiber sind per Gesetz verpflichtet, diesen EEG-Strom im Jahr der Inbetriebnahme und den folgenden 20 Jahren abzunehmen und gemäß den EEG-Regelungen zu ver-

güten. Das erzeugende Unternehmen kann bei einer Leasing-Konstruktion die Raten durch die Einspeisevergütung begleichen und noch zusätzliche Erträge erwirtschaften. Leasing-Gesellschaften haben zum Teil extra für das Energiegeschäft Verträge entwickelt, die sich auf den generierten und gesetzlich fixierten Ertrag beziehen, Grundlage sind Cashflow-gestützte Projektfinanzierungen.

Hierzu kommen noch Steuervorteile. Photovoltaik-Anlagen haben zum Beispiel eine Abschreibungszeit von 20 Jahren. Mit den Leasing-Raten werden dagegen die gesamten Investitionskosten über eine Laufzeit von in der Regel zwölf bis 15 Jahren steuerlich berücksichtigt. Zudem fallen vielfach keine investitionsbezogenen Steuern an, und die Leasing-Raten sind als Betriebsausgaben voll absetzbar.

Was kann geleast werden?

Über Leasing lassen sich nahezu alle Anlageninvestitionen im Bereich der regenerativen Energien realisieren.

Photovoltaik – Solarzellen wandeln Sonnenlicht direkt in elektrischen Strom um. Es gibt sie in allen Größenordnungen. Von Kleinstzellen in Taschenrechnern bis zu Solarfeldern. In Modulen, zu Photovoltaik-Anlagen zusammengefasst, können sie ganze Häuser mit Strom versorgen. Für die Leasing-Fähigkeit ist zu beachten, dass die Photovoltaik-Anlagen als selbständige Betriebs-einrichtung aufgebaut werden. Module, die in das Dach oder die Fassade integriert werden, sind nämlich nicht leasingfähig. Ein Beispiel hierfür sind Dünnschicht-Module, wenn diese in der Dachfolie eingebaut sind. Sie gelten als Gebäudebestandteil, da die Immobilie bei einem Rückbau beschädigt würde. Leasing-Gesellschaften lassen sich häufig die Dachnutzung garantieren, entweder mit einem Eintrag ins Grundbuch oder einem Gestattungsvertrag, bei dem keine Kosten anfallen. Mit dem Dachrecht sichert sich der Leasing-Geber den Zugriff auf die Anlage, falls das Gebäude verkauft oder der Anlagenbetreiber zahlungsunfähig wird.

Biomasse – Die älteste Nutzungsart ist die Verfeuerung der Biomasse Holz. Einen besonderen Aufschwung erleben Heizungen auf Basis von Holzpellets, das sind Presslinge aus naturbelassenem Holz. Als Alternative

zur Verbrennung ist die Vergasung von Biomasse vielversprechend. Sie wird bei extrem hohen Temperaturen zersetzt und in ein Gas umgewandelt. Das abgekühlte und gereinigte Gas wird in einem Blockheizkraftwerk oder in einer Turbine verbrannt. Auch Biogas, das entsteht, wenn organisches Material von speziellen Bakterien in einem Reaktor zersetzt wird, kann zur Stromerzeugung eingesetzt werden. Der Prozess heißt Vergärung. Das entstandene Biogas wird nach der Reinigung in einem Blockheizkraftwerk genutzt. Alle Investitionen von Feuerungsanlagen über Turbinen bis zum kompletten Blockheizkraftwerk können geleast werden.

Windkraft – Zwischen 2000 und 2009 hat sich die Stromerzeugung aus Windkraft mehr als verfünffacht. Würden alle Potenziale an Land und See ausgeschöpft werden, könnte die Windenergie perspektivisch 30 Prozent der Bruttostromerzeugung in Deutschland decken. Der erste Windpark auf See, "Alpha Ventus", ist in diesem Jahr ans Netz gegangen. Der weitaus größte Teil der heute installierten Windenergieanlagen hat drei Rotorblätter, weil damit die mechanischen Belastungen am besten in den Griff zu bekommen sind. Die Rotation wird über eine Welle in einem Generator in Strom umgewandelt. In vielen Anlagen ist ein Getriebe zwischengeschaltet. Windenergieanlagen für Wüstenregionen können über stark aufgewärmte Luft als Arbeitsmedium auch das Auftriebsprinzip statt des üblichen Widerstandsprinzips nutzen.

Wasserkraft – Seit Jahrtausenden wird Wasserkraft zur Energiegewinnung genutzt. 15 Prozent des weltweit erzeugten Stroms stammt aus Wasserkraftwerken. In Deutschland sind die Potenziale der Wasserkraft weitgehend erschlossen. Der Fokus liegt daher im Repowering bei der Modernisierung oder Reaktivierung von Anlagen. Für die Nutzung der Wasserkraft gibt es verschiedene Turbinen, die je nach durchfließender Wassermenge und Fallhöhe unterschiedliche Einsatzbereiche haben.



Ralph Kreutzer
Geschäftsführer

„Leasing war für uns aufgrund der Vorteile des Leasing-Geschäftes von Anfang an erste Wahl. Trotz kurzer Laufzeit wird die Anlage bei entsprechend konservativer Sonneneinstrahlungsprognosen noch einen höheren Ertrag erwirtschaften als Leasing-Raten und sonstige Kosten wohl anfallen werden.“

Leasing-Nehmer/Betreiber:

Karin Kreutzer Besitz- und Vermögensverwaltung

Projekt/finanziertes Objekt:

Auf-Dach Photovoltaikanlage mit 205 kWp

Standort:

Windischeschenbach

Größe/Fläche:

2.000 m²

Energieart:

Sonnenenergie/Photovoltaik

Stromertrag pro Jahr in

200 MWh prognostiziert

Megawattstunden:

Mai 2010

Netzanschluss ab:

ca. 550.000,-

Investition in Euro:

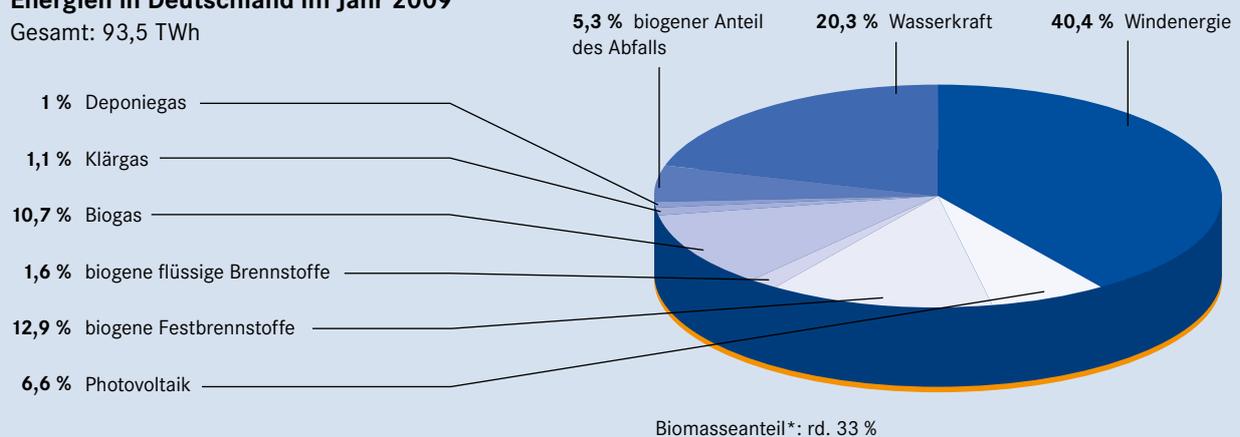
12 Jahre

Laufzeit: Finanzierung/Leasing



Struktur der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien in Deutschland im Jahr 2009

Gesamt: 93,5 TWh



Quelle: BMU - KI III 1 nach Arbeitsgruppe Erneuerbare Energien-Statistik (AGEE-Stat); Angaben vorläufig

*feste, flüssige, gasförmige Biomasse, biogener Anteil des Abfalls, Deponie- und Klärgas; Abweichungen in den Summen durch Rundungen

Speicherkraftwerke nutzen die Höhendifferenz zwischen dem Speicherbecken (Talsperren und Bergseen) und dem Auslaufbecken zur Stromerzeugung bei hoher Nachfrage. In Zeiten von Stromüberschüssen (zum Beispiel aus Windkraftanlagen) kann dieser als Pumpenstrom zum erneuten Befüllen der Speicher genutzt werden.

Auch wenn der Anteil regenerativer Energieprojekte am Leasing-Neugeschäft noch verhältnismäßig gering

ist, so ist der Trend nicht mehr umzukehren. Immer mehr Leasing-Gesellschaften spezialisieren sich auf diesen Sektor, dessen Bedeutung auch für die Gesamtwirtschaft und die Sicherung des Standortes Deutschland entscheidend ist. Denn nur diejenigen Volkswirtschaften werden in der globalen Wirtschaft dauerhaft eine führende Rolle einnehmen können, die intelligent mit Energieversorgung und -bereitstellung umzugehen lernen. ■

Rezession schlägt auf Leasing-Investitionen durch

Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

Die deutsche Wirtschaft ist im Jahr 2009 von der schwersten Rezession seit Gründung der Bundesrepublik Deutschland getroffen worden. Ursache war die internationale Finanzmarktkrise, die sich mit Verzögerung in der Realwirtschaft fortgesetzt hat. Ausgelöst durch einen dramatischen Rückgang der Auslandsnachfrage brach die wirtschaftliche Tätigkeit im Winterhalbjahr 2008/2009 ein. Sie stabilisierte sich zwar im weiteren Verlauf des Jahres in Folge der ergriffenen geld-, finanz- und wirtschaftspolitischen Gegenmaßnahmen, allerdings auf einem neuen, niedrigen Niveau. Das Bruttoinlandsprodukt sank nach Berechnungen des Statistischen Bundesamtes nominal um 3,5 Prozent (real um 4,9 Prozent).

Die Investitionen folgten dem starken Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und der sinkenden Kapazitätsauslastung. Die Investitionstätigkeit wurde zudem durch eine restriktive Kreditvergabe der Banken behindert, von der besonders großvolumige Investitionsvorhaben betroffen waren. Die Ausrüstungsinvestitionen (einschließlich der Investitionen in die sonstigen Anlagen) gingen nominal um 19,3 Prozent gegenüber dem Vorjahr zurück. Die Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) sanken nominal nur um 0,5 Prozent. Hier haben sich die im Rahmen der Konjunkturpakete erhöhten Bauinvestitionen des Staates positiv ausgewirkt. Insgesamt gingen die Investitionen (ohne Wohnungsbau) nominal um 13,3 Prozent zurück. Während in den davorliegenden Jahren die Investitionen zusammen mit dem Export die gesamtwirtschaftliche Konjunktur gestützt haben, trugen sie diesmal wesentlich zum Rückgang des Bruttoinlandsproduktes bei.

Leasing-Konjunktur:

Gesamtmarkt nach der ifo Erhebung

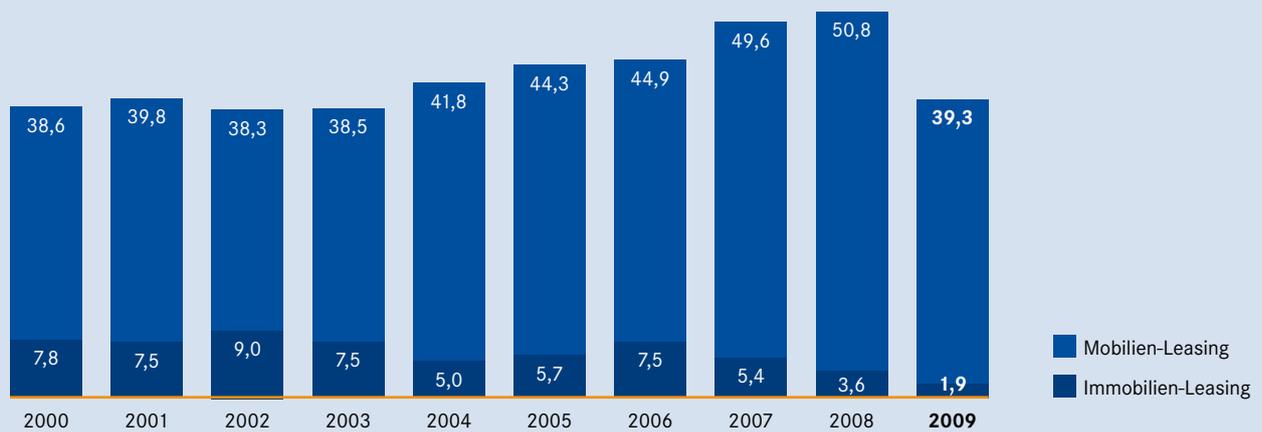
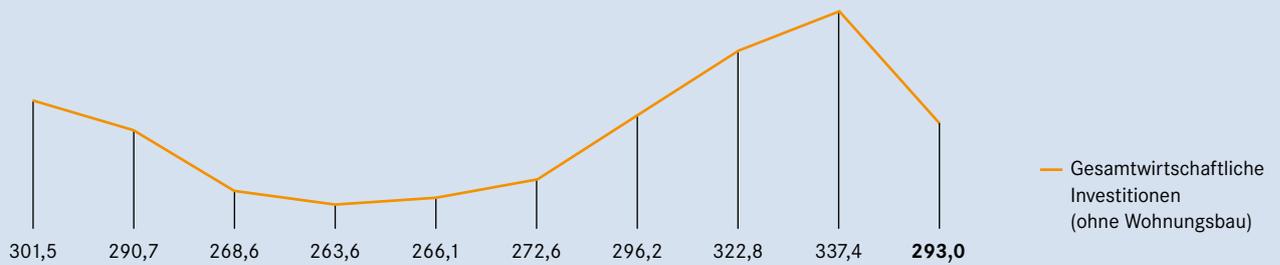
Die Leasing-Branche wurde vom gesamtwirtschaftlichen Konjunkturabschwung mitgerissen. Bereits im vierten Quartal 2008 setzte ein starker Rückgang der Leasing-Investitionen ein. Dieser verstärkte sich im Laufe des Jahres 2009. Nach der Erhebung des ifo Instituts, die alle Unternehmen der Leasing-Branche erfasst, betrug der Rückgang über das gesamte Jahr 2009 gegenüber dem Vorjahr 24,3 Prozent. Der Wert der gesamten Neuinvestitionen der Leasing-Branche sank von seinem Spitzenwert von 54,4 Mrd. Euro in 2008 auf 41,2 Mrd. Euro in 2009. Der Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die sogenannte Leasing-Quote, ging von 16,1 Prozent in 2008 auf 14,1 Prozent im Jahr 2009 zurück.

Das Mobilien-Leasing, das Leasing von Ausrüstungsgütern, fiel um 22,7 Prozent und erreichte ein Volumen von 39,3 Mrd. Euro. Da es etwas stärker als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen zurückging, ist die Mobilien-Leasing-Quote, der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen, leicht gesunken, von 22,1 Prozent im Jahr 2008 auf 21,2 Prozent in 2009.

Das Immobilien-Leasing, das Leasing von Nichtwohnbauten, brach 2009 um 47,2 Prozent auf ein Volumen von 1,9 Mrd. Euro ein. Die Immobilien-Leasing-Quote, der Anteil des Leasing an gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau), sank von 3,3 Prozent im Jahr 2008 auf 1,8 Prozent im Jahr 2009. Das Immobilien-Leasing hatte neben einem Nachfrage-Rückgang besonders unter der Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen für große Projekte infolge der Bankenkrise zu leiden.

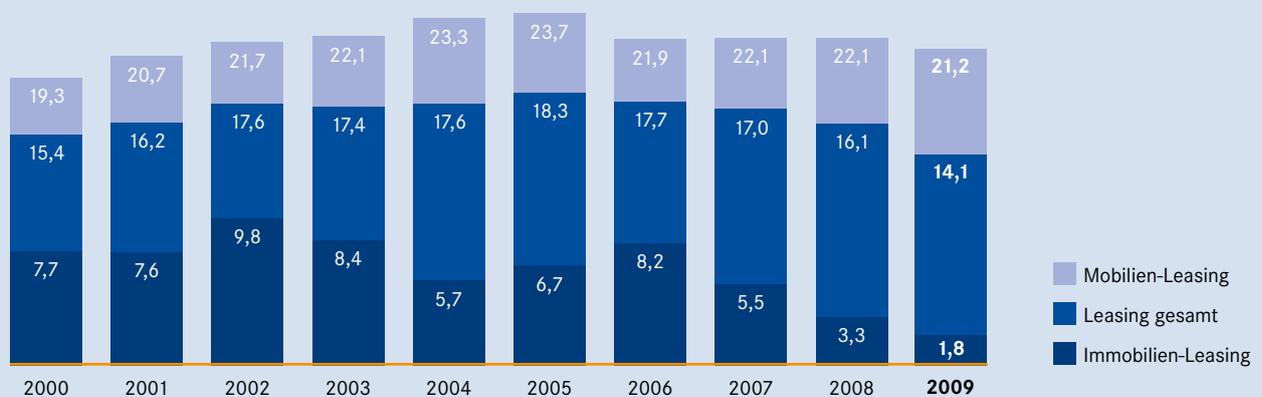
Leasing-Investitionen/ Gesamtwirtschaftliche Investitionen

in Mrd. Euro



Leasing-Quoten

in Prozent



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

Mitgliedsunternehmen des BDL

Die Mitgliedsgesellschaften des BDL decken mit ihrem Leasing-Neugeschäft und 1,3 Mio. Verträgen rund 90 Prozent des vom ifo Institut erfassten Gesamtleasingmarktes ab. Das Mobilien-Neugeschäft der BDL-Mitglieder ist im vergangenen Jahr um 22,7 Prozent geschrumpft und hat ein Volumen von 39,0 Mrd. Euro erreicht, darunter 4,2 Mrd. Euro Neugeschäft im Mietkauf. Der Sektor Mietkauf wird vom ifo Institut nicht erfasst. Das Neugeschäft Immobilien-Leasing war mit -47,2 Prozent und einem absoluten Volumen von 1,8 Mrd. Euro stark rückläufig.

Das Neugeschäft Mobilien entwickelte sich je nach Eigentümer-Hintergrund der Leasing-Gesellschaften unterschiedlich. Der Rückgang des Neugeschäfts der bankennahen Leasing-Gesellschaften entsprach mit 22,8 Prozent in etwa dem des Gesamtmarktes. Die herstellernahen Gesellschaften hatten einen unterdurchschnittlichen Rückgang ihres Neugeschäfts von 19,2 Prozent zu verbuchen. Die unabhängigen Leasing-Gesellschaften mussten dagegen ein Minus von 36,7 Prozent hinnehmen. Bei ihnen schlugen sich die Folgen der Finanzmarktkrise besonders stark nieder.

Etliche Gesellschaften mussten ihr Neugeschäft aufgrund einer erschwerten Refinanzierungssituation einschränken.

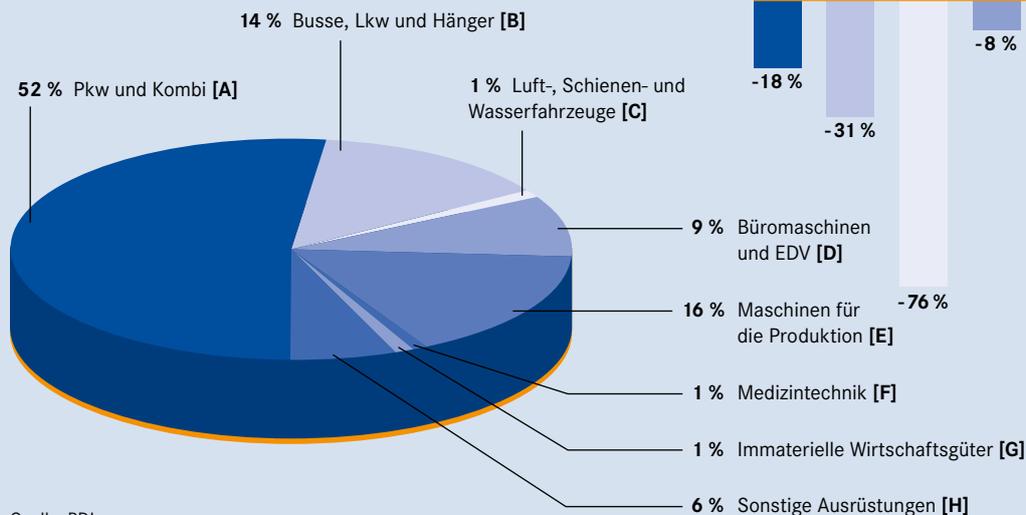
Straßenfahrzeuge bedeutendste Objektgruppe

Straßenfahrzeuge blieben auch 2009 das wichtigste Segment des Marktes. Pkw und Kombi (52 Prozent) sowie Lkw, Anhänger, Busse und Transporter (14 Prozent) hatten zusammen mit 66 Prozent den größten Anteil am Mobilien-Neugeschäft. Die zweitgrößte Objektgruppe bildeten mit 16 Prozent die Maschinen für die Produktion. Es folgte mit neun Prozent das Segment Büromaschinen und EDV. Die Sonstigen Ausstattungen erreichten einen Anteil von sechs Prozent. Anteilsmäßig an letzter Stelle der Leasing-Investitionen standen die Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge, die immateriellen Wirtschaftsgüter sowie die Medizintechnik mit je einem Anteil von knapp einem Prozent am Neugeschäft. Damit ist zwar die Reihenfolge der Leasing-Objektgruppen nach Marktanteilen gegenüber 2008 unverändert geblieben, die Änderungsraten entwickelten sich aber je nach Objektgruppe unterschiedlich.

Ein Wachstum fand im Jahre 2009 nur in der nach wie vor kleinen Produktgruppe der Medizintechnik statt (acht Prozent). Unterdurchschnittliche Einbußen erlitten zwei Produktgruppen: Büromaschinen und EDV (-acht Prozent) sowie Pkw und Kombi (-18 Prozent). Einen überdurchschnittlichen Rückgang wiesen fünf Objektgruppen auf: Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge (-76 Prozent), Immaterielle Wirtschaftsgüter (-47 Prozent), Nutzfahrzeuge (-31 Prozent), Maschinen für die Produktion (-24 Prozent) und Sonstige Ausstattungen (-23 Prozent).

Wichtige Objektgruppen

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Veränderungsrate von 2008 zu 2009



Die Straßenfahrzeuge stellen die größte Objektgruppe im Leasing dar. Die Leasing-Quote liegt hier bei 59 Prozent (nach Anschaffungswerten). Die Stückzahlen der neu geleasten Pkw gingen im vergangenen Jahr um 16,0 Prozent zurück, während die gesamten Pkw-Neuzulassungen um 23,2 Prozent gestiegen sind. Der Grund für den Boom der Neuzulassungen war die sogenannte Abwrackprämie, die zu einem Anstieg der Neuzulassungen bei privaten Haltern um 92,7 Prozent geführt hat. Die Leasing-Branche hat hier nur einen geringen Marktanteil. Im gewerblichen Bereich, bei dem der Marktanteil deutlich höher ist, sind die Zulassungen dagegen um 23,2 Prozent zurückgegangen. Die Anzahl der neu verleasteten Nutzfahrzeuge ist um 24,0 Prozent zurückgegangen. Der Rückgang der gesamten Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen lag bei 27,7 Prozent. Der Leasing-Marktanteil ist also sowohl im gewerblichen Pkw- als auch im Nutzfahrzeugsegment in der Rezession stabil geblieben.

Die Maschinen für die Produktion bilden nach den Straßenfahrzeugen die zweitgrößte Objektgruppe im Leasing-Neugeschäft. Die Leasing-Quote in dieser Objektgruppe liegt bei zehn Prozent. Sie hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht wesentlich verändert.

Die Büromaschinen einschließlich der EDV stellen die drittgrößte Objektgruppe im Leasing dar. Ihre Leasing-Quote liegt bei zwölf Prozent. Gegenüber dem Vorjahr ist sie in etwa gleich geblieben. Noch zu Beginn der 1980er Jahre lag der Leasing-Anteil bei 50 Prozent, sank danach stark und ist in den vergangenen Jahren stabil geblieben. Das Geschäft ist durch die technische Entwicklung geprägt worden, die zu immer leistungsfähigerer Hardware bei sinkenden Preisen und zu einem größeren Anteil der Software an den IT-Investitionen geführt hat. Für die Leasing-Unternehmen bedeutet dies, sich auf die wirtschaftliche Abwicklung von kleineren Losgrößen und auf das

Angebot von gesonderten Software-Leasing-Verträgen einzustellen.

Die Objektgruppe der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge wies 2009 erneut einen starken Rückgang des Neugeschäfts auf. Zuletzt schlugen sich die Überkapazitäten im Luftverkehr und in der Schifffahrt negativ auf die Geschäftsentwicklung nieder. Die Entwicklung dieser Objektgruppe wird von Großgeschäften geprägt. Deshalb wirkte sich hier die Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von Großprojekten negativ aus.

Die Medizintechnik hat noch ein geringes Neugeschäftsvolumen im Leasing aufzuweisen; es lag im Jahre 2009 bei knapp unter 0,5 Mrd. Euro. Diese Objektgruppe ist relativ konjunkturunabhängig. Die stetigen Zuwachsraten – im vergangenen Jahr in Höhe von acht Prozent – legen nahe, dass Leasing im Gesundheitswesen zunehmend als Investitions- und Finanzierungsalternative wahrgenommen wird. Angesichts der gegenwärtig noch niedrigen Leasing-Quote ist das Potenzial, das die Investitionen im Gesundheitswesen bieten, noch längst nicht ausgeschöpft. Von Vorteil könnte sich hier erweisen, dass es mittels Leasing einfach ist, dem in der Medizin besonders wichtigen Stand der Technik zu folgen.

Die Objektgruppe der Immateriellen Wirtschaftsgüter, zu der neben Software, auch Patente und Marken gehören, hat bisher noch 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. Das Neugeschäft dieser Objektgruppe folgte 2009 dem allgemeinen rezessiven Trend.

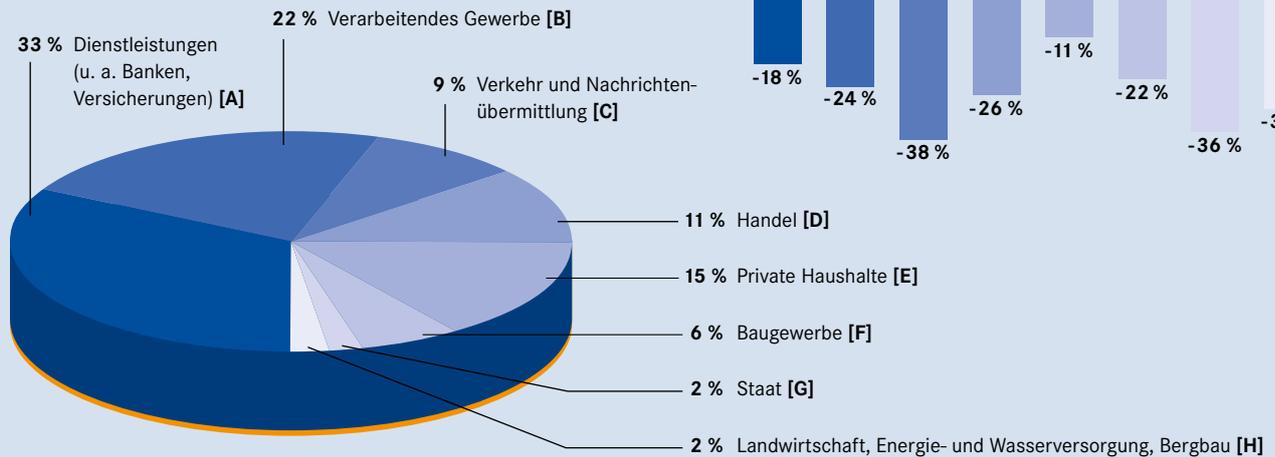
Dienstleistungen bedeutendster Kundensektor

Das Neugeschäft Mobilien war im Jahr 2009 in allen Kundensektoren rückläufig. Überdurchschnittlich stark ging es in den folgenden vier Sektoren zurück: Verkehr und Nachrichtenübermittlung (-38 Prozent), Staat (-36 Prozent), Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung, Bergbau (-30 Prozent) und Handel (-26 Prozent). Zwei Sektoren lagen im Durchschnitt: Verarbeitendes Gewerbe (-24 Prozent) und Baugewerbe (-22 Prozent). Und zwei Bereiche erlitten einen relativ geringen Rückgang des Neugeschäfts: Dienstleistungen (-18 Prozent) und Private Haushalte (- elf Prozent).

Der Dienstleistungssektor ist seit Mitte der 1990er Jahre von der Wertschöpfung her der bedeutendste Sektor der deutschen Volkswirtschaft. Er steht dementsprechend auch an erster Stelle in der Aufgliederung der Mobilien-Leasing-Investitionen nach Kundensektoren. Sein Anteil am Neugeschäft betrug im Jahr 2009 rund 33 Prozent und ist im Vergleich zum Vorjahr um einen Prozentpunkt gestiegen. Zu diesem heterogenen Sektor zählen Kreditinstitute, Versicherungen, das Hotel- und Gaststättengewerbe, Beratungsunternehmen und IT-Dienstleister. Die Leasing-Quote ist hier noch relativ gering (elf Prozent). Es besteht deshalb Wachstumspotenzial. Im Jahre 2009 ging das Neugeschäft in diesem Sektor unterdurchschnittlich zurück, was auch mit den vorherrschenden

Kundensektoren

Anteile am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Objekten zusammenhängt. Die wichtigsten Objekte im Geschäft mit diesem Sektor sind Pkw und Büromaschinen einschließlich der EDV.

Das Verarbeitende Gewerbe steht an zweiter Stelle der Rangfolge der Kundensektoren. Sein Anteil an den Mobilien-Leasing-Investitionen betrug im Jahre 2009 rund 22 Prozent. Da das Neugeschäft mit dem Verarbeitenden Gewerbe durchschnittlich rückläufig war, hat sich sein Anteil nicht verändert. Das Verarbeitende Gewerbe ist insgesamt gesehen stark exportorientiert. Deshalb haben sich hier der Rückgang der Auslandsnachfrage und die abnehmende Kapazitätsauslastung bereits sehr früh niedergeschlagen. Die Leasing-Quote im Verarbeitenden Gewerbe liegt leicht über dem Durchschnitt (16 Prozent).

Die Privaten Haushalte stehen an dritter Stelle der Kundensektoren. Ihr Anteil am Neugeschäft des

Mobilien-Leasing im Jahr 2009 betrug 15 Prozent. Das Neugeschäft ist im vergangenen Jahr weniger stark als der Durchschnitt zurückgegangen, so dass der Anteil um zwei Prozent größer als im Vorjahr war. Das dominierende Objekt im Geschäft mit den Privaten Haushalten sind Pkw und Kombi (Anteil über 90 Prozent). Den größten Marktanteil haben die herstellernahen Leasing-Gesellschaften. Sie haben das Leasing für Private Haushalte durch die Kreation neuer Vertragsvarianten und die Kombination mit ergänzenden Dienstleistungen attraktiv gestaltet.

Der Handel steht an vierter Stelle der Kundensektoren. Da das Neugeschäft im Vergleich zum Vorjahr überdurchschnittlich zurückging, verringerte sich auch sein Anteil leicht (auf elf Prozent). Die Leasing-Quote im Handel ist relativ hoch (31 Prozent). Der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung verzeichnet ebenfalls einen überdurchschnittlich starken

Rückgang des Neugeschäfts. Dadurch ist sein Anteil am Neugeschäft um zwei Prozentpunkte gesunken (auf neun Prozent). Dieser Sektor gilt als besonders konjunkturreagibel. Wenn die wirtschaftliche Aktivität zurückgeht, sinkt der Bedarf an Transportkapazität. Dies haben die Speditionen, die schwere Lastwagen im Gütertransport einsetzen, deutlich zu spüren bekommen. Überkapazitäten gibt es auch in der Luft- und der Seeschifffahrt. Ein zusätzlicher negativer Effekt ergab sich aus der Zurückhaltung der Banken bei der Finanzierung von Großgeschäften.

Das Baugewerbe steht an sechster Stelle der Kundensektoren. Sein Anteil am Leasing-Neugeschäft ist im Vergleich zum Vorjahr gleich geblieben (sechs Prozent). Das Baugewerbe weist seit Jahren eine hohe Leasing-Quote auf (59 Prozent).

Den siebten und letzten Platz im Ranking der Kundensektoren teilen sich mit einem Anteil von je zwei Prozent der Staat und der Sektor Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau. Da das Neugeschäft mit der öffentlichen Hand im Jahre 2009 überdurchschnittlich gesunken ist, hat sich der Anteil verkleinert. Auch gemessen an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen des Staates ist das erzielte Neugeschäft gering.

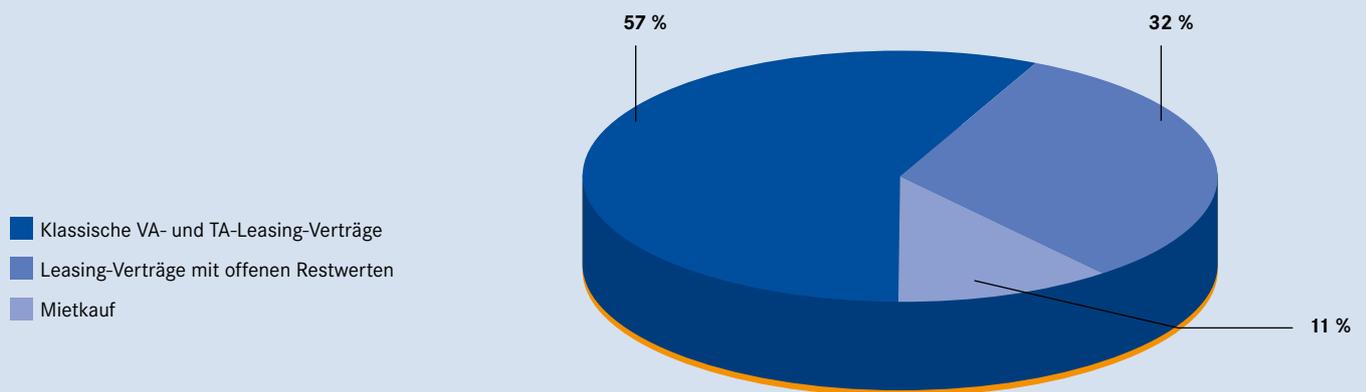
Das Neugeschäft mit Kunden aus dem Sektor Landwirtschaft, Energie- und Wasserversorgung sowie Bergbau ging 2009 sehr stark zurück. Die wichtigsten Objekte in diesem Geschäft sind die landwirtschaftlichen und forstwirtschaftlichen Geräte.

Vertragsformen im Mobilien-Geschäft

Die Anzahl der neu abgeschlossenen Verträge im Mobilien-Geschäft ging im Jahre 2009 um 18 Prozent zurück auf 1,3 Mio. Stück. Der durchschnittliche Wert eines Neuvertrages betrug 30.400 Euro und ist damit nominell um sechs Prozent gegenüber dem Vorjahr gesunken. Darin kommt der bereits erwähnte starke Rückgang im Großgeschäft zum Ausdruck. Der gesamte Anschaffungswert der Objekte im Mobilien-Geschäft schrumpfte im Jahre 2009 um 22,7 Prozent auf 39,0 Mrd. Euro. Davon entfielen 34,7 Mrd. Euro (89 Prozent) auf das Leasing und 4,3 Mrd. Euro (elf Prozent) auf den Mietkauf. Die Veränderungsrate war beim Mietkauf (-22,5 Prozent) in etwa gleich wie beim Leasing (-22,7 Prozent).

Betrachtet man nur das Leasing-Geschäft, ohne Mietkauf, so entfielen fast zwei Drittel (64 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 (36 Prozent). Nach finanzwirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die volle Amortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines neuen Leasing-Vertrages mit demselben oder einem anderen Kunden oder durch die Objektverwertung in eigener Verantwortung der Leasing-Gesellschaft ein. Diese Vertragsvarianten haben sich im IT- und Pkw-Leasing – besonders im Zusammenhang mit Service-Komponenten – bereits fest etabliert.

Anteile der Vertragsarten am Mobilien-Geschäft



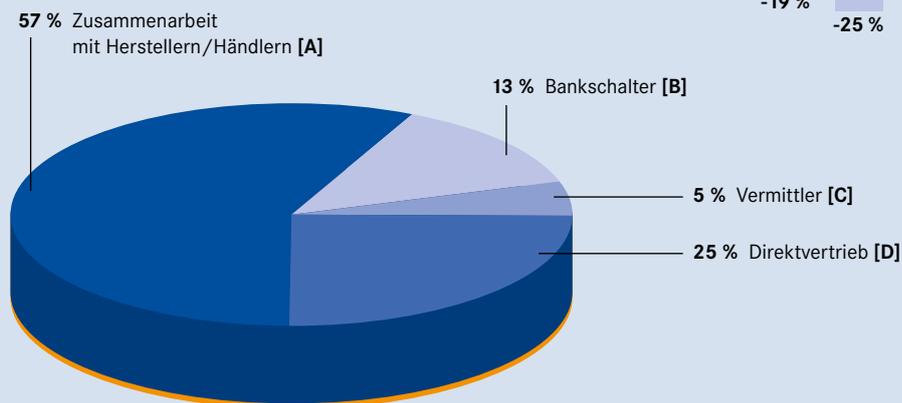
Quelle: BDL

Vertriebswege im Mobilien-Leasing

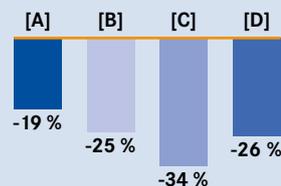
Leasing-Gesellschaften gewinnen ihre Kunden über mehrere Vertriebswege:

- Beim Direktvertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst. Das im Direktvertrieb erzielte Volumen im Mobilien-Leasing ist um 26 Prozent und damit etwas überdurchschnittlich gesunken. Dadurch ist der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing auf 25 Prozent leicht zurückgegangen.
- Beim Hersteller-Leasing bieten Hersteller ihre Investitionsobjekte im Rahmen von Leasing-Verträgen an. Beim Händler-Leasing wird der Kontakt des Kunden zur Leasing-Gesellschaft durch den Händler von Investitionsgütern hergestellt. Das Geschäft über diesen Vertriebsweg ist um 19 Prozent geschrumpft. Da das Neugeschäft über die anderen Vertriebswege stärker unter der Rezession gelitten hat, ist sein Anteil auf 57 Prozent gewachsen.
- Am Bankschalter wird Leasing häufig als Alternative zum Kredit angeboten. Das Neugeschäft dieses Vertriebsweges war im vergangenen Jahr überdurchschnittlich rückläufig (-25 Prozent). Sein Anteil sank daher auf 13 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 34 Prozent zurückgegangen. Der Anteil am gesamten Neugeschäft des Mobilien-Leasing ist auf fünf Prozent geschrumpft.
- Beim E-Commerce wird der Kontakt zur Leasing-Gesellschaft von dem potenziellen Kunden selbst – ohne Mitwirkung eines Händlers oder Vermittlers –

Anteil der Vertriebswege im Mobilien-Leasing am Neugeschäft



Veränderungsrate von 2008 zu 2009



Quelle: BDL

über das Internetportal der Leasing-Gesellschaft hergestellt. Dieser Distributionskanal bietet die Möglichkeit, auch Objekte mit geringeren Anschaffungswerten wirtschaftlich vermarkten zu können. Er ist im Vergleich zum Vorjahr weiter geschrumpft. Der Anteil des Vertriebs über das Internet ist mit deutlich unter einem Prozent sehr klein und wird deshalb in der Grafik nicht separat 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 zwi-

schen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens. Die Präsenz vor Ort bringt Vorteile bei der Bonitätsbeurteilung sowie der Kundenbetreuung und ermöglicht einen besseren Einblick in die Güter- und Finanzmärkte vor Ort.

Die Auslandsaktivitäten der Leasing-Unternehmen haben unter der konjunkturellen Entwicklung auf den betreffenden Märkten gelitten. Das Volumen des Cross-Border-Leasing ist im Jahre 2009 sehr stark geschrumpft (-72 Prozent). Es belief sich auf lediglich 0,2 Mrd. Euro. Das Cross-Border-Leasing wird besonders von einzelnen Großgeschäften dominiert. Dagegen bestimmen Standardgeschäfte das Domestic-Leasing. Auch das war im Jahre 2009 rückläufig (-31 Prozent) und erreichte ein Volumen von 3,5 Mrd. Euro.

Das Domestic-Leasing in den Auslandsmärkten ist im Neugeschäftsvolumen der BDL-Mitgliedsunternehmen nicht enthalten. Es wird als Investitionsvolumen in den jeweiligen Ländern erfasst. Im Jahr 2009 waren ungefähr ein Drittel der BDL-Mitglieder im Auslandsgeschäft aktiv.

Ausblick 2010

Die führenden deutschen Wirtschaftsforschungsinstitute prognostizieren in ihrer Gemeinschaftsdiagnose Frühjahr 2010, dass das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr nominal um 2,3 Prozent (real um 1,5 Prozent) wachsen wird. Sie stellen fest, dass bereits im Jahre 2009 eine Konjunkturbelebung eingesetzt hat, die im Winter vorübergehend ins Stocken geraten ist, und sie erwarten, dass sich die Belebung im Laufe des Jahres fortsetzt, allerdings auf einem sehr niedrigen Niveau. Die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen werden um nominal 1,0 Prozent, die Investitionen in Nichtwohnbauten um 0,7 Prozent wachsen. Dabei wird der gewerbliche Bau um 3,9 Prozent schrumpfen und der öffentliche Bau um 11,4 Prozent wachsen.

Das Neugeschäft der Leasing-Branche wird dem gesamtwirtschaftlichen Trend folgen, da Leasing erfahrungsgemäß einen in etwa konstanten Anteil bei der Realisierung von Investitionen hat. Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen BDL-Trendmeldung für das I. Quartal 2010 ging das Neugeschäfts im Mobilien-Leasing um 11,6 Prozent gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum zurück. Der Rückgang traf erneut die konjunktursensiblen Objektgruppen besonders stark: die Maschinen für die Produktion und die Nutzfahrzeuge.

Der Geschäftsklimaindikator Mobilien-Leasing, der vom ifo Institut mit Unterstützung des BDL monatlich erhoben wird und der seit dem Oktober 2008 im negativen Bereich lag, erholt sich seit seinem Tiefpunkt im November 2008 stetig. Er liegt seit Jahresbeginn 2010 im positiven Bereich. Im Mai 2010 wird die Geschäftslage von den Leasing-Unternehmen zwar nach wie vor als kritisch beurteilt. Aber die Erwartungen für die nächsten sechs Monate haben sich anhaltend aufgehellt. Dies stimmt mit der Prognose der Forschungsinstitute überein, dass sich die Investitionen im Verlaufe des Jahres erholen werden. Gegen Jahresende ist sogar mit einem vorübergehend stärkeren Anstieg der Investitionstätigkeit zu rechnen, den voraussichtlich das Auslaufen der degressiven Abschreibung auslösen wird. Auch der Arbeitsmarkt scheint sich zu beleben, was zu einer verstärkten Inlandsnachfrage führen dürfte. Ob aber die Erholung der Leasing-Investitionen im Jahresverlauf ausreichen wird, die inzwischen erlittenen Einbußen zu kompensieren, bleibt abzuwarten, da die Investitionsbereitschaft der Unternehmen noch zurückhaltend ist. Gerade Investitionen sorgen aber für Wachstum und Stabilität in Deutschland. Vor diesem Hintergrund sollte der Gesetzgeber Rahmenbedingungen schaffen, die es den Unternehmen ermöglichen, die notwendigen Investitionen zu realisieren. ■

Wettbewerbsbenachteiligung für Leasing-Investitionen endlich beseitigt

Mehr als zwei Jahre nach Inkrafttreten der Unternehmenssteuerreform 2008 wurde Anfang 2010 die damit verbundene gewerbesteuerliche Wettbewerbsbenachteiligung für Leasing-Unternehmen wirksam beseitigt. Die bis dahin herrschende Wettbewerbsverzerrung gegenüber den Kreditinstituten hinderte die Leasing-Branche daran, ihre Schlüsselrolle bei der Investitionsversorgung der deutschen Wirtschaft angemessen wahrzunehmen. Im Krisenjahr 2009 sank sogar der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen, während in früheren schwächeren Konjunkturphasen die Leasing-Quoten stets angestiegen waren.

Ursache der Wettbewerbsbenachteiligung waren die Auswirkungen der Unternehmenssteuerreform 2008. Die im Zuge der Reform geltenden neuen gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsregeln führten zu einer Doppelbesteuerung des Finanzierungsaufwands von Leasing-Investitionen sowohl beim Leasing-Nehmer als auch bei den Leasing-Unternehmen. Auf Kundenseite wurde die gewerbesteuerliche Hinzurechnung des Finanzierungsanteils der Leasing-Raten eingeführt. Derselbe Finanzierungsanteil wurde noch einmal bei der Refinanzierung des Leasing-Unternehmens mit Gewerbesteuer belastet. Demgegenüber sind Kreditinstitute seit jeher von der gewerbesteuerlichen Hinzurechnung ihrer Refinanzierungsaufwendungen freigestellt. Dadurch ergaben sich für Leasing-Investitionen erhebliche gewerbesteuerliche Wettbewerbsnachteile. Entsprechend forderte die Leasing-Branche die gewerbesteuerliche Gleichstellung mit der Kreditwirtschaft.

Gewerbesteuererleichterung an Aufsicht geknüpft

Die Politik hatte diese Problematik erkannt und nach Wegen gesucht, die Benachteiligung des Leasing zu vermeiden. Der Gesetzgeber knüpfte allerdings die

Gewerbesteuererleichterung an die Bedingung, die Leasing-Unternehmen einer staatlichen Aufsicht zu unterstellen. Bei diesem Junktim ging es jedoch nicht um aufsichtsrechtliche Aspekte wie die Finanzmarktstabilität oder den Anlegerschutz. Vielmehr sollte mithilfe der Beaufsichtigung Leasing gegenüber anderen Branchen abgegrenzt und die Gewährung einer Gewerbesteuererleichterung politisch gerechtfertigt werden. Nicht zuletzt deshalb sah der Gesetzgeber für Leasing-Gesellschaften keine Vollaufsicht vor, sondern die abgeschwächte Aufsicht für Finanzdienstleistungsinstitute.

Praxisferne Anforderung

Seit dem 25. Dezember 2008 stehen die Leasing-Gesellschaften unter der deutschen Finanzmarktaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Deutsche Bundesbank. Für die im Gegenzug zugesagte Gewerbesteuererleichterung traten dagegen erhebliche praktische Schwierigkeiten bei deren gesetzgeberischer Umsetzung auf. Die ursprüngliche Gesetzesfassung schrieb vor, dass sich die Aktivitäten des zu begünstigenden Unternehmens „nachweislich ausschließlich“ auf Finanzierungsleasing beschränken. Leasing-Gesellschaften bieten ihren Kunden jedoch typischerweise ein breites Bündel ergänzender Serviceleistungen an. Man denke hier nur beispielhaft an Serviceleistungen wie Wartung, Reifenwechsel, Versicherung oder Tankkarte beim Fahrzeug-Leasing. Gerade die Kombination verschiedener Leistungsfacetten stellt das Erfolgsrezept des Produktes dar und rundet Leasing über die reine Finanzierungsalternative hinaus zu einer ganzheitlichen Investitionsdienstleistung ab. Doch schon eine einzelne Servicekomponente verletzt das Ausschließlichkeitsgebot, dadurch konnte in der Praxis kaum ein Unternehmen in den Anwendungsbereich der Regelung gelangen.

Verwaltungsregelung hätte Aufspaltung der Gesellschaften bedeutet

Zunächst bestand die Aussicht, die Problematik durch eine entsprechende Verwaltungsanweisung der Finanzbehörden in den Griff zu bekommen. Dieser Ansatz ist jedoch gescheitert. Unter der Verwaltungsregelung wären alle Leasing-Unternehmen ab 2011 gezwungen gewesen, ihre Aktivitäten auf zwei separate Gesellschaften aufzuspalten: eine ausschließlich für Finanzierungsleasing und eine für alle sonstigen Aktivitäten. Dies hätte in erheblichem Maße unnötige Verwaltungskosten verursacht und den einheitlichen Marktauftritt von Leasing-Unternehmen als Anbieter kompletter Investitionslösungen verhindert.

Nach der Bundestagswahl kam es aufgrund intensiver Gespräche des BDL mit Politik und Verwaltung zu einer Neubewertung durch die Regierungskoalition, und auch das Bundesfinanzministerium fand sich zu einer gesetzlichen Nachbesserung bereit. Die Ausschließlichkeitsvoraussetzung wurde gestrichen. Stattdessen müssen nun die Umsätze des zu begünstigenden Unternehmens – analog der für Banken geltenden Regelung – zu mindestens 50 Prozent auf Finanzierungsleasing entfallen. Die Freistellung von der gewerbsteuerlichen Hinzurechnung wird gewährt, soweit die Refinanzierungsaufwendungen auf Finanzierungsleasing entfallen. Über diese Beseitigung der Doppelbesteuerung hinaus unterliegen Leasing-Unternehmen jedoch weiterhin vollumfänglich der Gewerbesteuerpflicht.

Im Interesse der Mittelstandsfinanzierung

Der Gesetzgeber hat bei der Nachbesserung der Gewerbesteuererleichterung für Leasing-Unternehmen pragmatisch im Interesse der Mittelstandsfinanzierung gehandelt. Durch die Gesetzesänderung, die im März 2010 vom Bundesrat verabschiedet wurde, wird die Leasing-Wirtschaft von unnötigem und unwirtschaftlichem Administrationsaufwand verschont. Dabei führt diese Beseitigung bürokratischer Hürden zu keinerlei zusätzlichem Steuerausfall. Das bewährte, auf Kunden-seite geschätzte Geschäftsmodell, eine ganzheitliche Investitionsdienstleistung aus einer Hand anzubieten, kann beibehalten werden.

Die Regierungskoalition hat durch die Wiederherstellung fairer steuerlicher Rahmenbedingungen maßgebliche Voraussetzungen dafür geschaffen, dass die Leasing-Wirtschaft ihren Beitrag dazu leisten kann, die Investitionsversorgung des Mittelstandes zu sichern. Dies ist gerade in der derzeitigen gesamtwirtschaftlichen Situation und für zukünftige Wachstumsinvestitionen entscheidend. ■

Standardsetter lassen Kritik an Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung unberücksichtigt

Das Bemühen um internationale Vergleichbarkeit der Rechnungslegung reicht bis in die 1970er Jahre zurück. Bereits 1973 wurde das International Accounting Standards Committee (IASC) als privatrechtlicher Verein nationaler Verbände von Rechnungslegern und Wirtschaftsprüfern gegründet. Über viele Jahre führte das IASC quasi ein Schattendasein, bis die EU im Jahr 2000 beschloss, bei der Fortentwicklung von Rechnungslegungsvorschriften mit dem IASC zusammenzuarbeiten. Ein Jahr später erfolgte die Umstrukturierung des IASC und die Umbenennung in IASB (International Accounting Standards Board). Das IASB, mit Sitz in London, ist jedoch nach wie vor keine staatliche Organisation und verfügt entsprechend über keine parlamentarische Struktur. Dies bekommt die Leasing-Branche schmerzhaft zu spüren: Seit im März 2009 die Standardsetter ihre Pläne zur Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung vorgestellt haben, hagelte es massive Kritik an dem Vorhaben. Doch die Standardsetter übergehen die angeführten Argumente. Die Einhaltung ihres unrealistischen Zeitplans geht zu Lasten der Qualität der Standards. Unbeirrt treiben sie gemeinsam mit dem US-amerikanischen Standardsetter Financial Accounting Standards Board (FASB) im Eilverfahren ihr Projekt zur Reform der internationalen Leasing-Bilanzierung voran. Betroffen von den Reformplänen sind alle Miet- und Leasing-Verhältnisse von Unternehmen, die ihren Jahresabschluss nach den internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS erstellen.

Im Mittelpunkt des Reformvorhabens steht die Zielsetzung der Standardsetter, zukünftig grundsätzlich alle Leasing-Geschäfte und herkömmlichen Mietverhältnisse mit ihren Nutzungsrechten und Verbindlichkeiten in der Bilanz des Leasing-Nehmers bzw. Mieters zu erfassen. Dies bedeutet einen deutlichen Paradigmen-

wechsel. Denn bislang erfolgt eine Abbildung in den Bilanzen nur, wenn die mit dem Objekt verbundenen Chancen und Risiken auf den Leasing-Nehmer übertragen werden. Man spricht dann von einem Finance Lease. Verbleiben die Chancen und Risiken hingegen beim Leasing-Geber, bilanziert dieser das Objekt als Operating Lease. Der Leasing-Nehmer weist in diesem Fall lediglich die Leasing-Raten als laufenden Aufwand aus und macht im Anhang weitere Angaben zu den Verpflichtungen aus dieser Art von Transaktionen.

Aus Sicht der Standardsetter vermittelt die bisherige Behandlung von Finance Leases unzureichende Informationen über wesentliche Vermögenspositionen und Verpflichtungen des Leasing-Nehmers. Sie haben dabei vor allem „Big-Ticket-Leases“ beispielsweise über Verkehrsflugzeuge oder Immobilien im Fokus. Dabei verkennen sie jedoch, dass dieses Segment nur einen Bruchteil der gesamten von dem Vorhaben betroffenen Miet- und Leasing-Verhältnisse ausmacht. So liegen die durchschnittlichen Anschaffungswerte der in Europa verleaste beweglichen Wirtschaftsgüter lediglich bei rund 25.000 Euro.

Anstieg des Bilanzierungsaufwandes und der Komplexität

Gerade bei der großen Mehrzahl der alltäglichen Leasing-Güter wie Pkw, Kopiergeräte oder Computer steht der Informationsnutzen in schroffem Missverhältnis zum zusätzlichen Bilanzierungsaufwand des neuen Ansatzes. Jedes nach IFRS bilanzierende Unternehmen muss zukünftig seine Miet- und Leasing-Verhältnisse erfassen, die damit verbundenen Nutzungsrechte und Verpflichtungen bewerten und im Jahresabschluss mit umfangreichen Zusatzinformationen ausweisen. Die geforderten Angaben zwingen Mieter und Leasing-

Nehmer zu umfassenden subjektiven Schätzungen, z. B. in Bezug auf die Wahrscheinlichkeit, ob Mietverlängerungs-, Kündigungs- oder Kaufoptionen ausgeübt werden oder wie intensiv das Leasing-Objekt genutzt wird. Diese Einschätzungen müssen dokumentiert, periodisch überprüft und im Fall von Änderungen im Zeitablauf bilanzwirksam korrigiert werden, was einen dramatischen Anstieg des Bilanzierungsaufwands und der Komplexität bedeutet.

Zudem nehmen die Ermessens- und Gestaltungsspielräume bei der Bilanzierung deutlich zu, da die Wertansätze nur auf subjektiven Bewertungen basieren. Im Ergebnis werden allenfalls scheingenaue Informationen bereitgestellt, die kein Bilanzleser sinnvoll interpretieren kann. In den allermeisten Fällen besteht für diese Informationen auch kein Bedarf. Letztlich konterkarieren die Standardsetter damit ihr eigenes Vorhaben, zweckmäßige Informationen bereitzustellen.

Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen

Auch die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen des Reformvorhabens sind nicht zu unterschätzen. Der neue Ansatz hat erhebliche Konsequenzen auf die Bilanzstrukturen der Mieter und Leasing-Nehmer und führt z. B. zu einem Rückgang der Eigenkapitalquoten. Sind Kapitalgeber stark an formalen Kriterien orientiert, kann dies die Finanzierungsmöglichkeiten der betroffenen Unternehmen allein aufgrund des geänderten Bilanzausweises stark einschränken – obwohl sich an der Bonität nichts geändert hat. Auch auf Anbieterseite führt das Vorhaben dazu, dass sich das Potenzial für Leasing-Finanzierungen reduziert. Insgesamt droht eine empfindliche Beeinträchtigung der derzeit ohnehin angespannten gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsbedingungen.

Im Rahmen eines öffentlichen Anhörungsverfahrens haben die Standardsetter die Rekordzahl von 300 Comment Letters aus aller Welt zu ihrem Reformvorschlag erhalten. Auch der BDL und die europäische Dachorganisation Leaseurope haben in ausführlichen Stellungnahmen massive Kritik geäußert. Bei einer insgesamt ambivalenten Gesamtbewertung wurden die Komplexität des Bilanzierungsmodells und der damit verbundene Rechnungslegungsmehraufwand von den betroffenen Unternehmen, aber auch von Wirtschaftsprüfern, nationalen Standardsettern, Wissenschaftlern u. a. nahezu einhellig kritisiert. Doch die Standardsetter haben die Kritik lediglich zur Kenntnis genommen, ohne daraus die notwendigen Konsequenzen zu ziehen. Im Gegenteil: Die zwischenzeitlich getroffenen inhaltlichen Vorfestlegungen lassen keinerlei Komplexitätsreduktion erkennen.

Demokratische Legitimation des Boards?

Angesichts dessen stellt sich die Frage nach der demokratischen Legitimation des Standardsetzungsverfahrens. Zwar muss jeder Rechnungslegungsstandard, der von dem privatwirtschaftlich organisierten Standardsetter IASB verabschiedet wird, zunächst das so genannte Endorsement-Verfahren der EU-Kommission durchlaufen, bevor er für die IFRS-pflichtigen Unternehmen in der EU verbindlich wird. Jedoch bestehen im Rahmen dieses Verfahrens kaum Möglichkeiten, auf Details der Regelung Einfluss zu nehmen. Mit Blick auf die große Tragweite der Thematik wäre die EU-Kommission deshalb gut beraten, bereits im Vorfeld gegenüber den Standardsettern auf eine stärkere Berücksichtigung der internationalen Kritik hinzuwirken. Der BDL versucht daher, durch politische Kontaktarbeit auf nationaler und über Leaseurope auf europäischer Ebene ein Bewusstsein für diese Thematik zu schaffen. ■

Das erste Jahr unter der Finanzmarktaufsicht – ein Rückblick

Das vergangene Jahr 2009 war in vielerlei Hinsicht für die Leasing-Gesellschaften ein Ausnahmejahr. Neben den Auswirkungen der schwersten Rezession der Nachkriegszeit mussten sich die Leasing-Gesellschaften mit den Anforderungen an ihren neuen Status als Finanzdienstleistungsinstitute auseinandersetzen. Seit dem 25. Dezember 2008 stehen Leasing-Gesellschaften unter der deutschen Finanzmarktaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Deutsche Bundesbank. Zuvor waren sie als Finanzunternehmen ohne aufsichtsrechtliche Pflichten qualifiziert. Obwohl für die Leasing-Gesellschaften ein sogenanntes KWG light gilt, also eine abgeschwächte Aufsicht ohne Solvenzaufsicht und ohne Anwendung der Großkreditregelungen, musste 2009 erstmals ein beachtlicher Pflichtenkatalog umgesetzt werden. Eine ansehnliche Leistung, wenn man bedenkt, dass über die Hälfte der BDL-Mitgliedsgesellschaften weniger als 15 Mitarbeiter beschäftigt.

Zahlreiche Anzeige- und Meldepflichten waren von Leasing-Gesellschaften teilweise frist- und formgebunden zu erbringen. Dazu gehört ab einer bestimmten Relevanzgrenze beispielsweise die Anzeige von Aktiv- und Passivbeteiligungen der Leasing-Gesellschaft. Ebenso sind die Aufnahme und Beendigung einer Nebentätigkeit des Geschäftsführers, die Änderung von Rechtsform oder Firma sowie die Bestellung eines Abschlussprüfers anzuzeigen, um nur einige Pflichten zu nennen.

Definition des Begriffes Finanzierungsleasing

Zu Beginn des Jahres 2009 erwartete die Branche gespannt die inhaltliche Ausgestaltung des Begriffes Finanzierungsleasing durch die BaFin. Die Definition des Finanzierungsleasing ist in doppelter Hinsicht

prekär. Einerseits entscheidet sich dadurch die Frage, welche Gesellschaften eine Erlaubnis beantragen müssen; andererseits hängt daran auch die Frage, wer von der Gewerbesteuererleichterung des § 19 GStDV Gebrauch machen kann.

In einem Merkblatt zum Tatbestand des Finanzierungsleasing stellte die BaFin als die zwei wesentlichen Kriterien die Gebrauchsüberlassung und die Finanzierungsfunktion in den Vordergrund. Zugleich verwies die Aufsichtsbehörde auf die beiden Mobilien-Leasing-Erlasse von 1971 und 1975. Damit waren die in der Praxis häufigsten Vertragstypen erfasst. Es fehlte zunächst noch ein Hinweis auf die Immobilien-Leasing-Erlasse. Dies wurde inzwischen durch Aussagen der BaFin und entsprechende Fachaufsätze ergänzt: Auch das Immobilien-Leasing ist als Finanzierungsleasing im aufsichtsrechtlichen Verständnis zu qualifizieren.

Millionenkreditmeldungen

Im Jahressteuergesetz 2009 waren Leasing-Gesellschaften noch von der Abgabe von Millionenkreditmeldungen ausgenommen. Auf Initiative des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages wurde jedoch im Laufe des ersten Aufsichtsjahres eine neue Regelung gesetzlich verankert, die die beaufsichtigten Leasing-Gesellschaften auch zur Abgabe von Millionenkreditmeldungen verpflichtete. Zunächst war keine Umsetzungsfrist vorgesehen, und die erste Meldung sollte bereits zum 15. Juli 2009 erfolgen. Für die Leasing-Branche war dieser Zeitrahmen eindeutig zu eng gesetzt, um sich auf die umfangreiche Implementierung einzustellen. In intensiven Gesprächen mit der Bundesbank und der Politik wies der BDL darauf hin, wie problematisch eine fehlende Übergangsfrist für die Leasing-Gesellschaften wäre. Die Argumente



überzeugten, und die erste Meldung wurde erst zum 15. Januar 2010 erforderlich.

Weiterhin konnte der BDL erreichen, dass die bis dato zu verwendenden Meldeinhalte (der Restbuchwert des Leasing-Objektes) durch die ökonomisch sinnvollere Bemessungsgrundlage der Barwerte, also dem Restobligo des Leasing-Nehmers, ersetzt wird. Die hierzu notwendige gesetzliche Änderung tritt Ende des Jahres 2010 in Kraft. Für die zwischenzeitlich abzugebenden Meldungen steht den Leasing-Gesellschaften das Wahlrecht von Restbuch- oder Barwerten zu.

Umsetzung des geldwäscherechtlichen Pflichtenkatalogs

Neben der Erlaubnispflicht und den skizzierten Anzeige- und Meldepflichten war das Jahr 2009 von einem weiteren, in Teilen ebenfalls aufsichtsrechtlichen The-

ma dominiert: der Umsetzung des geldwäscherechtlichen Pflichtenkataloges. Das Geldwäscherecht wurde in Deutschland 2008 durch die Umsetzung der 3. EU-Geldwäscherichtlinie vollständig novelliert. Neben der Implementierung in den Unternehmen mussten neue Industriestandards für die Leasing-Branche geschaffen werden, die mit den Aufsichtsbehörden abzustimmen waren. Dieser Prozess wurde 2009 weitestgehend abgeschlossen. Die letzten offenen Fragen konnten zu Beginn dieses Jahres geklärt werden.

Nach einem monatelangen Abstimmungsprozess mit der Aufsicht konnte der BDL die für seine Mitglieder erarbeiteten „Anwendungsempfehlungen zur Geldwäschebekämpfung bei Leasing-Unternehmen“ veröffentlichen. Das Dokument gibt neben allgemeinen Hinweisen zum novellierten Geldwäschegesetz praxisorientierte Hilfestellungen für die Geldwäschebeauftragten der Leasing-Unternehmen.



Die Geldwäschebeauftragten sind in den einzelnen Gesellschaften dafür verantwortlich, den geldwäscherechtlichen Pflichtenkatalog einzuhalten. Im Mittelpunkt des Pflichtenkatalogs stehen dabei die Formulierung einer institutsindividuellen Gefährdungsanalyse sowie die hierauf aufbauenden Arbeits- und Organisationsanweisungen, die Maßnahmen zur Geldwäscheprävention und zur Bekämpfung der Terrorismusfinanzierung.

Identifizierung

Zu den Kernsorgfaltspflichten des Geldwäschegesetzes (GwG) zählt die förmliche Identifizierung des Vertragspartners. Sowohl der Jahresabschlussprüfer als auch die Aufsicht widmen diesem Bestandteil des „Know-Your-Customer“-Prinzips besondere Aufmerksamkeit. Bis zum Inkrafttreten des neuen GwG waren Leasing-Gesellschaften von diesem Grundsatz

ausgenommen, wenn sich die Leasing-Gesellschaft bei der Zahlungsweise des Lastschriftverfahrens bediente. In diesem Fall war eine Identifizierung des Kunden entbehrlich, da die kontoführende Bank den Leasing-Nehmer bereits zuvor identifiziert hatte. Aufgrund europarechtlicher Vorgaben ist diese Ausnahme jedoch unter den neuen Regelungen nicht mehr möglich, obwohl sie nach wie vor sachlich gerechtfertigt ist.

Der BDL hat daraufhin eine neue Möglichkeit gefunden, den Leasing-Gesellschaften die Umsetzung der Pflicht in der Praxis erheblich zu vereinfachen. Eine Regelung im GwG ermöglicht es, bestimmte Pflichten auszulagern. Diese Regelung hat sich der BDL zu Nutze gemacht und einen Rahmenvertrag entwickelt, den er mit der BaFin abgestimmt hat. Dieser Rahmenvertrag ermöglicht es den Leasing-Gesellschaften die förmliche Identifizierung anhand von Auszügen aus Wirtschaftsauskunfteien durchzuführen. Da Leasing-



Gesellschaften ohnehin regelmäßig Wirtschaftsauskunfteien nutzen, bringt dies einen praktischen Mehrfachnutzen: Kosten werden eingespart und der Verwaltungsaufwand wird minimiert.

Fazit und Ausblick

Das Fazit des ersten Jahres unter Aufsicht lautet: Trotz der immensen Anforderungen der Finanzmarktaufsicht haben alle Mitgliedsgesellschaften des BDL – unabhängig von ihrer Größe – den administrativen Aufwand mit Bravour geleistet. Die Leasing-Branche hat sich als

äußerst flexibel erwiesen und sich den veränderten Rahmenbedingungen angepasst. Nur vereinzelt wollten sich wenige Gesellschaften dem Aufwand nicht stellen und gaben ihr operatives Geschäft auf, wobei andere Aspekte wie Nachfolgeregelungen ergänzend hinzu kamen.

Der BDL wird auch in Zukunft einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden pflegen, um die praxisbezogene Umsetzung der aufsichtsrechtlichen Pflichten zu optimieren. Ziel ist es dabei, weiterhin ein Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu halten. ■

MaRisk – Pflicht und Kür des Risikomanagements

Mit Wirkung zum 25. Dezember 2008 wurden Leasing-Gesellschaften der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) unterstellt und müssen seither neben anderen aufsichtsrechtlichen Pflichten auch die „Mindestanforderungen an das Risikomanagement“ erfüllen. Daraus sind in 2009 zahlreiche Aufgaben erwachsen, die vor dem Hintergrund der schwierigen Marktverhältnisse und der angespannten Refinanzierungsbedingungen eine zusätzliche Belastung für die Leasing-Gesellschaften darstellten. Die Mindestanforderungen an das Risikomanagement, abgekürzt MaRisk, sind verbindliche Vorgaben der BaFin, wie das Risikomanagement ausgestaltet werden soll. Sie wurden von der BaFin in Form von Rundschreiben veröffentlicht und beinhalten qualitative Anforderungen an das Risikomanagement, die Leasing-Gesellschaften zu berücksichtigen haben. Dabei sind die Vorgaben weitgehend unspezifisch, so dass breiter Raum für eine unternehmensindividuelle und vor allem angemessene Umsetzung besteht. Besondere Bedeutung hat der Grundsatz der (doppelten) Proportionalität, der ausdrücklich festlegt, dass Größe, Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt der Geschäftsaktivitäten zu berücksichtigen sind.

MaRisk ist modular aufgebaut: Im allgemeinen Teil befinden sich grundsätzliche Prinzipien für die Ausgestaltung des Risikomanagements. Im besonderen Teil werden die spezifischen Anforderungen an die Aufbau- und Ablauforganisation und an die Prozesse zur Steuerung und zum Controlling von Adressausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts- und operationelle Risiken dargestellt. Außerdem wird dort der organisatorische Rahmen für die interne Revision vorgegeben.

Risikomanagement kein Novum für Leasing-Gesellschaften

Risikomanagement ist für Leasing-Gesellschaften kein Novum, sondern seit jeher ein integraler Bestandteil der täglichen Geschäftspraxis – sowohl bei großen Gesellschaften als auch bei mittelständischen Leasing-Unternehmen. Deshalb waren es weniger die inhaltlichen Anforderungen, die die Leasing-Gesellschaften vor neue Herausforderungen gestellt haben, als vielmehr die aufsichtsrechtlich konforme formale Umsetzung. Auch wenn die Umsetzung der MaRisk einen erheblichen Kraftaufwand bedeutet und die Branche zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt getroffen hat, stellen die MaRisk nicht nur eine Verpflichtung dar, sondern bieten auch eine Chance, sich erneut und intensiv mit dem bestehenden Risikomanagement auseinander zu setzen und die bestehende Aufbau- und Ablauforganisation kritisch zu hinterfragen. Die Umsetzung wird von der Pflicht zur Kür, wenn es dabei gelingt, bestehende Prozesse effizienter zu gestalten.

Aufsicht mit Augenmaß

Der Grundsatz einer „Aufsicht mit Augenmaß“ gilt nicht nur inhaltlich, sondern auch in zeitlicher Hinsicht. 2009 mussten die Anforderungen noch nicht in voller Tiefe umgesetzt sein. Es wurde jedoch erwartet, dass ernsthaft in weiten Teilen mit der Umsetzung begonnen und ein Zeitplan bis zur vollständigen Ausführung in 2010 entwickelt wurde. Ein zeitlich ambitioniertes Vorhaben – auch für diejenigen Gesellschaften, die bereits frühzeitig erste Schritte eingeleitet hatten.

Um Mitgliedsgesellschaften bei der Umsetzung zu unterstützen, hat der BDL Anwendungshinweise entwickelt, die aus einem Leitfaden, einer Broschüre zum Basiswissen und einem Anforderungsscheck bestehen.



Das Angebot wurde durch Workshops in Frankfurt a. M., Hamburg und München ergänzt, die mit rund 130 Teilnehmern gut besucht waren. Die Workshops dienten nicht zuletzt dem Erfahrungsaustausch bei der Umsetzung der MaRisk. Da bisher wenige Erkenntnisse vorliegen und die MaRisk breiten Interpretationsspielraum bieten, kommt der Zusammenarbeit auch mit Wirtschaftsprüfern, Bundesbank und BaFin eine besondere Bedeutung zu. In dem Maße, wie sich Standards etablieren, wird es für jede Leasing-Gesellschaft einfacher, eine unternehmensindividuelle Form der Umsetzung der MaRisk zu entwickeln.

Risikotragfähigkeit als zentraler MaRisk-Bestandteil

Zentraler Bestandteil der MaRisk ist das Konzept der Risikotragfähigkeit. Dabei bedeutet Risikotragfähigkeit, dass die Risikodeckungsmasse einer Gesellschaft nie größer als das vorhandene Risikodeckungspotenzial sein darf. Die Deckungsmasse wird durch denjenigen Teil des Risikodeckungspotenzials bestimmt, der im Rahmen der Unternehmensführung zur Deckung potenzieller Verluste vorgesehen wird. Das Risikodeckungspotenzial ist daher gleich dem maximal einsetzbaren Kapital und wird durch die Vermögensmasse und die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit einer Gesellschaft festgelegt. Die Bestimmung der Risikodeckungsmasse ist an die Quantifizierung der wesentlichen Risiken, denen sich eine Gesellschaft aussetzt, geknüpft. Zur Methodik der Berechnung werden keine expliziten Vorgaben gemacht. Hingegen wird ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die Annahmen, die der Berechnung zugrunde liegen, nachvollziehbar begründet sein müssen und die Methodik regelmäßig auf Angemessenheit geprüft wird.

Die Interne Revision unterstützt die Unternehmensleitung in ihrer Kontrollfunktion durch unabhängige Prüfungen. Dabei sollen die folgenden, primären Funktionen erfüllt werden: Als Instrument der Geschäftsleitung hat die Interne Revision sicher zu stellen, dass Prozesse ordnungsgemäß ablaufen, Gesetze und Verordnungen eingehalten werden (Vertrauensfunktion) und das Entdeckungsrisiko für Personen, die dolose Handlungen begehen, erhöht wird (Präventivfunktion). Zusätzlich soll die Transparenz der Prozesse und Organisationseinheiten gesteigert werden, um die Geschäftsleitung bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen (Informationsfunktion). Dabei soll die Interne Revision risikoorientiert prüfen und sich auf alle Aktivitäten und Prozesse einer Gesellschaft erstrecken. Als Voraussetzung gelten die Selbständigkeit und Unabhängigkeit von anderen betrieblichen Prozessen. Gerade für mittelständische Gesellschaften kann es jedoch mit erheblichem Aufwand verbunden sein, diese formalen Anforderungen auch organisatorisch umzusetzen. Um unverhältnismäßigem Aufwand zu begegnen, sind jedoch Öffnungsklauseln vorgesehen, wie die, die es einem Geschäftsleiter erlauben, die Aufgaben der Internen Revision selbst wahrzunehmen.

Der BDL entwickelt derzeit für die Themen Interne Revision und Risikotragfähigkeit ausführliche Leitfäden, die die Mitgliedsgesellschaften bei der Umsetzung unterstützen. Diese werden die schon bestehenden MaRisk-Materialien ergänzen.

Ausblick

Die Herausforderungen durch die Aufsicht werden auch 2010 gravierend sein. Da die wesentlichen Aufgaben bis zum Jahresende abgeschlossen sein müssen, besteht die Aussicht, dass die Branche ihre Ressourcen dann wieder uneingeschränkt dem Kerngeschäft widmen kann. ■

Refinanzierungsbedingungen – gute Gründe für eine Entspannung

Die Leasing-Branche hat 2009 ein schwieriges Jahr durchlaufen. Zum ersten Mal in der Geschichte des Leasing sank nicht nur das Neugeschäftsvolumen, sondern gleichzeitig auch die Leasing-Quote, d. h. der Anteil der durch Leasing realisierten Investitionen. Ursache für diesen doppelten Einbruch war zum einen das dramatische Schrumpfen der Ausrüstungsinvestitionen, und zum anderen – und dies war eine völlig neue Erfahrung – klagten zahlreiche Leasing-Gesellschaften über Schwierigkeiten bei der Refinanzierung. Der Rückgang des Neugeschäfts war somit nicht nur durch die nachlassende Nachfrage nach Investitionsgütern bedingt. Aufgrund von Finanzierungsengpässen waren einige Leasing-Gesellschaften gezwungen, ihr Neugeschäft einzuschränken. Damit wurde die Leasing-Branche voll in den Sog der Turbulenzen, die durch die Finanzmarktkrise ausgelöst wurden, hineingezogen. Zwei Umfragen unter den BDL-Mitgliedern ergaben, dass viele Banken höhere Anforderungen an die Sicherheiten stellten, sich die Kreditbearbeitungsdauer verlängert hat und die Anzahl der Refinanzierungspartner im Durchschnitt zurückgegangen ist.

Auf dem Refinanzierungsmarkt machte sich deutlich bemerkbar, dass einige Banken ihre Tätigkeit in der Refinanzierung von Leasing-Unternehmen einschränkten oder sogar ganz einstellten. In allen Fällen waren es nicht die mangelnde Profitabilität oder gar Ausfälle von Forderungen an Leasing-Gesellschaften, die zur Aufgabe oder Einschränkung der Refinanzierungstätigkeit führten. Ursache waren vielmehr die mittelbaren Auswirkungen von Ertragseinbrüchen aufgrund der Finanzmarktkrise: Auflagen der Europäischen Kommission oder des SoFFin sowie die Umsetzung geschäftspolitischer Entscheidungen führten bei einigen Banken zu einer Konzentration auf ein reduziertes Spektrum an Kerngeschäftsfeldern, zu dem die Leasing-Refinanzierung

nicht mehr gehörte. Die dadurch entstandenen Lücken konnten nicht immer durch eine Ausweitung der Linien bei anderen Refinanzierungspartnern ausgeglichen werden.

Wachstumspotenzial

Umfragen zeigen, dass die Bedeutung des Leasing insbesondere für mittelständische Unternehmen wieder zunehmen wird. Rund ein Drittel der Mittelständler plant demnach, künftig verstärkt auf Leasing zurückzugreifen. Springt die Konjunktur wieder an, so wird die Nachfrage nach Leasing voraussichtlich stärker wachsen als die Investitionstätigkeit. Damit bleibt die Sicherstellung einer ausreichenden Refinanzierungsbasis eine der Herausforderungen für die Leasing-Branche.

Aus Sicht der Banken ist die Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften ein Geschäftsfeld, das ein hohes Wachstumspotenzial verspricht, denn hier kommen zwei Faktoren zusammen: Eine geschrumpfte Zahl an Refinanzierungspartnern sieht sich einer mittel- bis langfristig zunehmenden Nachfrage nach Leasing gegenüber, die es zu finanzieren gilt.

Leasing ist risikoarm

Durch Leasing wird die Anschaffung von Sachvermögensgegenständen realisiert. Daher ähnelt Leasing einem Investitionskredit, wobei das Investitionsobjekt als Sicherheit dient. Gegenüber dem Kreditgeber hat der Leasing-Geber aber einen entscheidenden Vorteil: Als juristischer Eigentümer kann er das Objekt im Insolvenzfall aussondern und eigenständig verwerten. Der schnelle Zugriff auf das Objekt sichert nicht nur einen zügigen Rückfluss der noch ausstehenden Forderungen, sondern auch höhere Erlöse als bei

einer Verwertung durch den Insolvenzverwalter. Hinzu kommt: Leasing-Gesellschaften sind auf die Vermarktung gebrauchter Objekte spezialisiert, denn auch bei ordnungsgemäß abgewickelten Leasing-Verträgen muss das Objekt nach Ablauf der Mietzeit bestmöglich verwertet werden. Leasing-Gesellschaften verfügen daher über die Infrastruktur und die Marktkenntnisse, um gebrauchte Objekte gut vermarkten zu können. Somit überrascht nicht, dass empirische Untersuchungen höhere Rückflussquoten bzw. einen geringeren Verlust im Insolvenzfall (LGD) von ausgefallenen Leasing-Verträgen gegenüber ausgefallenen besicherten Krediten belegen.

Aus Sicht der Refinanzierungsbank kommt hinzu, dass – abgesehen vom Big-Ticket-Leasing – nicht einzelne Leasing-Verträge refinanziert werden, sondern die Leasing-Gesellschaft, deren Risikoposition aus einem Portfolio an Verträgen besteht, der Kreditnehmer ist. Das Ausfallrisiko der Leasing-Gesellschaft liegt aufgrund von Diversifikationseffekten und aufgrund des vorhandenen Eigenkapitals als Verlustpuffer deutlich unter dem der einzelnen Leasing-Verträge. Dieser Effekt wirkt umso stärker, je granularer das Portfolio ist, d. h. je geringer der Anteil eines einzelnen Leasing-Vertrags am Gesamtportfolio ist.

Seit Ende 2008 unterliegen Leasing-Gesellschaften einer eingeschränkten Bankenaufsicht. Unter anderem müssen sie die Mindestanforderungen für das Risikomanagement (MaRisk) befolgen. Damit wird das Management der leasingtypischen Risiken zu einem zentralen Bestandteil der regulatorischen Anforderungen. Leasing-Gesellschaften müssen ähnlich wie Banken im Rahmen der Risikotragfähigkeitsrechnung ihr Gesamtrisikoprofil und ihr Risikodeckungspotenzial bestimmen. Insbesondere bei kleineren und

mittleren Leasing-Gesellschaften wird es aufgrund der regulatorischen Anforderungen zu einem Ausbau der Risikomanagementsysteme kommen. Für Refinanzierungspartner von Leasing-Unternehmen bedeutet dies zusätzliche Sicherheit und mehr Transparenz.

Leasing schont das regulatorische Eigenkapital

Die Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften ist damit ein Geschäftsfeld, das wenig Eigenkapital bindet, und zwar sowohl ökonomisches als auch regulatorisches Eigenkapital. Die geringe Bindung von ökonomischem Eigenkapital ergibt sich unmittelbar aus dem äußerst geringen Ausfallrisiko. Von einer Reduzierung des regulatorischen Eigenkapitals können vor allem solche Banken profitieren, die den auf internen Ratings basierenden Ansatz (IRBA) anwenden. Angesichts der Bestrebungen, die Anforderungen an die Eigenmittelunterlegung zu verschärfen, ist dies ein nicht zu unterschätzender Vorteil der Leasing-Refinanzierung.

Entspannung in 2010 erwartet

Zusammengenommen sprechen daher überzeugende Gründe dafür, dass die Leasing-Branche die krisenbedingten Refinanzierungsprobleme in 2010 überwinden kann. Dabei werden zusätzlich Maßnahmen wirken, die 2009 mit Unterstützung des Ausschusses für Finanzierungsfragen eingeleitet und durch die intensive Tätigkeit von Arbeitsgruppen begleitet wurden. Neben dem Ausbau der Beziehung zu Förderbanken, dienen diese Maßnahmen dazu, neue Refinanzierungsquellen zu erschließen und die guten Beziehungen zu bestehenden Refinanzierungspartnern auszubauen. ■

Interessenvertretung und Dienstleistung bilden die Säulen des Verbandsfundaments

Erfolgreiche Verbandsarbeit erfordert eine permanente Anpassung an die wechselnden Anforderungen der Mitglieder ebenso wie an das sich ändernde Umfeld. Die Attraktivität eines Verbandes misst sich nicht mehr ausschließlich an seiner Funktion als Interessen- und Branchenvertretung. Vielmehr fragt jedes einzelne Mitglied nach seinem persönlichen Nutzen und danach, welchen Mehrwert der Verband ihm bieten kann. Der Verband als Dienstleister ist besonders in einer heterogenen Branche wie der Leasing-Wirtschaft gefragt, in der zahlreiche mittelständische Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können. Dies hat schon die Mitgliederbefragung 2007/08 bewiesen. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden daher die Säulen eines modernen Verbandsfundamentes. Im Berichtszeitraum war der BDL auf beiden Gebieten stark gefordert.

Durch intensive Lobbyarbeit mussten die Interessen der Leasing-Wirtschaft bei den aktuellen Gesetzesvorhaben zur Einbindung von Leasing in das Gesetz über das Kreditwesen vertreten werden. Dabei wurden Verbündete der Spitzenverbände oder aus dem Bereich der Wirtschaftsforschung ins Boot geholt. Eine intensive Kooperation des BDL besteht schon seit Jahren mit dem ifo Institut für Wirtschaftsforschung. Auf dem Parlamentarischen Abend des BDL konnte Arno Städtler, Investitionsforscher des ifo Instituts, vor Politikern der Regierungskoalition und Opposition die Bedeutung des Leasing für die Investitionen und damit für das Wirtschaftswachstum überzeugend darstellen. Die Grußworte der anwesenden Parlamentarischen Staatssekretäre Hartmut Koschyk (Bundesfinanzministerium) und Ernst Burgbacher (Bundeswirtschaftsministerium) zeigten, dass der Verband bei Politik und Verwaltung als Gesprächspartner anerkannt ist und Wertschätzung genießt.

Die Lobbyarbeit wurde intensiv von Presse- und Öffentlichkeitsarbeit begleitet. Regelmäßige Presseinformationen, ausführliche Gespräche mit Wirtschaftsjournalisten und die Jahrespressekonferenz in Frankfurt spiegelten die Argumente der Leasing-Branche in der Berichterstattung der Medien wider. Wichtig war eine aktuelle und qualitativ hochwertige interne Kommunikation. Die Mitgliedsunternehmen wurden daher mittels elektronischer Rundscheiben stets auf dem neusten Stand gehalten.

Workshops und Informationspakete zur Finanzmarktaufsicht

In einem flexiblen, innovativen Prozess der Serviceerweiterung schaffte der Verband im Berichtszeitraum einen deutlichen qualitativen Mehrwert für seine Mitglieder: Durch den Status als Finanzdienstleistungsinstitute, den die Leasing-Gesellschaften seit 2009 inne haben, müssen sie eine Reihe aufsichtsrechtlicher Pflichten erfüllen – festgeschrieben im Gesetz über das Kreditwesen (KWG). Der BDL hat zusammen mit Steria Mummert zum geforderten Risikomanagement ein detailliertes Informationspaket aus Leitfaden, Anforderungsscheck und Basiswissen geschnürt. In Workshops konnte das Wissen zu MaRisk vertieft werden. Damit ist das Thema nicht abgeschlossen. Weitere Leitfäden zur Risikotragfähigkeit und internen Revision werden 2010 erscheinen. Auch die Anforderungen an die Geldwäschebekämpfung wurden durch Fachseminare und Anwendungsempfehlungen vermittelt. Darüber hinaus wurde im passwortgeschützten Mitgliederbereich des BDL-Internets ein interaktives Forum eingerichtet, in dem sich die Geldwäschebeauftragten der Mitgliedsgesellschaften austauschen können.



Generell nimmt das Intranet in der Verbandsarbeit 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 mit Ansprechpartnern (Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Softwareanbieter etc.) und Formulare.

Unterstützung der Pressearbeit der Mitglieder

Auch die Serviceangebote für die Mitglieder zum Bereich der Öffentlichkeitsarbeit stehen im Intranet zum Download bereit. Dort finden sich Themendienste zu speziellen Fragestellungen und Aspekten, Muster-Präsentationen und -Presstexte. Speziell für die Bedürfnisse mittelständischer Leasing-Gesellschaften, die über keinen eigenen Kommunikationsexperten

verfügen, wurde im Berichtszeitraum ein Handbuch für Pressearbeit als Loseblatt-Sammlung entwickelt, das speziell auf die Leasing-Branche zugeschnitten ist. Ziel ist es auch, die Mitglieder als Multiplikatoren zu nutzen. Wenn sie in ihrer Region die übergeordnete, bundesweite Pressearbeit des Verbands unterstützen, kann den Branchenthemen mehr Durchschlagkraft gegeben werden. Dadurch erhöht sich auch die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit auf die gesamte Branche. ■

Aufgaben und Leistungen des BDL

Die Leasing-Branche in Deutschland kann auf eine bald 50-jährige Geschichte zurückblicken. 1962 nahmen die ersten Leasing-Unternehmen ihre Geschäftstätigkeit auf. Sie betraten dabei in zweifacher Hinsicht unbekanntes Terrain: Einerseits dominierte der Eigentumsgedanke bis dato das unternehmerische Handeln. Die heute gefestigte Auffassung, dass die Nutzung eines Objekts Werte schafft und nicht ausschließlich das reine Eigentum daran, war noch unterentwickelt. Andererseits fehlten rechtlich und steuerlich präzise definierte Rahmenbedingungen. So galt es, die zahlreichen Vorteile des innovativen Produkts Leasing im Markt zu kommunizieren und vor allem die juristischen Grundlagen zu klären.

Zehn Jahre später, im Jahr 1972, gründete sich anlässlich der beiden ersten grundlegenden Leasing-Erlasse der damaligen Finanzverwaltung der Vorgängerverband des heutigen Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen. 2001 fusionierte die Organisation mit dem 1989 ins Leben gerufenen Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen. Seitdem vertritt der vereinigte BDL als einziger Verband die Interessen der gesamten deutschen Leasing-Wirtschaft und kann damit erfolgreicher und nachdrücklicher die Anliegen der Branche verfolgen. Mit seinen rund 200 Mitgliedsunternehmen repräsentiert der BDL über 90 Prozent des Marktvolumens.

Förderung und Schutz des Leasing in Deutschland

Oberstes Verbandsziel ist es, Leasing in Deutschland zu fördern und zu schützen. Damit einher geht die Sicherung fairer steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, wozu insbesondere die Wahrung der Interessen der Leasing-Wirtschaft gegenüber dem Gesetzgeber und der Verwaltung

zählen. Der BDL setzt sich dabei für eine sachgerechte Gesetzgebung und Verwaltungspraxis in allen leasingrelevanten Rechtsgebieten ein, besonders im Bilanz- und Steuerrecht, im Zivilrecht sowie bei staatlichen Fördermaßnahmen. Gerade in dieser Hinsicht war 2009 ein herausforderndes und arbeitsreiches Jahr.

Kommunikation des Produkts Leasing

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

Umfangreiche Dienstleistungen

Gegenüber seinen Mitgliedsunternehmen versteht sich der BDL als Dienstleister und bietet eine Vielzahl wichtiger Serviceleistungen an. Im Mittelpunkt dabei stehen die Analyse, Aufbereitung und Bereitstellung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen. Mit regelmäßigen Rundschreiben informiert der BDL über Marktdaten und über wichtige Änderungen in Gesetzgebung und Rechtsprechung. Er veranstaltet Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen. Ein umfangreiches Seminarprogramm rundet das Dienstleistungsspektrum des Verbandes ab.

International vernetzt

In den vergangenen Jahren hat das internationale Geschäft der BDL-Mitglieder stetig zugenommen. Entsprechend hat auch der BDL sein internationales Engagement ausgebaut. Und dies umso mehr, als im Zuge der fortschreitenden Erweiterung und Harmonisierung des europäischen Marktes in immer stärkerem Maße leasingrelevante Verordnungen und Richtlinien in Brüssel initiiert werden. Deshalb engagiert sich der BDL grenzüberschreitend für die Belange der Leasing-Wirtschaft, unter anderem durch seine Mitgliedschaft im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände, der Leaseurope.

Unter der deutschen Präsidentschaft von Prof. Rüdiger Freiherr von Fölkersamb, langjähriges Mitglied im BDL-Vorstand, entwickelte sich die Geschäftsstelle der Leaseurope in Brüssel zu einem schlagkräftigen, engagierten Team, deren Schwerpunktthema im Berichtszeitraum die Reformpläne zur internationalen Leasing-Bilanzierung war (vgl. Bericht zum Kapitel Steuern). Zum Abschluss der deutschen Präsidentschaft, die satzungsgemäß nach zwei Jahren Ende 2010 ausläuft, wird die jährliche Mitgliederversammlung der Leaseurope dieses Jahr am 30. September/1. Oktober in Hamburg tagen.

Leaseurope vereinigt als Dachverband mit 46 Mitgliedern aus 34 Ländern die europäischen Verbände der Leasing- und Fahrzeugvermietungswirtschaft. Die Produktpalette der von Leaseurope repräsentierten Unternehmen reicht vom Mietkauf über Finanzierungsleasing und Operate-Leasing aller Arten von Objekten (Mobilien und Immobilien) bis zur Vermietung von Personen- und Lastkraftwagen. Leaseurope repräsentiert ca. 96 Prozent des relevanten Marktes in Europa. In 2009 haben die von Leaseurope über ihre Mitgliedsverbände

repräsentierten Unternehmen Leasing-Investitionen von 216 Mrd. Euro generiert. Sie erlitten damit einen Rückgang von 28 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

25 Jahre Leasing-Forschung

Seit nunmehr 25 Jahren untersucht das Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln das wissenschaftliche Fundament dieses Finanzierungsinstruments. Neben grundlegenden Analysen – z. B. zur Vorteilhaftigkeit – widmet sich das Institut auch aktuellen Fragestellungen. Getragen wird die Arbeit des Instituts vom „Verein zur Förderung des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln e.V.“, der sich wiederum durch die Beiträge und Spenden seiner Mitglieder – Unternehmen, öffentlich-rechtliche Körperschaften, Verbände und Privatpersonen – finanziert. Über den Förderverein besteht eine enge ideelle Verbindung mit dem BDL, da viele Vertreter Mitglied beider Organisationen sind. Der Förderverein soll helfen, die Verbindung zwischen Leasing-Praxis und Wissenschaft enger zu gestalten. Im Rahmen von Seminaren und bankwirtschaftlichen Vorlesungen an der Universität zu Köln werden leasingspezifische Inhalte auch in den universitären Lehrbetrieb integriert.

Das Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln ist die einzige Institution seiner Art in Deutschland und Europa. Geleitet wird das Institut von Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels, der 2002 dem Gründungsdirektor Univ.-Prof. Dr. Hans E. Büschgen nachfolgte.

Der BDL unterstützt die Ziele und die Arbeit des Forschungsinstituts nach Kräften, so dass bereits zahlreiche Gemeinschaftsprojekte erfolgreich abgeschlossen werden konnten. ■

Struktur und Marktvolumen

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

Im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) sind 194 Mitglieder organisiert. Mit einem Neugeschäftsvolumen im Leasing und Mietkauf von 40,8 Mrd. Euro im Jahr 2009 decken diese Mitgliedsunternehmen rund 90 Prozent des deutschen Gesamtmarktes ab. Da mit wenigen Ausnahmen alle größeren Leasing-Unternehmen Mitglied im BDL sind, verteilt sich das verbleibende, nicht von Verbandsangehörigen generierte Leasing-Neugeschäftsvolumen auf viele überwiegend kleinere Leasing-Gesellschaften.

Im Mai 2010 gehörten dem BDL 194 Leasing-Gesellschaften als Mitglieder an. Von diesen waren 169 Unternehmen ausschließlich im Mobilen-Leasing, fünf ausschließlich im Immobilien-Leasing und 20 in beiden Bereichen tätig. Von allen Mitgliedsgesellschaften haben 32 einen Hersteller-, 54 einen Banken- und 108 einen unabhängigen Hintergrund. Damit ist die Eigentümerstruktur der Mitgliedsunternehmen zahlenmäßig stabil geblieben.

Knapp ein Drittel der BDL-Mitglieder hat einen ausländischen Hintergrund, d. h. eine Muttergesellschaft, die nicht in Deutschland ihren Sitz hat. Diese haben 2009 26 Prozent des Neugeschäfts erwirtschaftet, was

einem Rückgang von 30 Prozent entspricht. Die anderen BDL-Mitgliedsgesellschaften verzeichneten ein Minus von 22 Prozent im Jahr 2009.

Leasing-Branche ist mittelständisch geprägt

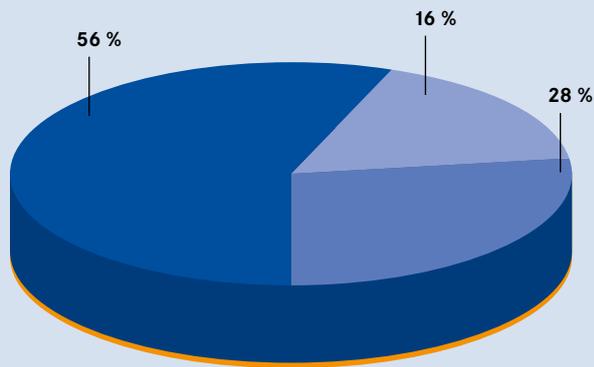
Eine Strukturanalyse der BDL-Mitglieder nach Größenklassen zeigt folgendes Bild: Über die Hälfte der Mitgliedsunternehmen hat weniger als 15 Beschäftigte, rund drei Viertel weniger als 50. Rund ein Drittel der BDL-Mitglieder verfügt lediglich über einen Einzelgeschäftsführer oder Einzelvorstand. Dabei handelt es sich sehr häufig um inhabergeführte Unternehmen. Die BDL-Mitglieder beschäftigten 13.000 Mitarbeiter in 2009, dies sind zwei Prozent weniger als im Vorjahr.

Internationales Leasing-Geschäft

Ungefähr ein Drittel der Mitgliedsunternehmen des BDL ist im Auslandsgeschäft aktiv. Insbesondere in den mittel- und osteuropäischen Staaten bieten sich nach der EU-Erweiterung attraktive Marktchancen mit großem Wachstumspotenzial. Die Leasing-Unternehmen begleiten ihre deutschen Kunden bei der Erschließung neuer Märkte und stehen auch im Ausland als zuverlässiger Partner in Sachen Investitions- und Absatzfinanzierung zur Verfügung. Es werden zwei Arten von Auslandsgeschäften im Leasing unterschieden: das Cross-Border-Leasing und das Domestic-Leasing. Beim Cross-Border-Leasing wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer geschlossen. Beim Domestic-Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens.

Eigentümerhintergrund der Mitgliedsunternehmen

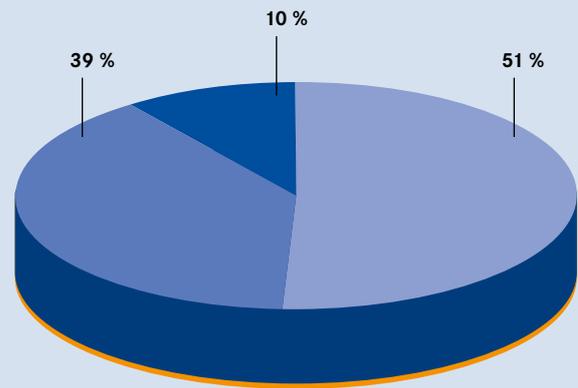
Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Quelle: BDL

■ Unabhängige ■ Herstellernah ■ Bankennah

Anteil am Neugeschäft Mobilien-Leasing



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

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

Amtswechsel

In der Geschäftsführung des BDL gab es zum Jahresbeginn einen Wechsel: Horst Fittler ist seit dem 1. Februar 2010 neuer Hauptgeschäftsführer des Verbandes. Friedhelm Westebbe hat sich nach 27 Jahren in der Leasing-Branche, davon acht Jahre als Hauptgeschäftsführer des BDL, Ende Januar aus dem aktiven Berufsleben zurückgezogen. Bei der offiziellen Verabschiedung in Berlin betonte BDL-Präsident Martin Mudersbach seine Leistung für den Verband: „Der BDL ist heute ein anerkannter Gesprächspartner für Politik, Verwaltung und Presse. Friedhelm Westebbe hat den Verband für die Mitgliedsgesellschaften zu einem serviceorientierten Dienstleister mit modernen Kommunikationsinstrumenten weiterentwickelt.“

Verbandsgeschäftsstelle

Stand Mai 2010

Kommandantenstraße 80
10117 Berlin

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

bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

Horst Fittler

Hauptgeschäftsführer

Dr. Martin Vosseler

Geschäftsführer/Bereich Bilanzierung und Steuern

Tina Bergbauer

Referatsleiterin Recht

Dr. Matthias Pytlik

Referatsleiter Betriebswirtschaft und Finanzierung

Heike Schur

Referatsleiterin Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

Dr. Johannes Sczech

Referatsleiter Betriebswirtschaft,
Fortbildung und Statistik

Sekretariat:

Kerstin Bachmann
Kathrin Dickhoff
Petra Hannemann
Gisela Stoy



Vorstand

Martin Mudersbach

Präsident
Vorsitzender der Geschäftsleitung
akf leasing GmbH & Co KG

Prof. Rüdiger Frhr. von Fölkersamb

Vizepräsident
Mitglied des Vorstandes
Deutsche Leasing AG

Thomas Kolvenbach

Vizepräsident
Geschäftsführender Gesellschafter
COMCO Leasing GmbH

Jochen Jehmlich

Sprecher der Geschäftsführung
GEFA-Leasing GmbH

Jürgen Mossakowski

Vorstandsvorsitzender
CHG-MERIDIAN
Deutsche Computer Leasing AG

Rüdiger Pehle

Geschäftsführer
PV.A Leasing in Europa GmbH

Lars-Henner Santelmann

Vorsitzender der Geschäftsführung
Volkswagen Leasing GmbH

Ludwig W. Schott

Vorstand
VR-LEASING AG

Dr. Martin Starck

Sprecher der Geschäftsführung
LBBW Leasing GmbH

Betriebswirtschaftlicher Ausschuss

Maximilian Meggle

Vorsitzender
MMV Leasing GmbH

Harald Brenner

SüdLeasing GmbH

Michael Fichter

IKB Leasing GmbH

Dr. Uwe Hack

GRENKELEASING AG

Heinz-Hermann Hellen

Deutsche Leasing AG

Hans Kronschnabl

BMW Leasing GmbH

Frederik Linthout

UniCredit Leasing GmbH

Olaf Meyer

Siemens Finance & Leasing GmbH

Michael Mohr

abcfinance GmbH

Klaus Murmann

LHI Leasing GmbH

Thomas Quotschalla

AAB Leasing GmbH

Marion Schäfer

MILLER LEASING MIETE GMBH

Rainer Schulte

VR-LEASING AG

Joachim Schulz

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Klauspeter Seck

Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)

Ulrich Weyer

akf leasing GmbH & Co. KG

Bilanz- und Steuerausschuss

Paul Dillenberger

Vorsitzender
Deutsche Leasing AG

Volker Bengsch

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

Dr. Stephan Berdesinski

für: SüdLeasing GmbH

Dierk Cordes

leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Hartmut Gersch

für: Deutsche Immobilien Leasing GmbH (DIL)

Dr. André H. Grabowski

Volkswagen Leasing GmbH

Ulrich Haumering

Disko Leasing GmbH

Norman Heye

UniCredit Leasing GmbH

Thomas Neubacher

Commerz Real AG

Bernhard Regnery

für: KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

Dr. Helmut Rehm

KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Clemens Richter

LHI Leasing GmbH

Walter H. Rösgen

Capital & Concept Leasing GmbH

Christoph Schalley

Mercedes-Benz Leasing GmbH

Jörg Schröder

MMV Leasing GmbH

Marion Schupp

VR-LEASING AG

Matthias Sprank

ALD Lease Finanz GmbH

Andreas Strauch

GEFA-Leasing GmbH

Dr. Hans Volkert Volckens

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Ausschuss für Finanzierungsfragen

Thomas Agerholm

Vorsitzender
HW Leasing GmbH

Martin Ahammer

UVW-Leasing GmbH

Thomas Banck

COMCO Leasing GmbH

Christina Brand

AGL Anlagen- und Geräte Leasing GmbH

Hans-Joachim Dörr

TRUMPF Leasing + Service GmbH & Co. KG

Dietmar Fuhs

Disko Leasing GmbH

Michael Graf

leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Thomas Grübner

Elbe-Leasing GmbH

Heinz-Joachim Hill

CM Finance GmbH

Matthias Hommel

VR-LEASING AG

Erwin Kaiser

UniCredit Leasing GmbH

Alexander T. Knebel

CONLINK Leasing GmbH & Co.

Dr. Max Kühner

LT-Verwaltung GmbH

Volkmar Lange

CHG-MERIDIAN Deutsche Computer Leasing AG

Klaus Lenschen

Aachener Direkt Leasing AG

Manfred Miller

MILLER LEASING MIETE GmbH

Franz Reith

GEFA-Leasing GmbH

Michael Schepe

AWG Leasing GmbH

Volker Schumacher

Deutsche Leasing AG

Jenny Ursinus

abcfinance GmbH



Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit

Holger Rost

Vorsitzender
COMCO Autoleasing GmbH & Co. KG

Maike Denk

VR-LEASING AG

Kati Eggert

Deutsche Leasing AG

Rainer Goldberg

IKB Leasing GmbH

Yvonne Herfurth

UniCredit Leasing GmbH

Gerrit Kirstein

GEFA-Leasing GmbH

Heiko Krauter

SüdLeasing GmbH

Karolina Müller

Commerz Real AG

Peter Pelinka

COMCO Leasing GmbH

Ralf Werthmann

Volkswagen Leasing GmbH

Rechtsausschuss

Uwe Scharff

Vorsitzender
GEFA-Leasing GmbH

Gerd Asam

LHI Leasing GmbH

Dorthe Bendig

SüdLeasing GmbH

Lothar Breitfeld

MMV Leasing GmbH

Claudia Doerr

für: Siemens Finance & Leasing GmbH

Michael Felde

Deutsche Leasing AG

Joachim Francke

RAe Francke & Partner

Beatrix Gölzenleuchter

TOYOTA Leasing GmbH

Dr. Ernst-Gerald Koch

für: UTA Leasing GmbH

Benno Kreuzmair

für: MAN Financial Services GmbH

Thorsten Kroog

HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

Klaus Liedgens

Commerz Real AG

Jürgen Martin

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

Markus Strauß

Volkswagen Leasing GmbH

Martin Werthmann

De Lage Landen GmbH

Herbert Zahn

für: GRENKELEASING AG

Horst Zimmermann

UniCredit Leasing GmbH

BDL-Forum Mittelstand

Michael Mohr

Vorsitzender
abcfinance GmbH

Wolfgang Marschall

stv. Vorsitzender
Columbus Leasing GmbH

BDL-Forum IT

Guido Stöcker

Vorsitzender
VR-LEASING AG

Leaseurope-Delegierte des BDL

Board

Prof. Rüdiger Frhr. von Fölkersamb
Deutsche Leasing AG

General Assembly – Mitglieder

Prof. Rüdiger Frhr. von Fölkersamb
Deutsche Leasing AG

Martin Mudersbach
akf leasing GmbH & Co KG

Thomas Kolvenbach
COMCO Leasing GmbH

Hubert Spechtenhauser
HANNOVER LEASING GmbH & Co. KG

General Assembly – Stellvertretende Mitglieder

Lars-Henner Santelmann
Volkswagen Leasing GmbH

Ludwig W. Schott
VR-LEASING AG

Hans-Joachim Spittler
MMV Leasing GmbH

Horst Fittler
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e.V.

Bilanzierungs- und Steuerausschuss

Heinz-Hermann Hellen
Deutsche Leasing AG

Rechtsausschuss

Uwe Scharff
GEFA-Leasing GmbH

Statistik- und Marketing-Ausschuss

Frederik Linthout
UniCredit Leasing GmbH

Arbeitsgruppe Leasing in Zentral- und Osteuropa

Sven Rahn
VR-LEASING AG

Bernd Schröck
Deutsche Leasing AG

Arbeitsgruppe Immobilien-Leasing

Ulrich Koch
VR-LEASING AG

Clemens Richter
LHI Leasing GmbH

Automotive Steering Group

Andreas Büchner
Volkswagen Bank GmbH

Truck Rental Working Group

Thomas Rieger
PEMA GmbH

Wichtige Verbandsveranstaltungen 2009/10

Redaktionsschluss 03. Mai 2010

28.01.2009	Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin	29.03. - 01.04.2009	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg
05.02.2009	Sitzung des Bilanz- und Steuer-ausschusses, Potsdam	31.03.2009	Seminar: Insolvenzrecht mit Bedeutung für das Mobilien-Leasing, Siegburg
12.02.2009	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin	20.04.2009	Seminar: Sicherheiten im Mobilien-Leasing, Siegburg
16.02.2009	Regionale Geschäftsführer-konferenz, Düsseldorf	20.04.2009	Seminar: Substanzwertrechnung für Mobilien-Leasing-Unternehmen, Bonn
17.02.2009	Regionale Geschäftsführer-konferenz, Frankfurt/Main	21. - 22.04.2009	Seminar: Einführung in die Analyse von Jahresabschlüssen, Bonn
18.02.2009	Regionale Geschäftsführer-konferenz, Stuttgart	28.04.2009	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin
19.02.2009	Regionale Geschäftsführer-konferenz, München	29.04.2009	Sitzung des Rechtsausschusses, Düsseldorf
23.02.2009	Regionale Geschäftsführer-konferenz, Hamburg	04. - 05.05.2009	Seminar: Qualifizierung von Leasing-Verkäufern: Kundengewinnung und Bindung am Telefon, Bonn
18.03.2009	Sitzung des Vorstands, Berlin	06.05.2009	Sitzung des Vorstandes, Leipzig
18.03.2009	7. Parlamentarischer Abend, Berlin	07.05.2009	16. Ordentliche Mitgliederversammlung, Leipzig
19.03.2009	Fachkonferenz Leasing und Kreditwirtschaft, Berlin	13.05.2009	Sitzung des Bilanz- und Steuer-ausschusses, Berlin
23.03.2009	Seminar: Vertriebssteuerung in Mobilien-Leasing-Unternehmen, Bonn		
24.03.2009	Forum IT, Düsseldorf		

18. - 19.05.2009	Seminar: Bilanzanalyse für den Außendienst, Bonn	02.10.2009	Sitzung des Vorstandes, Berlin
25.05.2009	Sitzung des Vorstandes, Bad Homburg	04. - 07.10.2009	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Münster
25. - 26.05.2009	Seminar: Zivilrechtliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Siegburg	27.10.2009	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin
28.05.2009	BDL-Forum Mittelstand, Frankfurt/Main	27.10.2009	BDL-Forum IT, Berlin
04.06.2009	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Dresden	09. - 10.11.2009	Seminar: Qualifizierung von Leasing-Verkäufern, Stufe 1, Bonn
18.06.2009	Seminar: Steuerliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Bonn	11.11.2009	Sitzung des Vorstandes, Frankfurt/Main
19.06.2009	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Essen	12.11.2009	17. Ordentliche Mitgliederversammlung/Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main
15.09.2009	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Ditzingen	13.11.2009	BDL-Juristentag, Frankfurt/Main
21.09.2009	Bilanzierung von Leasing-Verträgen nach IFRS, Bonn	23. - 25.11.2009	Seminar: BWA-Analyse für den Außendienst, Bonn
23.09.2009	Sitzung des Bilanz- und Steuer Ausschusses, Berlin	01.12.2009	BDL-Forum Mittelstand, Nürnberg
28.09.2009	Sitzung des Rechtsausschusses, Pullach	14. 12.2009	Seminar: Geldwäscherechtliche Anforderungen an Leasing-Gesellschaften, Siegburg
30.09.2009	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, München	20.01.2010	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Berlin
		22.01.2010	Seminar: Geldwäscherechtliche Anforderungen an Leasing-Gesellschaften, Siegburg

26.01.2010	Sitzung des Vorstandes, Berlin	17.03.2010	8. Parlamentarischer Abend, Berlin
29.01.2010	Sitzung des Bilanz- und Steuer- ausschusses, Stuttgart	21. - 24.03.2010	Seminar: Grundlagen des Mobilien- Leasing, Bamberg
05.02.2010	Seminar: Geldwäscherechtliche Anforderungen an Leasing-Gesell- schaften, Siegburg	26.03.2010	Seminar: Substanzwertrechnung für Mobilien-Leasing-Gesellschaf- ten, Bonn
09.02.2010	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin	12.04.2010	Seminar: Insolvenzrecht mit Be- deutung für das Mobilien-Leasing, Siegburg
16.02.2010	Regionale Geschäftsführerkonfe- renz, Hamburg	22.04.2010	Sitzung des Vorstandes, Bremen
23.02.2010	Regionale Geschäftsführerkonfe- renz, Düsseldorf	23.04.2010	18. Ordentliche Mitgliederver- sammlung, Bremen
24.02.2010	Regionale Geschäftsführerkonfe- renz, Frankfurt/Main		
01.03.2010	Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin		
02.03.2010	Regionale Geschäftsführerkonfe- renz, Stuttgart		
03.03.2010	Regionale Geschäftsführerkonfe- renz, München		
04.03.2010	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Hamburg		
17.03.2010	Sitzung des Vorstandes, Berlin		

} Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Kommandantenstraße 80
10117 Berlin

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

bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

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

www.leaseurope.org

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN

