Informationen über den Verband
und seine Arbeitsfelder

Jahresbericht 2004 05

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
LEASING-UNTERNEHMEN

Inhalt

Grußwort des Präsidenten

Leasing-Markt

Steuern

Recht

Betriebswirtschaft

Öffentlichkeitsarbeit

Finanzierung

Verbandsgremien

Chronik

04

Marktanteilsgewinne im Mobilien-Geschäft stimmen optimistisch 06

Deutschland braucht eine investitionsfreundliche Unternehmensbesteuerung 16

Leasing-Recht in Europa – Nationale Unterschiede und Harmonisierungstendenzen 18

Auslandsaktivitäten deutscher Leasing-Unternehmen – Motivation und Strategien 20

Zeitgemäß im World Wide Web 22

Renaissance der Leasing-Refinanzierung 24

· Verbandsgeschäftsstelle 26
· Vorstand
· Betriebswirtschaftlicher Ausschuss
· Bilanz- und Steuerausschuss
· Ausschuss für Finanzierungsfragen
· Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit
· Rechtsausschuss
· Arbeitskreis Mittelständischer Leasing-Unternehmen
· Arbeitskreis IT
· Leaseurope-Delegierte des BDL

Wichtige Verbandsveranstaltungen 2004/05 34

Grußwort des Präsidenten

Nach einer kurzen Verschnaufpause 2003 hat die deutsche Leasing-Wirtschaft wieder kräftig Fahrt aufgenommen; die Branche kann auf ein gutes Jahr 2004 zurückblicken. Bei erneut schwacher gesamtwirtschaftlicher Investitionstätigkeit haben die Leasing-Investitionen gegen den Trend weiter zugenommen und damit die Attraktivität des Produkts Leasing eindrucksvoll unter Beweis gestellt. Die Leasing-Quote, also der Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen, kletterte auf eine neue Höchstmarke von nunmehr 18,6 %. Bemerkenswert ist, wie unterschiedlich die Entwicklung in den beiden Teilsegmenten Mobilien- und Immobilien-Leasing verlaufen ist.

Im Mobilien-Leasing stieg das Neugeschäft um beachtliche 5,2 % und überschritt erstmals die Marke von 40 Mrd. Euro. Die Leasing-Quote in diesem Bereich erreicht Jahr für Jahr neue Rekordwerte und beläuft sich jetzt bereits auf 24,2 %. Damit hat das Mobilien-Leasing seine Position als Investitionsalternative Nr. 1 weiter ausbauen können und erfreut sich in Zeiten von Basel II und nach wie vor zurückhaltender Kreditvergabepolitik der Banken gerade auch beim Mittelstand größerer Beliebtheit denn je.

Ein ganz anderes Bild zeigt sich dagegen im Immobilien-Leasing. Hier ist der Markt geprägt von einem Rückgang um über 20 %. Dies ist zum einen ein Spiegelbild der rezessiven Entwicklung der gewerblichen und staatlichen Baunachfrage und zum anderen auf die Wirkungen der zu Beginn des Jahres 2004 in Kraft getretenen Mindestbesteuerung zurückzuführen. Letztere führt bei den im Immobilien- und Großmobilien-Leasing unverzichtbaren Objektgesellschaften zur Scheingewinnbesteuerung und zur endgültigen Nichtberücksichtigung großer Teile der leasingtypischen Anlaufverluste. Angesichts dessen tröstet es kaum, dass im Herbst letzten Jahres eine im Zuge des so genannten Richtlinien-Umsetzungsgesetzes zunächst drohende weitere steuerliche Benachteiligung für Objektgesellschaften fallen gelassen und stattdessen ein vom BDL alternativ unterbreiteter verträglicherer Gesetzgebungsvorschlag aufgegriffen wurde.

Erfreulich ist, dass sich in den letzten Monaten der Markt für die Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften durch den Eintritt zahlreicher neuer Anbieter deutlich belebt hat. Die Refinanzierungsseite, die bei einigen Leasing-Unternehmen schon zu einem Engpassfaktor zu werden drohte, steht somit einem weiteren Anstieg des Leasing-Investitionsvolumens nicht mehr im Wege.

Im zurückliegenden Jahr hat sich ein Trend fortgesetzt, der in unserer Branche schon seit längerem zu beobachten ist: Dem Auslandsgeschäft kommt für deutsche Leasing-Unternehmen ein immer größerer Stellenwert zu – sei es durch grenzüberschreitendes Leasing oder durch geschäftliche Aktivitäten von Auslandstochtergesellschaften. Nach der EU-Erweiterung bieten sich insbesondere in Mittel- und Osteuropa hervorragende Marktchancen mit großem Entwicklungspotenzial, die von den BDL-Mitgliedsgesellschaften zunehmend erschlossen werden. Der Verband hat dies zum Anlass genommen, im Rahmen des vorliegenden Jahresberichts einen Schwerpunkt auf Themen mit internationalem Bezug zu legen.

Ein Blick in die Zukunft unserer Branche lässt erwarten, dass die Auslandsaktivitäten deutscher Leasing-Unternehmen auf absehbare Zeit weiter überproportional zunehmen werden, solange das derzeit besonders attraktive Verhältnis von Risiken und Margen in den „Emerging Markets“ anhält. Die Entwicklung des inländischen Leasing-Geschäfts in 2005 lässt sich schwer prognostizieren. Der Start in das Jahr verlief für viele Leasing-Unternehmen durchaus hoffnungsvoll. Das vom BDL bei seinen Mitgliedsunternehmen erhobene Geschäftsklima deutete nach Jahren des Rückgangs der Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland für 2005 in Richtung eines bescheidenen Zuwachses. Das angestrebte Wachstum der Branche wird sich gleichwohl primär aus weiteren Marktanteilsgewinnen gegenüber anderen Investitionsformen speisen müssen. Dabei ist zu hoffen, dass Störfeuer in Form von investitionsschädlichen Gesetzesänderungsvorhaben ausbleibt und die bestehenden Hemmnisse insbesondere im Bereich des Immobilien-Leasing alsbald beseitigt werden.

An dieser Stelle möchte ich mich bei denjenigen besonders bedanken, die durch ihr ehrenamtliches Engagement im Vorstand sowie in den Ausschüssen und Arbeitskreisen des BDL zum erfolgreichen Wirken unseres Verbandes beigetragen haben. Auch der Geschäftsführung und den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Geschäftsstelle ein herzliches Dankeschön. Den Mitgliedern des BDL wünsche ich viel Erfolg für ihre Geschäftsaktivitäten und uns allen die nötige Fortüne bei der Verfolgung der gemeinsamen Anliegen unserer Branche. ▪

Ihr

Horst-Günther Schulz

Horst-Günther Schulz
Präsident

Marktanteilsgewinne im Mobilien-Geschäft stimmen optimistisch

Gesamtwirtschaftliche Konjunktur

Die deutsche Wirtschaft ist nach einer langen, drei Jahre andauernden Phase der Stagnation im Jahre 2004 wieder etwas gewachsen. Das Bruttoinlandsprodukt stieg um real 1,6 %. Die gesamtwirtschaftliche Erholung wurde allerdings allein von einer lebhaften Entwicklung des Exports getragen. Die Entwicklung der binnenwirtschaftlichen Nachfrage blieb dagegen nach wie vor schwach. Der private Verbrauch, die bedeutendste Komponente der binnenwirtschaftlichen Nachfrage, ging angesichts geringer Einkommenszuwächse, einer weiter gestiegenen Arbeitslosigkeit und schwindenden Konsumentenvertrauens nochmals zurück. Der Staatsverbrauch legte trotz der Einschränkungen der Transferleistungen im sozialen Bereich zu. Die Bruttoanlageinvestitionen fielen insgesamt abermals unter das Niveau des Vorjahres. Dabei gab es eine unterschiedliche Entwicklung bei den Ausrüstungen und den Bauten. Die Investitionen in Ausrüstungen und Sonstige Anlagen legten nach einem dreijährigen Rückgang in Folge erstmals geringfügig um 1,0 % wieder zu. Die Bauinvestitionen gingen dagegen zum neunten Mal in Folge zurück, und zwar um 2,7 %.

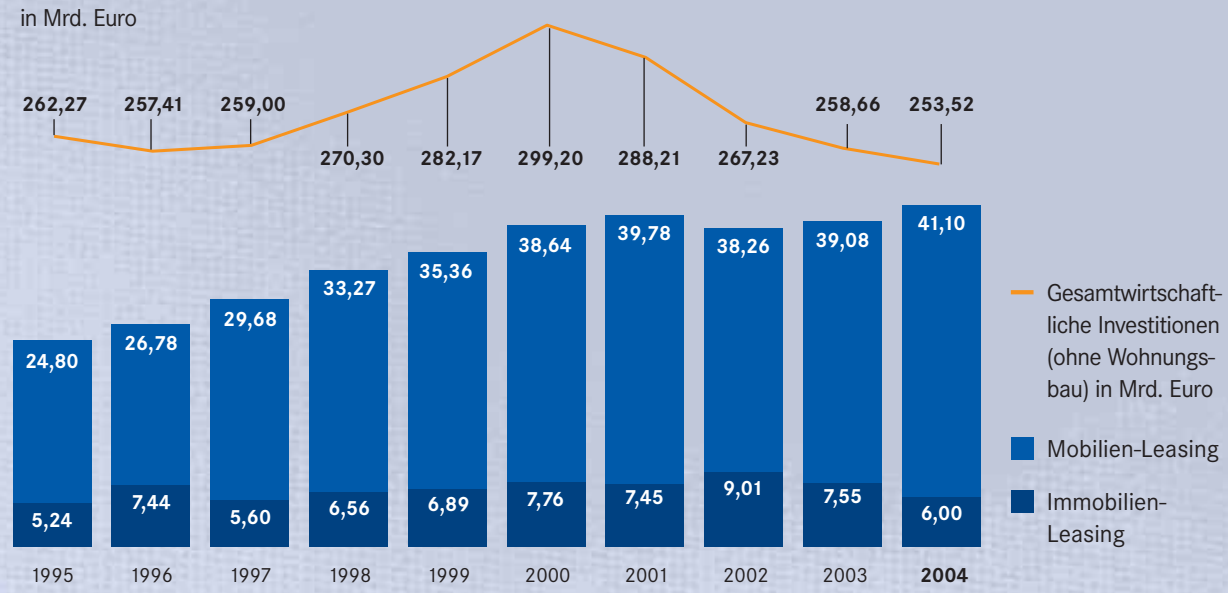
Die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Investitionen hat die zu Beginn des Berichtsjahres gehegten Hoffnungen nicht erfüllt. Die Ursachen dafür lagen in der schwachen Binnennachfrage. Impulse für Investitionen kamen hauptsächlich von den großen, exportorientierten Unternehmen. Deren Investitionsneigung wurde jedoch durch die starke Aufwertung des Euro sowie den Anstieg der Energiepreise gedämpft. Dadurch wurden Befürchtungen hinsichtlich der Nachhaltigkeit des Aufschwungs genährt. Die hemmenden Faktoren für die Investitionstätigkeit konnten auch nicht durch die gestiegenen Gewinne und die niedrigen Zinsen kompensiert werden. Das Volumen der Kredite an inländische Unternehmen ist wegen der seit drei Jahren rückläufigen Investitionstätigkeit trotz der niedrigen Zinsen zurückgegangen. Dazu haben außerdem die Verschärfung der Kreditvergabebedingungen und die restriktive Kreditpolitik der Kreditinstitute beigetragen.

Leasing-Konjunktur
Gesamtmarkt nach der ifo-Erhebung

Seit vielen Jahren erhebt das ifo Institut für Wirtschaftsforschung gemeinsam mit dem BDL im Rahmen einer jährlichen Investitionsstatistik Daten zur Entwicklung des Leasing-Neugeschäfts. Diese Darstellung des gesamten Leasing-Marktes zeigt eine seit der Einführung des Leasing kontinuierlich zunehmende Bedeutung dieser Investitionsalternative. Der Wachstumstrend ist im Mobilien-Leasing ungebrochen. Die für das Jahr 2004 vorgelegten vorläufigen Daten lassen darauf schließen, dass der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen auch im Jahre 2004 weiter gewachsen ist. Die gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen ohne Wohnungsbau gingen nach Angaben des Statistischen Bundesamtes um nominal 2,0 % zurück. Die Leasing-Investitionen legten dagegen nach der vorläufigen Erhebung des ifo Instituts um 1,0 % zu. Sie beliefen sich im Jahre 2004 auf 47,1 Mrd. Euro (nach 46,6 Mrd. Euro im Vorjahr). ▹

Leasing-Investitionen / Gesamtwirtschaftliche Investitionen

in Mrd. Euro



Leasing-Quoten

in Prozent

Quelle: BDL, ifo Institut (Stand Dez. 2004)

Leasing-Markt

Die Entwicklung verlief in den beiden großen Objektgruppen unterschiedlich. Die Investitionen des Mobilien-Leasing, d. h. Leasing von Ausrüstungen und Sonstigen Anlagen, wuchsen um 5,2 %. Sie erreichten das Volumen von 41,1 Mrd. Euro (nach 39,1 Mrd. Euro im Vorjahr). Das Wachstum spiegelt die Attraktivität des Leasing und die Innovationskraft der Branche bei der Weiterentwicklung des Produktes wider. Zu nennen sind ergänzende Servicekomponenten im KFZ-Full-Service-Leasing und inzwischen auch im IT-Leasing sowie die Erschließung neuer Objektgruppen mit geringen Anschaffungswerten durch optimierte Bearbeitungsprozesse und die Nutzung des Internets als Vertriebsweg.

Die Investitionen des Immobilien-Leasing, d. h. Leasing von Bauten sowie kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen, gingen dagegen um 20,5 % zurück. Ihr Volumen belief sich auf 6,0 Mrd. Euro (nach 7,6 Mrd. Euro im Vorjahr). Wesentliche Ursachen sind hier der Rückgang der Bauinvestitionen einerseits, aber auch die Anfang 2004 in Kraft getretene Mindestbesteuerung. Letztere führt bei den für die Realisation von großen Projekten so wichtigen Objektgesellschaften zu einer Scheingewinn- und damit Substanzbesteuerung.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Leasing wird an dem Anteil der Leasing-Investitionen an den gesamten Anlageninvestitionen gemessen. Die so genannten Leasing-Quoten werden wegen der Verschiedenartigkeit des Geschäfts unterschieden in eine Quote für das Mobilien-Leasing und eine Quote für das Immobilien-Leasing. Im Mobilien-Leasing, das inzwischen 87,3 % des Gesamtmarktes ausmacht, wurde 2004 mit 24,2 % (im Vorjahr 22,8 %) ein neuer Spitzenwert erreicht. Bezugsgröße sind hier die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen.

Beim Immobilien-Leasing hat sich die Leasing-Quote – bezogen auf die gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen (ohne Wohnungsbau) – auf 7,2 % (im Vorjahr 8,7 %) reduziert.

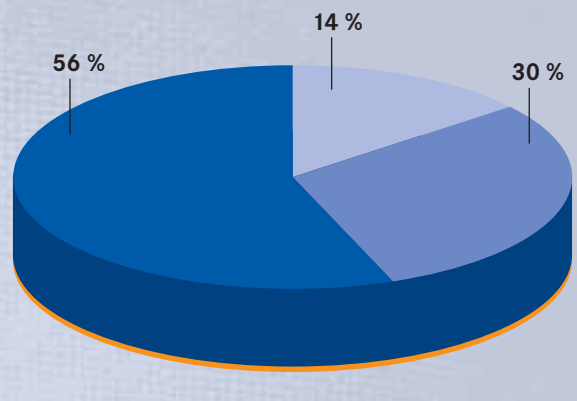
Die Gründe für den deutlichen Unterschied in der absoluten Höhe der Leasing-Quoten bei Mobilien und Immobilien liegen in der Leasing-Fähigkeit der Objekte und in strukturellen Konkurrenzverhältnissen auf den Märkten. Im Bereich der Bauinvestitionen ist aus rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gründen ein relativ geringerer Teil der Objekte leasingfähig als bei den Ausrüstungsinvestitionen. Außerdem gibt es hier andere Formen der Mietinvestitionen, die mit dem Leasing konkurrieren. Der gesamte Anteil der Mietinvestitionen liegt bei Gewerbeimmobilien zwischen 25 und 30 % und ist damit sogar höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

Trotz des Rückgangs des Immobilien-Leasing erreichte die Leasing-Quote insgesamt mit 18,6 % den höchsten Wert seit den Anfängen des Leasing. Bei der erfreulichen Entwicklung der Leasing-Quote darf jedoch nicht übersehen werden, dass diese nur zum Teil auf das absolute Wachstum der Branche zurückzuführen ist. In den letzten Jahren spielte dabei insbesondere auch der absolute Rückgang der Bezugsgröße gesamtwirtschaftliche Investitionen in Deutschland eine wichtige Rolle.

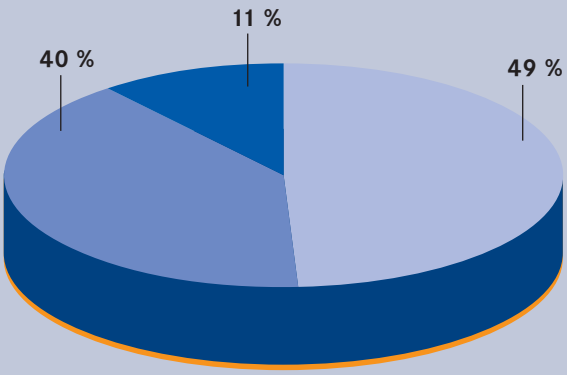
Eigentümerhintergrund der Mitgliedsunternehmen

Unabhängige | Herstellernahe | Bankennahe

Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Anteil am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Quelle: BDL

Geschäft der BDL-Mitgliedsunternehmen

Dem BDL gehörten zum 1. Januar 2005 191 Leasing-Gesellschaften als Mitglieder an. Von diesen sind 176 ausschließlich im Mobilien-Leasing, 5 ausschließlich im Immobilien-Leasing und 10 in beiden Bereichen tätig. Von allen Mitgliedsgesellschaften haben 26 einen Hersteller-, 56 einen Bank- und 109 einen unabhängigen Hintergrund.

Die oben stehende Grafik veranschaulicht die Zusammensetzung der Mitgliedschaft nach dem Gesellschafterhintergrund der Gesellschaften und die jeweiligen Anteile an den Neugeschäftsergebnissen im Mobilien-Leasing.

Das Neugeschäft im Mobilien-Leasing (einschließlich des Mietkaufs) der Mitgliedsgesellschaften ist im Jahr 2004 um 11,0 % gewachsen und hat das Volumen von 40,2 Mrd. Euro erreicht. Das Immobilien-Leasing der Mitgliedsgesellschaften ist dagegen um 35,0 % auf ein Volumen von 4,9 Mrd. Euro geschrumpft.

Die Mitgliedsgesellschaften des BDL hatten im vergangenen Jahr im Leasing (ohne Mietkauf) einen Marktanteil von etwa 90 % am gesamten Leasing-Markt.

PKW weiter dominant

Im Mobilien-Leasing der Mitgliedsgesellschaften sind die PKW und Kombi seit vielen Jahren die bedeutendste Objektgruppe. Sie hatten im Jahr 2004 einen Anteil von 50 % am Neugeschäft. Die Anschaffungswerte der Objekte beliefen sich auf 20,0 Mrd. Euro und haben im vergangenen Jahr um 6,9 % zugelegt. Angesichts stagnierender Zulassungszahlen war das ein beachtliches Wachstum. Die Ursachen waren die positive Entwicklung bei den Zulassungen gewerblich genutzter Fahrzeuge und die anhaltende Tendenz zum Outsourcing von Fuhrparks einschließlich der Fuhrparkverwaltung.

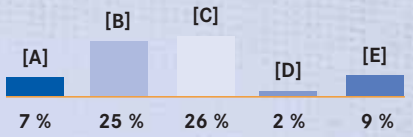
Busse, LKW, Hänger und Transporter stellen die zweitgrößte Objektgruppe. Sie hatten einen Anteil ▹

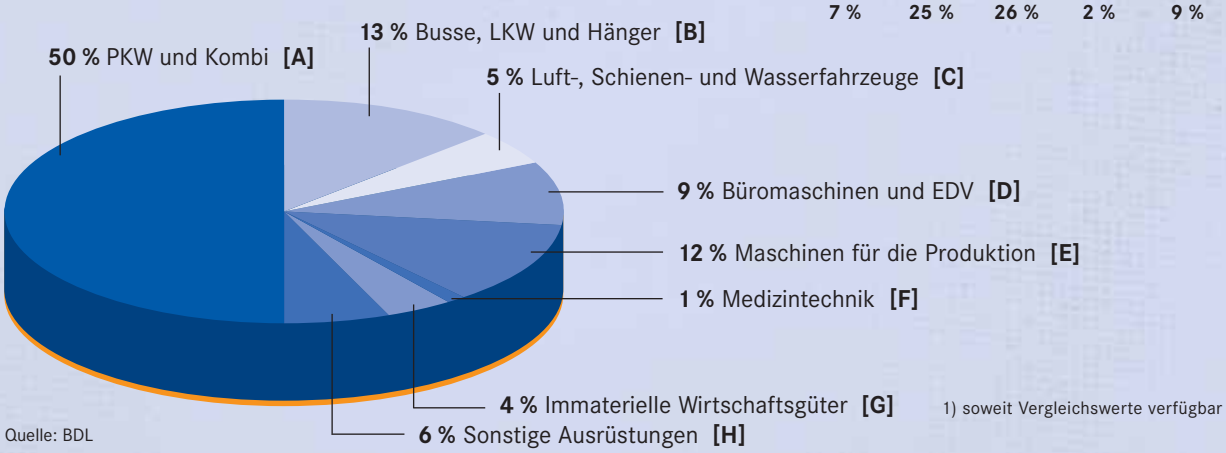
Leasing-Markt

Wichtige Objektgruppen

Anteile am gesamten Neugeschäft

Steigerungsrate von 2003 zu 2004 1)





Quelle: BDL

1) soweit Vergleichswerte verfügbar

von 13 % am Neugeschäft. Das Volumen belief sich auf 5,2 Mrd. Euro. Der Zuwachs in dieser Objektgruppe gegenüber dem Vorjahr war mit 25 % überraschend hoch. Das Neugeschäft ist stärker als die Neuzulassungen bei den Nutzfahrzeugen gewachsen, die nur um 7 % zugelegt haben.

Eine den Nutzfahrzeugen vergleichbare Bedeutung hatten die Maschinen für Produktion. Diese sind weiterhin eine Objektgruppe mit hohem Wachstumspotenzial. Auch hier war das Leasing-Wachstum überproportional. Maschinen gehören meistens zum Kern der Investitionen eines Unternehmens. Viele Unternehmen zögerten deshalb in der Vergangenheit, Leasing als Investitionsalternative für Maschinen in Betracht zu ziehen. Offensichtlich besinnen sich inzwischen immer mehr Unternehmer eines Besseren.

Die einst dominierende Objektgruppe im Leasing waren die Büromaschinen einschließlich der EDV. Im Jahr 2004 hatte diese Objektgruppe nur einen Marktanteil von 9 %. Nachdem die Unternehmen im Zusammenhang mit der Jahrtausendumstellung und der Einführung des Euro neue Systeme in Betrieb genommen haben, sind die Investitionen in dieser Objektgruppe in den Jahren 2002 und 2003 stark zurückgegangen. Inzwischen hat sich der Markt stabilisiert. Offensichtlich spielt der Ersatzbedarf wieder eine größere Rolle. Positiv wirkt die Tendenz zu mehr Dienstleistungen bis hin zu einem kompletten Outsourcing der EDV-Verwaltung an die Leasing-Gesellschaft.

Die Objektgruppe der Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge wird durch das Big-Ticket-Geschäft dominiert und unterliegt deshalb großen Schwankungen. Ihr Anteil betrug 5 %.

Die Medizintechnik hat derzeit noch einen geringen Anteil am Neugeschäft. Er beträgt gerade einmal 1 %. Es zeichnet sich aber bereits ab, dass der Anteil in den nächsten Jahren steigen wird. Vergleichsdaten zum Vorjahr liegen nicht vor, da die separate Erhebung dieser Gruppe erstmals erfolgt ist.

Die Immateriellen Wirtschaftsgüter, d. h. Filme, Patente, Software etc., haben in den letzten Jahren gesamtwirtschaftlich an Bedeutung gewonnen. Das Statistische Bundesamt hat deshalb für sie eine separate Objektgruppe geschaffen. Der BDL ist dem Beispiel gefolgt. Im Jahre 2004 hatte diese Objektgruppe einen Anteil von 4 % am Neugeschäft.

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

Dienstleistungssektor führend

Die bedeutendste Kundengruppe im Mobilien-Leasing-Geschäft der Mitgliedsgesellschaften stellt der Sektor Kreditinstitute, Versicherungen und sonstige Dienstleister. Ihr Anteil am Leasing-Neugeschäft betrug im Jahre 2004 34 %. Das Volumen an Leasing-Investitionen, die in diesen Sektor geflossen sind, belief sich auf 13,8 Mrd. Euro. Es ist im vergangenen Jahr mit 5 % nur unterdurchschnittlich gewachsen.

Das Verarbeitende Gewerbe stellte bis vor wenigen Jahren die bedeutendste Kundengruppe. Es wurde inzwischen von der Dynamik des Dienstleistungssektors überflügelt. Sein Anteil am Neugeschäft betrug im vergangenen Jahr 20 %. Das Volumen der Investitionen erreichte 8,1 Mrd. Euro und ist gegenüber dem Vorjahr um 8 % gewachsen.

Der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung trat in erheblichem Maße als Nachfrager von Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeugen sowie Nutzfahrzeugen auf. Das Neugeschäft hat um 14 % zugelegt. Der Anteil am Neugeschäft betrug 13 %. Das Geschäftsvolumen belief sich auf 5,1 Mrd. Euro.

Überraschenderweise hat der Handel in einer Phase der schwachen Konsumnachfrage seine Leasing-Investitionen ausgeweitet. Dies kann indes als Teil einer aktiven Geschäftsstrategie gesehen werden, die durch Modernisierung und Rationalisierung Qualitäts- und Kostenvorteile zu erreichen sucht. Das Neugeschäft im Bereich Handel ist um 6 % gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Das Investitionsvolumen belief sich auf 4,6 Mrd. Euro. Der Anteil des Handels am Mobilien-Leasing betrug 11 %.

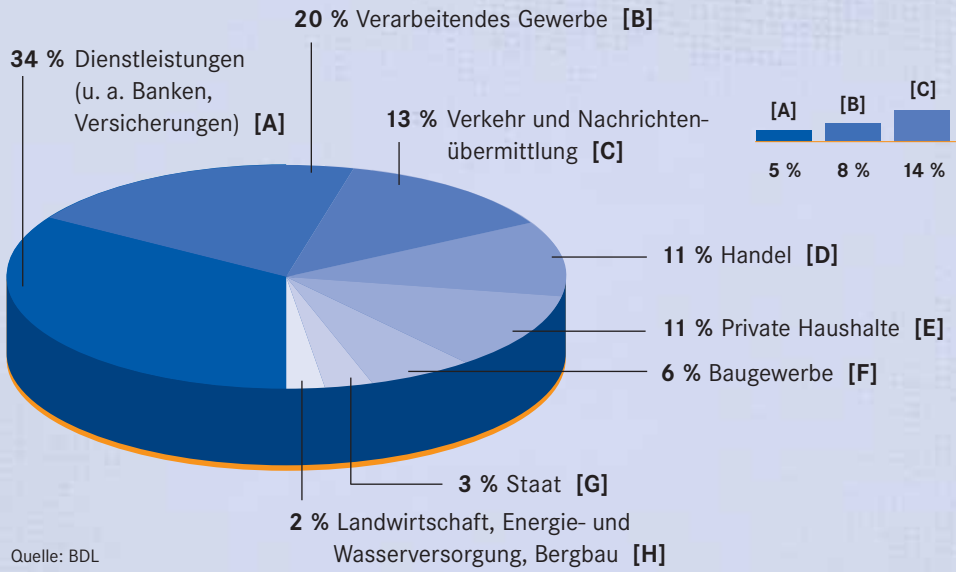
Die Privaten Haushalte sind für das Leasing erst in den 80-iger Jahren erschlossen worden. Ihr Anteil betrug zuletzt 11 %. Das investierte Volumen erreichte 4,4 Mrd. Euro. Es hat um 31 % zugelegt. Das vorherrschende Objekt im Privat-Leasing ist der PKW. Der starke Zuwachs muss vor dem Hintergrund einer schwachen Nachfrage und von Überkapazitäten in der Automobilindustrie gesehen werden. Die Hersteller sind bestrebt, über günstige Leasing-Konditionen den Absatz ihrer Produkte zu fördern.

Der Sektor Staat stellt wegen seines großen Investitionsvolumens ein beträchtliches Wachstumspotenzial für Leasing dar. Er hatte im vergangenen Jahr einen Anteil von nur 3 % am Neugeschäft. Das Geschäftsvolumen belief sich gerade auf 1,2 Mrd. Euro. Es ist zuletzt um 75 % gestiegen. Der beachtliche Anstieg hängt mit der angespannten Situation der öffentlichen Haushalte und der zunehmenden

Leasing-Markt

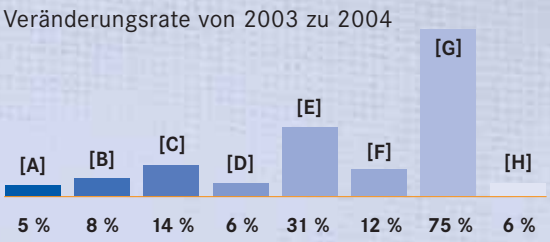
Kundensektoren

Anteile am gesamten Neugeschäft



Quelle: BDL

Veränderungsrate von 2003 zu 2004



Bereitschaft zusammen, Leasing als Alternative zur Realisierung von dringenden Investitionen der öffentlichen Hand anzuerkennen. Im Mobilien-Leasing mit der öffentlichen Hand sind die Objektgruppen PKW und Kombi sowie Büromaschinen und EDV dominierend. Neben der Finanzierungsfunktion sind der Service und die Ausgliederung von Managementfunktionen hier ein wichtiges Motiv für Leasing.

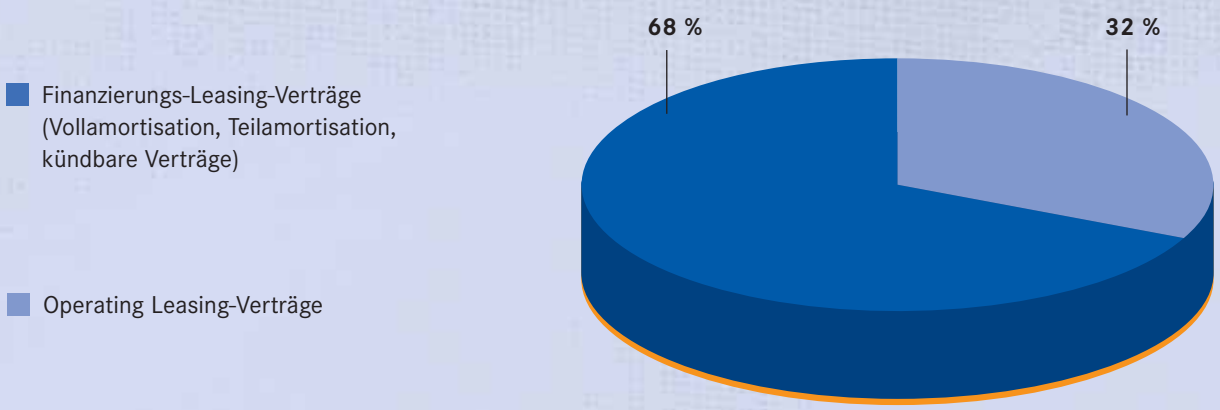
Kundenorientierte Vertragsformen

In den ersten Jahren nach der Einführung des Leasing wurden überwiegend Finanzierungs-Leasing-Verträge abgeschlossen. Unter diesem Begriff werden in Deutschland Verträge mit Mietvertragscharakter von mittel- oder langfristiger Dauer subsumiert, deren Grundmietzeit kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Objektes und die auf die Vollamortisation des Leasing-Gegenstandes durch den Leasing-Nehmer ausgerichtet sind.

Inzwischen gewinnen Operating-Leasing-Verträge zunehmend an Bedeutung. Nach finanzwirtschaftlichem Verständnis steht dieser Begriff allgemein für Leasing-Verträge, bei denen der Leasing-Geber das Investitionsrisiko trägt. Die Vollamortisation tritt hier erst durch den Abschluss eines neuen Leasing-Vertrages oder eine Objektverwertung ein. Diese Vertragsvarianten werden verstärkt im IT- und PKW-Leasing-Bereich besonders im Zusammenhang mit Service-Komponenten angeboten.

Im Jahre 2004 hatten die Finanzierungs-Leasing-Verträge einen Anteil von 68 % am Neugeschäft im Mobilien-Leasing, die Operating-Leasing-Verträge einen Anteil von 32 %. Es ist davon auszugehen, dass der Anteil des Operating-Leasing in Zukunft weiter steigen wird.

Anteile der Vertragstypen am gesamten Neugeschäft



Quelle: BDL

Viele Wege zum Kunden

Leasing-Gesellschaften erreichen ihre Kunden auf verschiedenen Wegen:

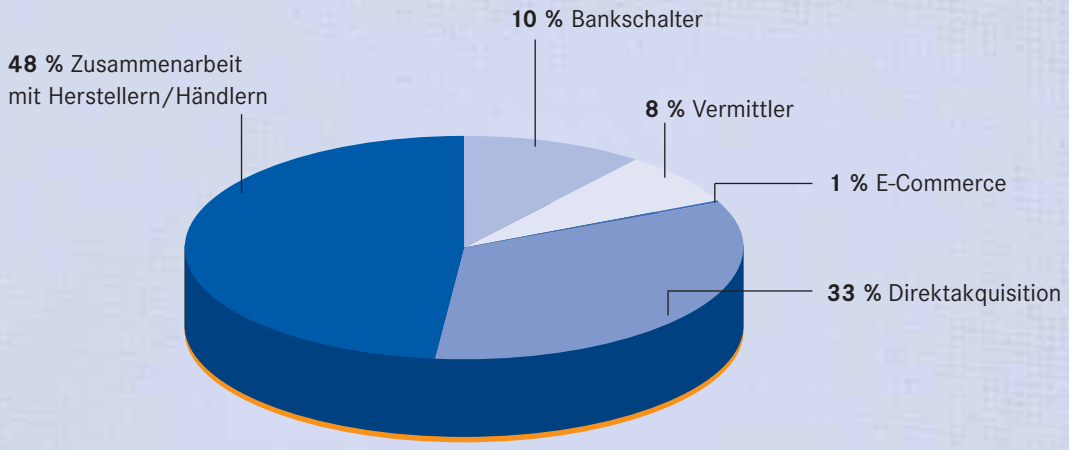
- Beim Direkt-Vertrieb akquiriert die Leasing-Gesellschaft Kunden über den eigenen Außendienst.
- Beim Hersteller-Leasing bieten Hersteller ihre Investitionsobjekte (auch) im Wege des Leasing an.
- Beim Händler-Leasing wird der Kontakt des Kunden zur Leasing-Gesellschaft durch den Händler von Investitionsgütern hergestellt.
- Als Alternative zum Kredit wird Leasing direkt am Bankschalter angeboten.
- Der Vermittler akquiriert den Kunden und handelt mit ihm den Leasing-Vertrag aus.
- Der Kontakt zur Leasing-Gesellschaft wird von dem potenziellen Kunden selbst über das Internetportal der Leasing-Gesellschaft hergestellt.

Bei jedem der aufgezeigten Wege zum Kunden erfolgen die Vertragsannahme und die Abwicklung des Leasing-Vertrages durch die Leasing-Gesellschaft selbst.

Der Anteil des Vertriebs über das Internet ist insgesamt noch sehr klein. Bei der Gruppe der unabhängigen Leasing-Unternehmen ist er jedoch mit 4 % schon erwähnenswert. Gerade im Sektor des stark standardisierten Geschäftes mit niedrigen Objektwerten ist mit einem Anstieg der Bedeutung dieses modernen Vertriebsweges zu rechnen.

Über die verschiedenen Vertriebswege wurden durch die BDL-Mitgliedsunternehmen im Jahre 2004 1,32 Mio. neue Leasing- und Mietkaufverträge über mobile Ausrüstungsgegenstände inkl. KFZ abgeschlossen. Bei einem Neugeschäftsvolumen von 40,2 Mrd. Euro bedeutet dies einen durchschnittlichen Vertragswert von ca. 30.000 Euro. Auch dies ist ein deutliches Anzeichen für die mittelständische Struktur der gesamten Branche. ▹

Anteil der Vertriebswege im Mobilien-Leasing am gesamten Neugeschäft



Quelle: BDL

Wachsende Internationalität

Das grenzüberschreitende Leasing hat mit der Osterweiterung der EU neuen Auftrieb bekommen. Die Mitgliedsgesellschaften nutzten die Chancen, die sich aus der Vergrößerung des Binnenmarktes ergeben haben.

Das grenzüberschreitende Leasing wird im Mobilien-Leasing in zwei Varianten betrieben: als echtes Cross-Border-Leasing und als Domestic-Leasing. Bei dem echten Cross-Border-Leasing wird der Leasing-Vertrag zwischen einem im Ausland ansässigen Leasing-Nehmer und einer im deutschen Inland ansässigen Leasing-Gesellschaft abgeschlossen. Bei der Domestic-Variante wird der Leasing-Vertrag zwischen dem im Ausland residierenden Leasing-Nehmer und der im Ausland ansässigen Tochter- oder Beteiligungsgesellschaft des Leasing-Unternehmens abgeschlossen. Das Cross-Border-Leasing wird im Inland bilanziert und ist deshalb in den Angaben über den einheimischen Markt enthalten.

Das Domestic-Leasing wird im Ausland bei den Tochtergesellschaften bilanziert und ist insofern ergänzend als Aktivität der inländischen Leasing-Gesellschaften im Ausland einzuordnen. Das Cross-Border-Leasing hat im Jahre 2004 ein Volumen von 1,9 Mrd. Euro, das Domestic-Leasing ein Volumen von 2,3 Mrd. Euro erreicht.

Im Immobilien-Leasing wird nicht zwischen diesen Varianten unterschieden. Entscheidend ist hier, dass die Immobilie im Ausland belegen ist. Dabei kommt es sowohl vor, dass die entsprechende Objektgesellschaft im Ausland, als auch, dass die Objektgesellschaft im Inland ansässig ist. Das grenzüberschreitende Immobilien-Leasing hat im Jahre 2004 ein Volumen von 1,2 Mrd. Euro erreicht.

Vermietvermögen gestiegen

Die Entwicklung der Mitgliedsgesellschaften lässt sich nicht nur an dem Neugeschäft, sondern auch an dem Vermietvermögen verfolgen. Die Anschaf-

fungs- und Herstellungskosten des Vermietvermögens erreichten zum 31.12.2004 den Wert von 209,1 Mrd. Euro. Davon entfielen auf das Mobilien-Leasing 118,3 Mrd. Euro und auf das Immobilien-Leasing 90,8 Mrd. Euro.

Der Restbuchwert des Vermietvermögens belief sich auf 118,1 Mrd. Euro. Davon entfielen auf das Mobilien-Leasing 69,3 Mrd. Euro und auf das Immobilien-Leasing 48,8 Mrd. Euro. Wegen der wesentlich längeren Vertragslaufzeiten ist der Anteil des Immobilien-Leasing am Vermietvermögen höher als der Anteil am Neugeschäft der Branche.

Erwartungen für 2005

Die Erwartungen für 2005 sind auch zum Redaktionsschluss dieses Berichtes Ende Mai 2005 noch mit einer großen Unsicherheit behaftet. Die ersten Prognosen für die Gesamtwirtschaft sind bereits nach wenigen Monaten des Jahres nach unten korrigiert worden. In ihrer im Frühjahr 2005 erstellten Gemeinschaftsdiagnose sagen die Wirtschaftsforschungsinstitute ein Wachstum des nominalen Bruttoinlandsprodukts von nur 1,5 % (real 0,7 %) voraus. Für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau wird ein nominaler Zuwachs von 1,4 % erwartet. Die Ausrüstungsinvestitionen sollen nach der Prognose um 4,0 % wachsen. Die Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau werden voraussichtlich nochmals um 3,4 % zurückgehen.

Die Leasing-Branche wird nach den bisherigen Erfahrungen von dem Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Investitionen profitieren können. Leasing ist ein fester Bestandteil bei der Realisierung gewerblicher Investitionen. Nach den Ergebnissen der vierteljährlichen BDL-Trendmeldung per Ende März 2005 sind die Leasing-Gesellschaften mit einem Zuwachs von 6,4 % im Mobilien-Leasing gegenüber dem Vorjahreszeitraum gut in das neue Jahr gestartet.

Eine weitere Steigerung der Leasing-Quote scheint auch in diesem Jahr möglich zu sein. Im Bereich der gewerblich genutzten Fahrzeuge kann durch Kombination mit Servicekomponenten ein zusätzliches Wachstumspotenzial erschlossen werden. Das gleiche gilt für den Bereich der IT. Durch neue Prozesse werden Potenziale im Bereich geringer Anschaffungswerte zunehmend für Leasing erreichbar. Im Bereich der Maschinen ist die Leasing-Quote noch relativ niedrig. Dagegen wird das Immobilien-Leasing weiterhin unter der schwachen Investitionsneigung im Bereich der Bauinvestitionen und den verschlechterten steuerlichen Rahmenbedingungen zu leiden haben. ■

Deutschland braucht eine investitionsfreundliche Unternehmensbesteuerung

Für die deutschen Leasing-Unternehmen gewinnt das Auslandsgeschäft mehr und mehr an Bedeutung. Nach der EU-Erweiterung locken vor allem in Mittel- und Osteuropa attraktive Märkte mit enormem Wachstumspotenzial. Die Auslandsaktivitäten werden dabei häufig von Kundenseite induziert. Leasing-Gesellschaften begleiten ihre inländischen Kunden bei der Erschließung neuer Märkte und stehen auch im Ausland als bewährter und verlässlicher Partner in Sachen Investitions- und Absatzfinanzierung zur Verfügung. Diese Entwicklung bestätigt einen Trend, der in der öffentlichen Diskussion auf wachsende Besorgnis stößt: Investitionen deutscher Unternehmen finden zunehmend im Ausland statt.

Im Inland war die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit dagegen in 2004 zum vierten Mal in Folge rückläufig; sie bewegte sich nominal in etwa auf dem Niveau von vor zehn Jahren. Das in den letzten Quartalen zu beobachtende zaghafte Wachstum ist zu schwach, als dass hiervon die dringend benötigten Impulse für Konjunktur und Arbeitsmarkt ausgehen könnten. Im Mittelpunkt der öffentlichen Kritik steht die deutsche Unternehmensbesteuerung, die von führenden Wirtschaftsforschern maßgeblich für das im internationalen Vergleich ausgesprochen schlechte Investitionsklima in unserem Land verantwortlich gemacht wird.

Die im europäischen Umfeld beispiellos hohen deutschen Steuersätze haben für Investoren aus aller Welt eine abschreckende Signalwirkung. Anders als von Teilen der Politik oft behauptet, werden diese auch nicht durch eine schmalere Bemessungsgrundlage ausgeglichen. Aktuelle Studien zeigen, dass auch bei der effektiven Steuerbelastung für die Unternehmen, bei deren Ermittlung z. B. die Abschreibungsbedingungen oder die Bewertungsmöglichkeiten für Lagerbestände mit berücksichtigt werden, Deutschland den unrühmlichen letzten Platz unter den Staaten der Europäischen Union einnimmt. So haben etwa die Reduzierung des degressiven Abschreibungshöchstsatzes von 30 auf 20 %, die Anhebung der Abschreibungszeiträume um durchschnittlich 20 % oder zuletzt die Abschaffung der „Halbjahres-AfA“ dazu beigetragen, dass Deutschland im internationalen Vergleich der Abschreibungsbedingungen für Investitionsgüter von seinem früheren Platz im Mittelfeld weit zurückgeworfen wurde.

Erfreulicherweise hat die Politik den Handlungsbedarf in Sachen Steuersätze mittlerweile erkannt. Die im Zuge des „Jobgipfels“ sowohl von der Regierung als auch von der Opposition befürwortete Senkung des Körperschaftsteuersatzes von 25 % auf 19 % weist hier in die richtige Richtung. Bedauerlicherweise soll zur „Gegenfinanzierung“ ausgerechnet die Mindestbesteuerung verschärft werden, die sich als hochgradiges Investitionshemmnis und elementarer Standortnachteil erwiesen hat.

Die Mindeststeuer wurde – gegen den energischen Widerstand der Wirtschaft – zum 1.1.2004 eingeführt und dürfte nicht unwesentlich zu dem Einbruch der

Investitionen im Bereich des Immobilien-Leasing beigetragen haben. Nach der Regelung sind auf mindestens 40 % der Periodenüberschüsse Steuern zu entrichten, auch wenn in vorhergehenden Jahren Verluste angefallen sind, die sich steuerlich noch nicht ausgewirkt haben. Bei Leasing-Objektgesellschaften und anderen Projektfinanzierungen führt diese Scheingewinnbesteuerung zu einer Substanzauszehrung bis hin zur Insolvenzgefahr. Außerdem bleiben Verluste, die infolge der Abzugsbeschränkung bis zur planmäßigen Beendigung der Objektgesellschaft nach Ablauf des Leasing-Vertrages nicht verrechnet werden können, systemwidrig endgültig unberücksichtigt. Angesichts dessen überrascht es nicht, dass ein vom BDL begleitetes Gutachten des renommierten Steuerrechtlers Prof. Dr. Joachim Lang von der Universität zu Köln die neue Mindestbesteuerung als verfassungswidrig einstuft. Jeglichen weiteren Einschränkungen der Verlustverrechnung – wie jetzt im Zuge der "Jobgipfel"-Beschlüsse geplant – ist eine klare Absage zu erteilen.

Große Teile des europäischen Auslands haben längst erkannt, wie wichtig die steuerlichen Rahmenbedingungen für die Investitionstätigkeit, für die Schaffung von Arbeitsplätzen und damit für das wirtschaftliche Wohlergehen und die Zukunftsfähigkeit eines Landes sind. Neben den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern, die nahezu ausnahmslos mit attraktiven nominalen wie effektiven Unternehmenssteuersätzen an den Start gegangen sind, haben auch zahlreiche andere EU-Staaten in jüngster Zeit die steuerlichen Verhältnisse für Unternehmen deutlich verbessert. In Deutschland besteht hier akuter Nachholbedarf. Die sich in den letzten Wochen andeutende Bewegung in Sachen Unternehmensbesteuerung kommt angesichts dessen keine Minute zu früh.

Unbeschadet der als Sofortmaßnahme zu verstehenden "Jobgipfel"-Beschlüsse muss unbedingt bei der Mindestbesteuerung nachgebessert werden, um die fatalen Auswirkungen auf Objektgesellschaften und andere zur Realisation großer Investitionsvorhaben notwendige Projektfinanzierungen abzuwenden. Als Voraussetzung für eine dringend nötige grundlegende Reform der Unternehmensbesteuerung sollte ferner die anachronistische Gewerbesteuer durch eine in die Einkommen- und Körperschaftsteuer integrierte Kommunalfinanzierung ersetzt werden. Die Gemeindefinanzreformkommission hat die Chance hierzu leider verstreichen lassen; mit Blick auf den Zeitbedarf eines solchen Vorhabens sollte ein neuer Anlauf so bald wie möglich in die Wege geleitet werden. Schließlich ist darauf zu achten, dass zur „Gegenfinanzierung" jeglicher Steuersatzsenkungen keine investitionshemmenden Maßnahmen bei der Bemessungsgrundlage ergriffen werden, wenn Deutschland in dem sich weiter verschärfenden internationalen Wettbewerb um Kapital, Investitionen und Arbeitsplätze den Anschluss nicht vollends verlieren will. Zur Kompensation eines kurzfristig hinnehmbaren Aufkommensrückgangs sollte vielmehr auf die mit einer investitionsfreundlichen Steuerpolitik verbundenen positiven Wachstums- und Beschäftigungseffekte gesetzt werden. ■

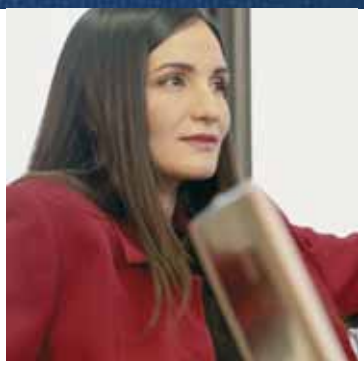
Leasing-Recht in Europa – Nationale Unterschiede und Harmonisierungstendenzen

Leasing weist hinsichtlich seiner rechtlichen Ausgangsbedingungen in verschiedenen Staaten der EU nach wie vor erhebliche Unterschiede auf: Neben Ländern mit speziell kodifiziertem Leasing-Recht existiert eine Vielzahl von Staaten, die in ihrer Zivilgesetzgebung keine spezifischen Regelungen zum Thema Leasing kennen. Infolge der EU-Osterweiterung hat deren Anteil sogar noch zugenommen. Auch ohne kodifiziertes Leasing-Recht werden Leasing-Verträge selbstverständlich nicht im rechtsfreien Raum abgeschlossen, wie sich am Beispiel Deutschland zeigt. Wenngleich das Bürgerliche Gesetzbuch keinen expliziten „Leasing-Paragrafen“ aufweist, werden Leasing-Vereinbarungen hierzulande aufgrund jahrzehntelang gefestigter Rechtsprechung im Wesentlichen nach den Grundsätzen des Mietrechts behandelt.

Bedeutende Unterschiede in der Rechtssituation des Vertragstypus Leasing in Europa bestehen beispielsweise hinsichtlich der Beurteilung von eventuellen Optionsrechten des Leasing-Nehmers. In einigen Ländern wird die Abgrenzung zwischen Leasing-Verträgen und bestimmten Sonderformen des Bankgeschäfts daran festgemacht, ob dem Mieter ein Rechtsanspruch auf den Ankauf oder die Übernahme des Objekts nach Ablauf der Grundmietzeit eingeräumt wurde. Die Unterschiedlichkeit der Rechtsordnungen stellt für deutsche Leasing-Gesellschaften beim Ausbau ihres internationalen Geschäfts naturgemäß eine erhebliche Herausforderung dar, so dass erst etwa 25 % der Mitgliedsunternehmen des BDL in diesem Geschäftsfeld aktiv sind.

Angesichts der fortschreitenden EU-Harmonisierung verschwinden Unterschiede bei bestimmten allgemeinen Rahmenbedingungen zunehmend, von denen Leasing-Gesellschaften – ebenso wie alle anderen Unternehmen – betroffen sind. Als Beispiel sei der Bereich des Geschäfts mit Verbrauchern angeführt, wo die supranationale Regelungsdichte besonders hoch ist. Im Berichtszeitraum hat die EU u. a. mit der Fernabsatz-Richtlinie erheblichen Einfluss auf die nationalen Gesetzgeber ausgeübt. Gleiches ist für den Entwurf der Verbraucherkredit-Richtlinie und die umzusetzenden Richtlinien zur Antidiskriminierung und zur Geldwäschebekämpfung zu erwarten. Die besagten Richtlinien verpflichten die EU-Mitgliedsstaaten, wenigstens bestimmte Mindeststandards der jeweiligen Regelungen in die nationalen Rechtsordnungen zu übernehmen. Schon dies verdeutlicht, dass der Einfluss von europäisch geprägten Rechtssätzen auch für Leasing-Gesellschaften mittlerweile zum täglichen Brot der Rechts- und Vertragspraxis gehört.

Durch die zunehmende Bedeutung des internationalen Leasing-Geschäfts haben sich Leasing-Gesellschaften zudem mit den Besonderheiten in diesem Vertragssektor auseinanderzusetzen. So ist beim - Abschluss von internationalen Leasing-Verträgen besonders auf das vertragsrechtliche Risiko Rücksicht zu nehmen, welches sich schon allein aus den unterschiedlichen Sitzorten der Leasing-Vertragspartner ergibt. Die Absicherung der rechtlichen Position der Vertragspartner, insbesondere auch für einen eventuellen Insolvenz- oder Krisenfall, ist hier-



bei ein wichtiges Kriterium der Vertragswahl und hat Auswirkungen auf die Vertragsgestaltung und die Wahl des jeweils anwendbaren Rechts. Ungeachtet der oben erwähnten Harmonisierungstendenzen muss für jede spezifische Konstellation sichergestellt werden, dass die Vertragsgestaltung auf der Grundlage der jeweils relevanten nationalen Vorschriften das von den Beteiligten angestrebte Ergebnis hervorbringt und auch durch die örtlichen Behörden und gegebenenfalls Gerichte anerkannt wird.

Es bleibt abzuwarten, ob die Harmonisierung der Rechtsordnungen in der EU auch im Bereich des Leasing langfristig zu einer vertragstypologischen Vereinheitlichung führen wird. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass historisch gewachsene unterschiedliche Rechtssysteme nicht durch ein einheitlich neu geschaffenes System quasi über Nacht ersetzt werden können. Eine zu weitreichende Harmonisierung würde den Unterschieden im wirtschaftlichen Gehalt des Leasing in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union nicht gerecht und liefe Gefahr, rechtshistorische Besonderheiten einzelner Staaten, verbunden mit einer gewissen Rechtssicherheit für Leasing-Geber und Leasing-Nehmer, ohne Not über Bord zu werfen. Im Übrigen zeigen die positiven Erfahrungen mit den EU-Beitrittsländern, dass sich die Leasing-Märkte auch ohne übergreifende materiellrechtliche EU-Harmonisierung in den einzelnen europäischen Staaten auf der Grundlage der jeweiligen nationalen Rechtsordnungen erfolgreich entwickeln konnten. ■

Auslandsaktivitäten deutscher Leasing-Unternehmen – Motivation und Strategien

Als Teil einer exportorientierten Volkswirtschaft hat die Leasing-Branche schon seit ihren Anfängen grenzüberschreitende Aktivitäten entfaltet. Im Vordergrund stand lange das so genannte echte Cross-Border-Leasing. Bei diesem werden Leasing-Verträge zwischen der inländischen Leasing-Gesellschaft und einem im Ausland residierenden Leasing-Nehmer direkt abgeschlossen. Die Abwicklung von Leasing-Geschäften über ausländische Tochter- oder Beteiligungsgesellschaften inländischer Leasing-Unternehmen war bis vor wenigen Jahren die Ausnahme. Inzwischen hat diese Variante des grenzüberschreitenden Leasing an Bedeutung gewonnen. Mehr als 15 BDL-Mitgliedsunternehmen verfügen über eigene Dependancen im Ausland. Die im Ausland ansässigen Leasing-Gesellschaften der Hersteller sind dabei nicht einbezogen, da sie in der Regel der jeweiligen nationalen Niederlassung des Herstellers und nicht dessen deutscher Leasing-Tochter unterstellt sind. Im Jahre 2004 wurden 2.600 Leasing-Verträge im Cross-Border-Geschäft mit einem Gesamtvolumen von 1,9 Mrd. Euro abgeschlossen und 94.000 Leasing-Verträge mit einem Gesamtvolumen von 2,3 Mrd. Euro als Domestic-Leasing über Dependancen deutscher Leasing-Gesellschaften im Ausland.

Die Erweiterung der EU zunächst nach Süden und dann nach Osten hat für die deutschen Unternehmen nicht nur neue Märkte, sondern auch attraktive Produktionsstandorte erschlossen. Die Vorteile einer Produktion in den Beitrittsländern liegen auf der Hand: vergleichbare Kulturen, gute Ausbildung, niedrigere Löhne, geringere Sozialkosten, geringe Regulierung, niedrigere Steuern, stärkere Investitionsförderung, gute Verkehrsanbindung. Es ist deshalb keine Überraschung, dass immer mehr Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes ihre Investitionen in den Beitrittsländern statt im Inland tätigen. Die daraus resultierenden beschäftigungspolitischen Probleme liegen auf der Hand. Hier ist die Politik gefordert.

Auch die Leasing-Branche muss den neuen Gegebenheiten Rechnung tragen und ihre Kunden ins Ausland begleiten, wenn sie weiterhin deren Partner für Investitionen und die Absatzfinanzierung bleiben will. Sie hat darüber hinaus die Chance, an dem Wachstum der Investitionen im Ausland zu partizipieren, indem sie mit eigenen Vertriebsstrukturen vor Ort aktiv wird. Eine allein auf das Inland ausgerichtete Unternehmensstrategie muss sich angesichts eines nur geringen gesamtwirtschaftlichen Investitionswachstums auf einen stärker werdenden Wettbewerb um Marktanteile und sinkende Margen einstellen.

Die Strategie im Auslandsgeschäft muss sich am Potenzial und an den Zielen der jeweiligen Leasing-Gesellschaft ausrichten. Dies gilt insbesondere angesichts der mittelständisch geprägten Struktur der gesamten Branche. Der Aufbau von eigenen Kapazitäten im Ausland lohnt für die Realisation lediglich vereinzelter Auslandsgeschäfte nicht. Um die jeweiligen nationalen zivil- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen bei der Vertragsgestaltung zu berücksichtigen, müssen entweder entsprechendes

unternehmenseigenes Know-how vorgehalten oder externe Beratungsleistungen eingekauft werden. Die Realisation von einzelnen Cross-Border-Leasing-Verträgen kommt deshalb erst ab einer relativ hohen Losgröße in Frage. Bei einer Vielzahl von gleichartigen Geschäften sinkt die geforderte Mindestlosgröße in Folge der Kostendegression.

Wenn die ausländischen Märkte systematisch erschlossen werden sollen, muss die Einrichtung einer Dependance in Erwägung gezogen werden. Dies kann durch den Kauf einer bestehenden oder die Gründung einer neuen Leasing-Gesellschaft geschehen, entweder allein oder mit einem nationalen Joint-Venture-Partner vor Ort. Wegen des oben bereits angesprochenen Bedarfs an nationalem zivilrechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Know-how birgt die Gründung einer Leasing-Gesellschaft im Alleingang zahlreiche Risiken. Diese können leichter getragen werden, wenn Neugeschäft mit einem bestimmten Mindestvolumen durch die Zusammenarbeit mit einem oder mehreren Vertriebspartnern abgesichert ist.
Gesellschaften, die die Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland aus eigener Kraft betreiben, müssen in der Regel hohe Anlaufkosten und einen späteren Break-Even-Point in Kauf nehmen.
Zuweilen wird die Struktur des Auslandsengagements auch durch die Besonderheiten des jeweiligen Geschäftsfeldes vorgegeben. So können beispielsweise im Kfz-Leasing die Erwartungen der Kunden hinsichtlich einer umfassenden Betreuung von europaweit eingesetzten Fahrzeugflotten „aus einer Hand“ dazu führen, dass die Einrichtung eines entsprechenden internationalen Netzwerks zwingend erforderlich wird.

Die Zukunftsperspektiven für die Auslandsaktivitäten deutscher Leasing-Gesellschaften sind nach wie vor gut. Zwar muss bedacht werden, dass die neuen Mitgliedsländer der EU, inbesondere die osteuropäischen Beitrittsländer, wirtschaftlich vergleichsweise klein sind. Doch für die osteuropäischen Beitrittsländer wird ein wesentlich stärkeres volkswirtschaftliches Wachstum prognostiziert als sowohl für das Inland als auch für die Länder Westeuropas. Die Verlagerung der Produktionsstandorte wird sich nach den jüngsten Unternehmensbefragungen weiter fortsetzen. Die Investitionen sowohl in Ausrüstungen als auch in Bauten werden stark wachsen. Eine weitere Perspektive eröffnet sich in den außereuropäischen Wachstumsmärkten. Doch haben bisher nur relativ wenige große Leasing-Gesellschaften begonnen, grenzüberschreitende Geschäfte durch Gründung von Tochter- oder Beteiligungsgesellschaften im außereuropäischen Ausland zu betreiben. ▪

Zeitgemäß im World Wide Web

Vor gerade mal 15 Jahren hat das World Wide Web seinen beispiellosen weltweiten Siegeszug angetreten und seither eine ungeahnte Entwicklung genommen. Heute kann es mit Fug und Recht als Informationsmedium Nr. 1 bezeichnet werden. Auch für die interne und externe Kommunikation des BDL ist das Internet von zentraler Bedeutung. Mit monatlich 4000 – 5000 „Klicks“ hat es eine Reichweite wie kein anderes Medium des Verbandes.

Der BDL hat dem jetzt durch eine gründliche Renovierung seines zwischenzeitlich in die Jahre gekommenen Internetangebots Rechnung getragen. Unter www.leasingverband.de findet sich nun ein völlig neu konzipierter Webauftritt, dessen Layout an das Corporate Design des BDL angepasst und hinsichtlich der Bildschirmdarstellung auf den neuesten Stand gebracht wurde.

Das Hauptaugenmerk der unter Federführung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit erfolgten Überarbeitung lag auf einer übersichtlichen Struktur und intuitiven Benutzerführung. Die Inhalte konzentrieren sich einerseits auf Wissenswertes rund um das Leasing und seinen nationalen wie internationalen Markt – andererseits auf die Arbeit des Verbandes und seiner Gremien sowie auf Pressemitteilungen, Stellungnahmen und andere Veröffentlichungen des BDL zu leasingrelevanten Aktualitäten.

Leasing-Interessenten – Endkunden ebenso wie Vertriebspartner – finden über die Suchfunktion „Wer verleast was?“ unter den Mitgliedsunternehmen des BDL die ihren individuellen Bedürfnissen entsprechenden Geschäftspartner. Dabei kann für die Suche nach einzelnen Objektkategorien unterschieden werden.

Auskunft über die wichtigsten Begriffe aus der Leasing-Praxis gibt die Datenbank „Leasing von A – Z“. Das Glossar wurde mit beträchtlichem redaktionellen Aufwand parallel zur Überarbeitung des Internetauftritts zusammengestellt und wird vom BDL auch als gedruckte Broschüre verlegt. Es wendet sich in erster Linie an wirtschaftlich interessierte Laien, kann jedoch von Fall zu Fall auch dem Leasing-Fachmann als schnelles Nachschlagewerk dienen.

Den Mitglieds- und Partnerunternehmen des BDL ist ein passwortgeschützter Bereich vorbehalten, in dem auf ein elektronisches Archiv verbandsinterner Informationen zugegriffen werden kann. Die Datenbank umfasst die mehr als 1300 Informations-Rundschreiben des Verbandes seit dem Jahr 2000 und wird laufend aktualisiert. Eine komfortable Suchfunktion und themenspezifische Listings erleichtern das Auffinden der gewünschten Informationen und ersparen den Mitgliedsunternehmen weitgehend eine eigene Ablage.

Mit seinem neuen Webauftritt verfügt der BDL nun auch im Internet über eine „Visitenkarte“, die seinem Selbstverständnis als modernem und dienstleistungsorientiertem Wirtschaftsverband entspricht. Der Relaunch stellt nach der im Vorjahr erfolgten Neugestaltung des Jahresberichts einen weiteren Meilenstein im Bemühen des BDL dar, durch eine offensivere Kommunikationsstrategie das Produkt Leasing und seine gesamtwirtschaftliche Bedeutung noch besser im öffentlichen Bewusstsein zu verankern.

BDL – Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.
Mitglieder
Verband
Leasing
International
Service
Presse
Intern
Herzlich Willkommen!
Wer verleast was?

BDL – Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.
Mitglieder
Verband
Leasing
International
Service
Presse
Intern
Wer verleast was?
Ihre Partner für Investitionen, Vertriebs-Leasing und ergänzende Services

Renaissance der Leasing-Refinanzierung

Das anhaltende Marktwachstum hat bei den Leasing-Gesellschaften eine stetige Steigerung des Mittelbedarfs zur Finanzierung ihrer Leasing-Investitionen zur Folge. So musste allein in 2004 ein Neugeschäftsvolumen von über 47 Mrd. Euro refinanziert werden; der Gesamtmittelbedarf – geschätzt anhand der Restbuchwerte des Vermietvermögens – bewegt sich in einer Größenordnung von 120 Mrd. Euro. Angesichts dessen drohte in der jüngeren Vergangenheit die Refinanzierung zumindest für einen Teil der Leasing-Unternehmen zu einem Engpassfaktor zu werden, der einer vollständigen Ausschöpfung des nachfrageseitig vorhandenen Wachstumspotenzials im Wege stand.

Umso erfreulicher ist, dass die Kreditwirtschaft in den letzten Monaten offenbar die Leasing-Refinanzierung wieder für sich entdeckt hat. Mehrere Kreditinstitute haben sich diesem Markt erstmals geöffnet oder sind nach Jahren der Abstinenz zurückgekehrt. Die Situation am Refinanzierungsmarkt hat sich dadurch deutlich entspannt. Noch vor kurzem standen insbesondere denjenigen Leasing-Gesellschaften, die weder Banken- noch Herstellerkonzernen angehören, fast ausschließlich einige wenige Landesbanken und Sparkassen als Refinanzierer zur Verfügung. Letztere bekommen jetzt zunehmend Konkurrenz von weiteren Landes- und Geschäftsbanken sowie von spezialisierten Instituten und Finanzdienstleistern. Auch einige Leasing-Gesellschaften mit Bankenhintergrund haben ihre Angebotspalette um Refinanzierungsleistungen für Drittgesellschaften erweitert. Bemerkenswert ist schließlich die zunehmende Präsenz ausländischer Kreditinstitute am deutschen Leasing-Markt. Nachdem diese schon vor Jahren begonnen haben, in Deutschland das Leasing-Geschäft zu betreiben, werden in letzter Zeit verstärkt auch Refinanzierungen angeboten.

Die Renaissance der Leasing-Refinanzierung verwundert nicht, wenn man sich mit Blick auf Basel II die besonders günstige Risikosituation dieses Geschäftsfeldes vor Augen führt. Durch das Volleigentum an den Leasing-Objekten verfügen Leasing-Gesellschaften über hervorragende Sachsicherheiten, die durch die leasingspezifischen Objektkenntnisse und Verwertungsfähigkeiten der Gesellschaften voll zum Tragen kommen. Internationale Studien, die im Zusammenhang mit Basel II durchgeführt wurden, belegen die im Vergleich mit anderen Finanzierungsformen wesentlich höheren Recovery Rates des Leasing. Das bedeutet, dass selbst bei einer eventuellen Zahlungsunfähigkeit des Leasing-Nehmers nur ein vergleichsweise geringer Ausfallschaden entsteht. Alles in allem bietet die Leasing-Refinanzierung aus Sicht der Kreditwirtschaft eine überaus attraktive Relation von Margen, Risiko und Abwicklungskosten.

Neben dem Markteintritt zusätzlicher Anbieter hat auch die Erschließung neuer Refinanzierungsformen zur Verbesserung der Situation beigetragen. Insbesondere die Verbriefung von Leasing-Forderungen eröffnet einen breiteren Zugang zu den institutionellen Kapitalmärkten. So werden beispielsweise im Rahmen von Asset Backed Securities (ABS)-Programmen Leasing-Forderungen in großem

Umfang an eigens zu diesem Zweck gegründete Spezialgesellschaften verkauft, die sich ihrerseits durch die Begebung von Kapitalmarktpapieren refinanzieren. Naturgemäß setzen derartige Kapitalmarkt-Transaktionen gewisse Mindestvolumina für eine wirtschaftliche Abwicklung voraus. Die Arrangeure von ABS-Programmen bemühen sich jedoch verstärkt um Möglichkeiten zur Poolung der Forderungsbestände mehrerer Gesellschaften, so dass diese innovative Finanzierungsform mehr und mehr auch bei kleineren Leasing-Unternehmen zum Einsatz kommen wird. Generell kann die gesamte Leasing-Branche über alle Größenklassen hinweg davon profitieren, dass das Angebot an Refinanzierungsmitteln durch eine zunehmende Erschließung der Kapitalmärkte auf eine breitere Basis gestellt wird.

Ein Ausblick in die Zukunft lässt erwarten, dass sich die bisher schon enge Zusammenarbeit zwischen den Leasing-Gesellschaften und ihren Refinanzierungspartnern bei der Engagementbearbeitung – auch infolge veränderter Rahmenbedingungen durch Basel II und die neuen Mindestanforderungen für das Kreditgeschäft (MaK) – in Zukunft weiter intensivieren wird. Durch anspruchsvolle Scoring- und Rating-Instrumente, gestützt auf entsprechend hochentwickelte IT-Systeme, wird sich die Abwicklung gerade im Mengengeschäft zukünftig noch wirtschaftlicher gestalten lassen. Das aus dauerhaften Geschäftsbeziehungen erwachsende spezifische Know-how auf beiden Seiten wird zum zentralen Erfolgsfaktor für das Refinanzierungsgeschäft.

Die Leasing-Branche ist zuversichtlich, dass sich der positive Trend fortsetzt und noch weitere Akteure aus dem In- und Ausland in den attraktiven Refinanzierungsmarkt eintreten werden. Die Leasing-Unternehmen legen dabei besonderen Wert auf Verlässlichkeit, Kompetenz und den Aufbau langfristiger Geschäftsbeziehungen. Der BDL fördert diesen Prozess, indem er unter anderem im Rahmen von Veranstaltungen zum Erfahrungs- und Informationsaustausch eine Plattform für den Kontakt zwischen Leasing- und Kreditwirtschaft bietet ■

Verbandsgeschäftsstelle

Kommandantenstraße 80
10117 Berlin

Tel.: 030/20 63 37-0
Fax: 030/20 63 37-30

bdl@leasingverband.de
www.leasingverband.de

Friedhelm Westebbe
Hauptgeschäftsführer

Manfred Bock
Geschäftsführer

Dr. Alexander Moseschus
Dezernent Recht und Öffentlichkeitsarbeit

Dr. Johannes Sczech
Dezernent Betriebswirtschaft

Dr. Martin Vosseler
Dezernent Bilanzierung und Steuern

Sekretariat:
Kerstin Bachmann
Kathrin Dickhoff
Petra Hannemann
Pia Schumacher
Gisela Stoy

Vorstand

Horst-Günther Schulz
- Präsident -
Geschäftsführer
KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

Dr. Rainer Bernstein
- Vizepräsident -
Geschäftsführer
Capital & Concept Leasing GmbH

Reinhard Gödel
- Vizepräsident -
Vorsitzender des Vorstands
VR-LEASING AG

Rüdiger Frhr. von Fölkersamb
Mitglied des Vorstands
Deutsche Leasing AG

Thomas Kolvenbach
Geschäftsführer
COMCO Leasing GmbH

Martin Mudersbach
Sprecher der Geschäftsführung
akf leasing GmbH & Co. KG

Friedrich Wilhelm Patt
Geschäftsführender Gesellschafter
Hannover Leasing GmbH & Co. KG

Dietrich Paul
Geschäftsführer
Volkswagen Leasing GmbH

Brigitta Siedschlag
Geschäftsführerin
ABC Leasing GmbH

Verbandsgremien

Betriebswirtschaftlicher Ausschuss

Karl-Heinz Helfrich
- Vorsitzender -
Disko Leasing GmbH

Christian Bossert
GRENKELEASING AG

Hans-Willem Eppinga
Fortis Lease Deutschland AG

Thomas von Erdmannsdorff
SüdLeasing GmbH

Michael Fichter
IKB Leasing GmbH

Horst Fittler
CommerzLeasing Mobilien GmbH

Michael Hauck
KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

Heinz-Hermann Hellen
Deutsche Leasing AG

Jochen Jehmlich
GEFA-Leasing GmbH

Willi Knöpfel
akf Leasing GmbH & Co. KG

Frederik Linthout
HVB Leasing GmbH

Maximilian Meggle
MMV Leasing GmbH

Thomas Quotschalla
Universal Leasing GmbH

Marion Schäfer
MILLER LEASING MIETE GmbH

Rainer Schulte
VR-LEASING AG

Klauspeter Seck
Deutsche Immobilien Leasing GmbH

Christian Weber
GE Capital mietfinanz GmbH & Co. KG

Bilanz- und Steuerausschuss

Paul Dillenberger
- Vorsitzender -
Deutsche Leasing AG

Norbert Abele
SüdLeasing GmbH

Volker Bengsch
für: Deutsche Anlagen-Leasing GmbH

Dierk Cordes
leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Hans Dürr
VR-LEASING AG

Hartmut Gersch
für: Deutsche Immobilien Leasing GmbH

André H. Grabowski
Volkswagen Leasing GmbH

Ulrich Haumering
Disko Leasing GmbH

Norman Heye
HVB Leasing GmbH

Josef Hobl
Hannover Leasing GmbH & Co. KG

Thomas Kettner
Philips Leasing Services GmbH

Hanns-Holger Michaeli
ALD AutoLeasing D GmbH

Thomas Neubacher
CommerzLeasing und Immobilien AG

Bernhard Regnery
für: KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

Dr. Helmut Rehm
KPMG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Walter H. Rösgen
Capital&Concept Leasing GmbH

Christoph Schalley
DaimlerChrysler Services Leasing GmbH

Robert Soethe
LHI Leasing GmbH

Ausschuss für Finanzierungsfragen

Thomas Agerholm
- Vorsitzender -
HW Leasing GmbH

Martin Ahammer
UVW-Leasing GmbH

Ulli Dehnelt
Allgemeine Immobilienverwaltung
Leasing Finanzierung GmbH

Dr. Till Ergenzinger
Universal Leasing GmbH

Michael Graf
leasconcept GmbH & Co. KG
Gesellschaft für Mobilien-Leasing

Heinz-Joachim Hill
CM Leasing GmbH

Erwin Kaiser
HVB Leasing GmbH

Verbandsgremien

Frank Kandzia
LeasAG Leasing Aktiengesellschaft

Martina Kayser
Nord-Mobil-Leasing GmbH & Co. KG

Alexander T. Knebel
CONLINK Leasing GmbH & Co.

Dr. Max Kühner
LeaseTrend AG

Klaus Lenschen
Aachener Direkt Leasing AG

Johannes Leuschner
Finanz-Leasing
J. Leuschner KG

Manfred Miller
MILLER LEASING MIETE GmbH

Michael Schepe
AWG Leasing GmbH

Ausschuss für Öffentlichkeitsarbeit

Holger Rost
- Vorsitzender -
Athlon Car Lease Germany GmbH & Co. KG

Wolfgang A. Eck
Deutsche Leasing AG

Jürgen Fischer
LUEG Leasing GmbH

Alfons Geiger
Hannover Leasing GmbH & Co. KG

Yvonne Herfurth
HVB Leasing GmbH

Hella Hill
CM Leasing GmbH

Thomas Kettner
Philips Leasing Services GmbH

Andreas Klingler
SüdLeasing GmbH

Peter Pelinka
Gallinat-Leasing GmbH

Patrizia Schärtl-Rauch
ASL Auto Service-Leasing GmbH

Claudia Schmidt
VR-LEASING AG

Eric Schönel
Deutsche Anlagen-Leasing GmbH

Rechtsausschuss

Uwe Scharff
- Vorsitzender -
GEFA-Leasing GmbH

Lothar Breitfeld
MMV Leasing GmbH

Claudia Doerr
Siemens AG

Michael Felde
Deutsche Leasing AG

Joachim Francke
RAe Francke & Partner

Klaus-Peter Franz
Deutsche Anlagen-Leasing GmbH

Beatrix Gölzenleuchter
TOYOTA Leasing GmbH

Bernd Helming
für: ARVAL PHH Deutschland GmbH

Dieter Kalt
IKB Leasing GmbH

Stephan Kertess
für: AGL Anlagen- und Geräte Leasing GmbH

Dr. Ernst-Gerald Koch
für: Albis Leasing AG

Thorsten Kroog
Hannover Leasing GmbH & Co. KG

Helmut Langemann
akf Leasing GmbH & Co. KG

Klaus Liedgens
CommerzLeasing und Immobilien AG

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

Paul Meschig
GE Capital mietfinanz GmbH & Co. KG

Jan-Christof Nitsch
Volkswagen Leasing GmbH

Dr. Wieland Sareika
BARCLAYS INDUSTRIE LEASING GmbH

Angelika Schwabe
VR-LEASING AG

Mathias Schwarte
GML Gesellschaft für Mittelstandsleasing mbH

Dr. Gerhard Siegfried
Disko Leasing GmbH

Vladimir Stamenkovic
Universal Leasing GmbH

Joachim Steinmetz
SüdLeasing GmbH

Verbandsgremien

Thomas Tüllmann
ING Lease Deutschland GmbH

Herbert Zahn
für: GRENKELEASING AG

Horst Zimmermann
HVB Leasing GmbH

Arbeitskreis Mittelständischer Leasing-Unternehmen

Jochem Dorloff
- Vorsitzender -
CAI Leasing GmbH

Arbeitskreis IT

Peter Kober
- Vorsitzender -
LHI Leasing GmbH

Leaseurope-Delegierte des BDL

Board

Horst-Günther Schulz
KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

General Assembly - Mitglieder

Horst-Günther Schulz
KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

Dr. Rainer Bernstein
Capital&Concept Leasing GmbH

Reinhard Gödel
VR-LEASING AG

Dietrich Paul
Volkswagen Leasing GmbH

General Assembly - Stellvertretende Mitglieder

Rüdiger Frhr. von Fölkersamb
Deutsche Leasing AG

Friedrich Wilhelm Patt
Hannover Leasing GmbH & Co. KG

Hans-Joachim Spittler
MMV Leasing GmbH

Friedhelm Westebbe
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Nationaler Repräsentant

Friedhelm Westebbe
Bundesverband Deutscher
Leasing-Unternehmen e. V.

Bilanzierungs- und Steuerausschuss

Dr. Thomas Schröer
- Vorsitzender -
KG Allgemeine Leasing GmbH & Co.

Rechtsausschuss

Uwe Scharff
GEFA-Leasing GmbH

Statistik- und Marketing-Ausschuss

Karl-Heinz Helfrich
Disko Leasing GmbH

Arbeitsgruppe Leasing in Zentral- und Osteuropa

Bernd Schröck
Deutsche Leasing AG

Roland Quiring
VR-LEASING AG

Europäisches Auto-Forum (Steering-Committee)

Harald Frings
ASL Auto Service-Leasing GmbH

Harald Braunschuh
VR-LEASING AG

Chronik

Wichtige Verbandsveranstaltungen 2004/05 (Redaktionsschluss 31.05.2005)

12.01.2004	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Düsseldorf
28.01.2004	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin
02.02.2004	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main
03.02.2004	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Stuttgart
04.02.2004	Sitzung des Rechtsausschusses, Düsseldorf
05.02.2004	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin
09.02.2004	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Essen
10.02.2004	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Düsseldorf
17.02.2004	Regionale Geschäftsführerkonferenz, München
18.02.2004	Regionale Geschäftsführerkonferenz, Hamburg
08.03.2004	Sitzung des Arbeitskreises EDV, Bonn
12.03.2004	Sitzung des Arbeitskreises Mittelständische Leasing-Unternehmen, Düsseldorf
23.03.2004	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin
24.03.2004	Sitzung des Vorstandes, Berlin
24.03.2004	2. Parlamentarischer Abend, Berlin
25.03.2004	Parlamentarischer Gesprächskreis, Berlin
31.03.2004	Seminar: Neue Entwicklungen im Insolvenzrecht mit Bedeutung für Leasing, Bonn
22.04.2004	Sitzung des Vorstandes, Berlin
23.04.2004	6. ordentliche BDL-Mitgliederversammlung, Berlin
29.04.2004	Seminar: Steuerliche Fragen des Mobilien-Leasing, Düsseldorf
06.05.2004	Seminar: Steuerliche Fragen des Immobilien-Leasing, Frankfurt/Main

11.05.2004	Seminar: Substanzwertrechnung, Frankfurt/Main
13.05.2004	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Düsseldorf
16. – 19.05.2004	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Bamberg
08.06.2004	Sitzung des Rechtsausschusses, Berlin
06. – 09.06.2004	Seminar: Grundlagen des Immobilien-Leasing, Bamberg
16.06.2004	20-jähriges Jubiläum des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln
23. – 24.06.2004	Seminar: Zivilrechtliche Fragen zum Mobilien-Leasing, Siegburg
25.06.2004	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Wismar
01.07.2004	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin
13.09.2004	Sitzung des Arbeitskreises EDV, Bonn
05. – 08.09.2004	Seminar: Grundlagen des Mobilien-Leasing, Daun
15.09.2004	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Berlin
16.09.2004	Sitzung des Vorstandes, Berlin
21. – 22.09.2004	Seminar: Analyse von Jahresabschlüssen nach HGB, Würzburg
23.09.2004	Sitzung des Rechtsausschusses, München
24.09.2004	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin
04./05.10.2004	Leaseurope-Jahrestagung, Sorrent/Italien
14.10.2004	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Berlin
09.11.2004	Sitzung des Vorstandes, Frankfurt/Main
10.11.2004	7. ordentliche Mitgliederversammlung und Geschäftsführerkonferenz, Frankfurt/Main
15. – 16.11.2004	Seminar: Einführung in die Rechnungslegung nach IAS/US-GAAP

Chronik

25.11.2004	Pressekonferenz des BDL, Frankfurt/Main
25.11.2004	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Eschborn
19.01.2005	Sitzung des Ausschusses für betriebswirtschaftliche Fragen, Düsseldorf
11.02.2005	Sitzung des Bilanz- und Steuerausschusses, Berlin
23.02.2005	Sitzung des Rechtsausschusses, Düsseldorf
07.03.2005	Sitzung des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit, Berlin
07.03.2005	Sitzung des Arbeitskreises IT, Bonn
09.03.2005	Sitzung des Arbeitskreises Mittelständische Leasing-Unternehmen, Düsseldorf
14.03.2005	3. Parlamentarischer Abend, Berlin
16.03.2005	Sitzung des Ausschusses für Finanzierungsfragen, Hamburg
11.04.2005	Seminar: Steuerliche Fragen des Immobilien-Leasing, Siegburg
12.04.2005	Seminar: Bilanzierung von Leasing-Verträgen nach IFRS, Bonn
28.04.2005	Sitzung des Vorstandes, Dresden
29.04.2005	8. ordentliche Mitgliederversammlung, Dresden
09. – 10.05.2005	Seminar: Analyse von Jahresabschlüssen nach IFRS, Bonn
31.05.2005	Seminar: Steuerliche Fragen des Mobilien-Leasing (Außendienst), Düsseldorf

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