

## Raum für Wachstum: Immobilienleasing im Finanzverbund

Peter Schmidt-Breitung

**Die Hemmnisse im Immobilienleasing nehmen zu, doch bieten sich für einige Anbieter auch neue Chancen. So bereiten dem Autor die geplanten Änderungen der Bilanzierungsregeln weniger Sorge, denn seine Kunden findet er überwiegend im Mittelstand, der zumeist (noch) nicht nach IFRS bilanzieren. Auch der Rückzug großer Banken aus der Leasingfinanzierung erweitern in seinen Augen die Marktpotenziale des eigenen Hauses. Diese Möglichkeiten möchte er gemeinsam mit den örtlichen Banken des genossenschaftlichen Finanzverbundes nutzen. Dafür verspricht er langfristige Kundenbindung. (Red.)**

Die Zeiten für Leasing im Allgemeinen und Immobilienleasing im Besonderen waren schon einfacher. Zahlreiche aktuelle Veröffentlichungen beschreiben in Ausführlichkeit die administrativen und rechtlichen Hemmnisse, unter denen die Branche seit einiger Zeit leidet. Erschwerend hinzu kommen aktuell die Bilanzierungsvorschläge der Bilanzräte des International Accounting Standards Board (IASB) für die Erfassung von Leasingverhältnissen in der Bilanz der Unternehmen.

### Aktuelle Entwicklungen

Gegen die Reformvorschläge gibt es heftige Kritik seitens der Industrie und des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Immerhin würde nach den Reformvorschlägen der Off-Balance-Effekt von Leasingfinanzierungen aufgehoben. Auch die vollständige Bilanzneutralität, ein wesentlicher Vorteil des Leasinggeschäftes, wäre somit nur mit zusätzlichem Aufwand oder überhaupt nicht mehr zu erreichen. Sicher ist gegenwärtig nur, dass die Kommentierungsfrist bis zum 15. Dezember 2010 rege genutzt wird. Gegen den Versuch, mit dieser Neuregelung mehr Transparenz in die Bilanzen der Unternehmen zu bringen, ist hingegen nichts einzuwenden.

Gleichwohl betreffen die zu erwartenden Neuregelungen das Geschäft der VR-Leasing nur am Rande, denn die vorgesehenen neuen Bilanzierungsstandards zielen ausschließlich auf Unternehmen, die nach IFRS bilanzieren. Bekanntermaßen trifft dies jedoch auf den Mittelstand – und damit auf den überwiegenden Anteil der interessanten Kunden der Volksbanken Raiffeisenbanken – kaum zu.

Das für das HGB wichtige Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) hat für die Strukturierung der Immobilienfinanzierung Veränderungen nach sich gezogen. Damit einher geht die Ergänzung des § 290 HGB, welche zu einer breiten Diskussion mit den Wirtschaftsprüfern der Leasingnehmer führte und noch führt. Für die Wirkung der Ergänzung des HGB durch das BilMoG wurden zum Thema Konsolidierungspflicht Schwellenwerte eingeführt, die die Bilanzsumme, Umsatzerlöse und Mitarbeiter betreffen. Dabei müssen mindestens zwei der drei Schwellenwerte überschritten sein, um eine Konsolidierungspflicht von Leasingobjektgesellschaften beim Kunden entstehen zu lassen.

Eine erste Analyse zeigt, dass das Geschäft der VR-Leasing mit den Volksbanken Raiffeisenbanken und verbundfokussierten Zentralbanken zu rund 60 Prozent unter diesen Schwellenwerten liegt und damit die Regelungen des neuen § 290 HGB keine Anwendung finden. Für die anderen Fälle wurden individuelle Lösungen erarbeitet, die speziell die Frage Chancen und Risiken austarieren und in der Diskussion mit den Wirtschaftsprüfern der Unternehmen die alleinige Konsolidierung der Leasingobjektgesellschaften beim Leasinggeber, also der VR-Leasing, bestätigen.

Damit gilt der gute alte Grundsatz des Marktes, wonach in schwierigen Zeiten

### Der Autor

**Dr. Peter Schmidt-Breitung** ist Leiter Immobilien bei der VR-LEASING AG, Eschborn.

immer noch die eigenen Marktstärken – etwa Besonderheiten des Produktes und Zugang zum Markt – zusätzliche Chancen für Neugeschäft bieten, sofern sie vermittelbar sind. Und das ist eine neue Qualität der Kommunikation mit den Banken und ihren Kunden. Die Verunsicherung bei den Kunden zu beheben, kann nur im engen Schulterschluss mit den engsten Beratern der Kunden, den Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern, gelingen.

### Gemeinsame Marktbearbeitung

Bei aller Vorsicht im Lichte der sich derzeit in Bewegung befindlichen Rahmenbedingungen: Die mit Immobilienleasing verbundenen Potenziale bleiben beachtlich. Wichtigster Partner bei diesem Geschäft ist der Finanzverbund mit seinen Volksbanken Raiffeisenbanken. Diese Institute sind genau dort beheimatet, wo der typische Mittelständler wirtschaftet: in der Region. Dazu passend verfolgt die VR-Leasing in der Zusammenarbeit mit den so elementar wichtigen Primärbanken ein nachhaltiges Geschäftsmodell. Nachhaltig deshalb, weil sie mit den Volksbanken Raiffeisenbanken und den verbundfokussierten Zentralbanken zum einen als Vertriebspartner und zum anderen als Finanzierungspartner agiert.

Entsprechend dem Geschäftsmodell sitzt hierbei die Primärbank sozusagen mit ihren Kunden und der Leasinggesellschaft in einem Boot. Da die Kunden der VR-Leasing im Wesentlichen auch die Kunden der Primärbanken sind, ist damit gleichzeitig das Thema des Selbsterhaltes der Primärbank am Markt verbunden. Bieten die Volksbanken Raiffeisenbanken für ihre Kunden diese Leasingfinanzierung an, so gehen diese möglicherweise zur Konkurrenz, wenn sie die Off-Balance-Wirkung des Leasings oder die Unternehmensnachfolge oder auch steueroptimiertes Heben stiller Reserven als Baustein ihrer Unternehmensentwicklung benötigen.

Die Marktberingung, die mit der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise einhergegangen ist, hat bei den Leasinggesellschaften zu einer Kapazitätsanpassung geführt. Einige deutsche Banken, insbesondere die großen Geschäftsbanken, haben sich vollständig aus der Finanzierung von Immobilienleasinggesellschaften zurückgezogen. Im klassischen Immobilienleasinggeschäft für den deutschen Mittelstand ist die VR-Leasing strategisch nur noch mit der entsprechenden Gesellschaft der Sparkassen, der Deutschen Anlagen Leasing, im gleichen

Marktsegment aktiv. Diese Marktbereinigung führt natürlich zu steigender Attraktivität für die verbleibenden Leasinggesellschaften; aktuell zu spüren anhand einer belebten Nachfrage. Zugleich profitieren die eingebundenen Banken vom wachsenden Interesse an langfristigen Finanzierungen. Im Kontrast zum restriktiven Finanzmarkt auf der Refinanzierungsseite ist die VR-Leasing aufgrund der Zugehörigkeit zum Finanzverbund der Volksbanken Raiffeisenbanken in einer vergleichsweise komfortablen Position und kann damit neue Kunden gewinnen und sie langfristig an sich binden.

### Kooperation mit Doppelleffekt

Die Möglichkeiten des Immobilienleasings im Finanzverbund sind zahlreich. Zum einen können die Volksbanken Raiffeisenbanken das Instrument für ihre eigenen Zwecke nutzen. Zum anderen können sie es ihren Kunden als interessante Finanzierungsalternative anbieten. Die typischen Leasingvorteile sind auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten bei den Volksbanken Raiffeisenbanken eine Angebotsweiterung für deren Kunden: Bei einer eigentümerähnlichen Stellung des Leasingnehmers behält dieser bei einer grundsätzlich langfristigen Finanzierung die Chance auf Wertsteigerung des Objektes, verbunden mit dem grundbuchlich gesicherten Rückkaufrecht.

Bei allen Modellen – ob Neubauleasing, Buy-and-lease und Sale-and-lease-back – profitieren die Bank und der Kunde dabei während der Laufzeit des Leasingvertrages auch von der Sicherung des Zinses durch die Zinsbindungsfrist. Im Regelfall ist zum Zeitpunkt der Ausübung des Ankaufsrechtes die Finanzierung auf Null zurückgeführt. Im Insolvenzfall des Leasingnehmers bleibt der Leasinggeber durch seine Eigentümerstellung weiterhin handlungsfähig und eine Verwertung des Leasingobjektes kann zügig vollzogen werden.

### Stichwort Staffelstab

Eines der herausragenden Themen, mit denen Firmenkundenbetreuer mit Immobilienleasing bei ihren Kunden punkten können, ist die Lösung der Frage der Unternehmensnachfolge. Den Staffelstab rechtzeitig und reibungslos weiterreichen – für viele Senior-Unternehmer ist dies leichter gesagt als getan. Ausscheidende Chefs tun sich bekanntlich oft schwer damit, den Übergang aktiv und rechtzeitig zu managen.

Zudem ist der Zugang zu Krediten für die Finanzierung der Übernahmen in den vergangenen Jahren nicht einfacher geworden. Immobilienleasing kann hier als effiziente Stellschraube wirken. Sind nämlich firmeneigene Betriebsimmobilien vorhanden, können diese über das Immobilienleasing frühzeitig aus der Bilanz ausgelagert werden. In der Folge kann ein Nachfolger den Kaufpreis für den Betrieb leichter aufbringen, da die Immobilie nicht mitgekauft werden muss. Außerdem lassen sich so Grunderwerbsteuer und Transaktionskosten optimieren.

Des Weiteren kann der abgebende Unternehmer durch die Auslagerung des Immobilienbestands über eine Sale-and-lease-back-Transaktion stille Reserven heben und gegebenenfalls eine Sofortbesteuerung vermeiden. Und nicht zuletzt ermöglicht eine Auslagerung der Immobilie die wirtschaftliche Absicherung des Alteigentümers. Übrigens ist für ihn auch ein Rückkauf der Immobilie möglich – mit Immobilienleasing hält er sich alle Optionen offen.

Immobilienleasing ist weiterhin auch als Instrument für das Bilanzstrukturmanagement zu nutzen, als steueroptimierte Umfinanzierung von Unternehmensverbindlichkeiten. Die Volksbanken Raiffeisenbanken können ihren Kunden die klassischen Vorteile – Stärkung des Eigenkapitals, Verbesserung des Ratings und der Unternehmenskennzahlen – anbieten.

### Genauer hinschauen

Beim Bauen muss sprichwörtlich weitergedacht werden – vor allem an Fristen und an Kosten. Ob Neubau oder Standorterweiterung: Das Leistungsspektrum der VR-Leasing-Tochter VR Bauregie als Baumanagerin, Baucontrollerin und Projektsteuerungsinstanz hält die Belastungen transparent und kontrollierbar. Ob für eine Bank oder auch einen Bankkunden – die Dienstleistungen erlauben es dem Bauherrn, sich in Ruhe weiterhin dem Kerngeschäft widmen zu können.

Das Konzept Planen, Bauen und Finanzieren aus einer Hand wurde beispielsweise beim Feinpapierhersteller Fedrigoni umgesetzt. Der in wenigen Wochen vollendete Neubau der deutschen Hauptniederlassung im bayerischen Oberhaching beruht auf einem modularen Komplettangebot – individuell abgestimmt auf den Bedarf von Fedrigoni. Der Erstkontakt kam über die Volksbank Raiffeisenbank Ismaning zustande. Die VR Leasing wurde Leasinggeberin, die VR Bauregie

übernahm die Funktion des Generalübernehmers für das Planen und Bauen. Und die DZ Bank finanzierte.

### Vorteilhafte Verbindung

Ebenfalls zum Leistungsportfolio zählt die Erstellung von qualifizierten Potenzialanalysen. Dabei handelt es sich um eine Präsentation, in der für jede Volksbank Raiffeisenbank Geschäftspotenziale für Immobilienleasing am jeweiligen Standort ausgelotet werden. Durch eine gemeinsame Identifizierung von Kunden und Festlegung geeigneter Maßnahmen zur Kundenansprache werden gemeinsam neue Geschäftsfelder erschlossen.

Dazu gehören auch spezielle Zielvereinbarungen mit ausgewählten Primärbanken, die den Abschluss von Immobilienleasinggeschäften fördern und über höhere Provisionsregelungen zusätzliches Geschäft initiieren. Für die Primärbanken entsteht somit ein Doppelleffekt. Einerseits erzielen sie eine höhere Provision für die Vermittlung eines Engagements beziehungsweise eines ihrer Kunden, dem die VR Leasing eine Immobilienfinanzierungsstruktur anbieten kann. Andererseits erhalten die Banken bei der Einbindung in die Finanzierung ein stabiles Margengeschäft auf lange Sicht. Wenn sie dann noch dem Kunden eine spezielle Lösung bieten, die schnell und sicher umgesetzt werden kann, können sie die Kunden langfristig an ihre Bank binden und ihren Marktanteil verbessern.

Doch es ist noch mehr zu tun, um den hohen Erklärungsbedarf für Immobilienleasing zu bedienen. Im Zuge gemeinsamer Veranstaltungen, wie Steuerberaterfrühstücke, zeigen die Immobilienexperten der VR Leasing Steuerberatern und Firmenkunden die Vorteile des Immobilienleasings auf. Auch auf der Bankwirtschaftlichen Tagung oder Veranstaltungen der Akademie Deutscher Genossenschaften erfahren Interessierte, wie Immobilienleasing konkret funktioniert. Das hauseigene Bankenmagazin Cross, aufwendige Vertriebshilfen sowie Mailing-Aktionen und Vorstandsbriefe sind weitere, eigens für die Mitarbeiter der Volksbanken Raiffeisenbanken bereitgestellte Informationsmedien. Es ist deutlich geworden, welche Möglichkeiten und Chancen das Thema Immobilienleasing für den Finanzverbund birgt und wie vielfältig die Kooperationsmöglichkeiten sind. Entsprechend offensiv sollte das Instrument im genossenschaftlichen Sektor – und mit Blick auf den Mittelstand – weiter verfolgt werden. ■