Leasing steht für Flexibilität und beim Mittelstand an erster Stelle

Ergebnisse der TNS-Marktstudie 2015

Heike Schur, Holger Rost

Wie die Ergebnisse der jüngsten TNS-Marktstudie im Auftrag des BDL, Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, zeigen, hat sich der Trend zu weiteren Serviceleistungen ergänzend zur Finanzierung verfestigt und weiter fortgesetzt, ist aber noch stark von den Anlagegütern abhängig. Auf diesem Feld und durch individualisierte Angebote besteht gutes Wachstumspotenzial, speziell Industrie 4.0 kann einen zusätzlichen Impuls für ergänzende Serviceleistungen mit sich bringen.

Die Leasing-Wirtschaft verfügt unabhängig von der konjunkturellen Situation über einen stabilen Anteil an „Heavy Usern“ – Unternehmen, die häufig bis immer Leasing zur Realisierung ihrer Investitionsvorhaben einsetzen. Trotz aktueller Niedrigzinsphase und einem gestiegenen hohen Anteil der Innenfinanzierung nutzt jeder vierte Unternehmensentscheider regelmäßig Leasing, um seine Investitionen in Fahrzeuge, Maschinen, EDV und andere Ausrüstungsgüter zu realisieren (Abbildung 1, Seite 219). Im Mittelstand ist Leasing fest verwurzelt und erste Wahl als Finanzierungsform. Mittelständische Unternehmen schätzen auch die von den Leasing-Gesellschaften ergänzend angebotenen Serviceleistungen und den damit verbundenen Mehrwert. Der Trend zu Dienstleistungspakten für Wartung, Inspektion, technischem Kundenservice, Ersatzbeschaffung et cetera hat sich verfestigt und fortgesetzt; die Inanspruchnahme ist aber noch stark von den Anlagegütern abhängig. Dies bestätigen die Ergebnisse der repräsentativen Marktstudie „Leasing in Deutschland 2015“, die das Marktforschungsinstitut TNS Infratest im Auftrag des BDL, Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., realisiert hat. TNS Infratest hat 1 000 Geschäftsführer und Finanzentscheider zu ihrer Einstellung gegenüber Leasing, seinem Stellenwert im Unternehmen, den Leasing-Motiven und dem Image der Branche befragt, darunter 750 Leasing-Nutzer.

Leasing dominiert im Mittelstand

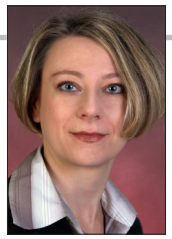
Leasing ist nach den Ergebnissen der Studie die dominierende Investitionsform im Mittelstand (Abbildung 2, Seite 220). 40 Prozent der Unternehmen mit mehr als 50 Beschäftigten ziehen bei einer Investition von 25 000 Euro Leasing zuerst in Betracht. 31 Prozent präferieren den Investitionskredit. An dritter und vierter Stelle folgen Mietkauf (21 Prozent) und Miete (acht Prozent).

Über alle Unternehmensgrößen betrachtet liegt Leasing mit 34 Prozent knapp vor dem Kredit (32 Prozent).

Argumente pro Leasing

„Leasing schont die Liquidität“, „Kosten sind gleichmäßig und genau kalkulierbar“, die „Bank-Kreditlinie bleibt erhalten“, die „Betriebsausstattung bleibt auf dem neusten Stand“ und „Investitionen sind trotz geringem Budget möglich“ – dies sind die Top 5 der aktuellen Leasing-Motive (Abbildung 3, Seite 220). Damit bewegen seit den ersten Marktstudien des BDL vor gut 20 Jahren hauptsächlich finanzielle Gründe die Unternehmensentscheider dazu, ihre Investitionen in Fahrzeuge, Maschinen, IT-Ausstattung und andere Güter mittels Leasing zu realisieren. Im Trend haben in den vergangenen Jahren die Argumente „Liquiditätsschonung“ sowie „Erhalt der Bank-Kreditlinie“ an Bedeutung gewonnen, was den Auswirkungen der Finanzmarkt-

DIE AUTOREN:



Heike Schur,
Berlin,

arbeitet seit 2005 als Referatsleiterin Öffentlichkeitsarbeit beim Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) in Berlin.

E-Mail: schur@leasingverband.de

Holger Rost,
Essen,

ist Geschäftsführer der Comco Autoleasing GmbH & Co KG. Seit 2004 ist er Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit und Public Affairs des BDL.

E-Mail: rost@comco-autoleasing.de

und Wirtschaftskrise geschuldet ist. Denn aufgrund der Bankenregulierung – unter anderem durch Basel III – sind Kreditinstitute restriktiver bei der Unternehmensfinanzierung, Bankkunden müssen sich strengen Bewertungen unterziehen. Ungeachtet dieser Rahmenbedingungen finden sich unter den führenden Motiven auch betriebswirtschaftliche Aspekte.

Als interessant erweist sich der Blick auf den „klassischen Mittelstand", also Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern. Für den Mittelstand sind betriebswirtschaftliche Argumente deutlich relevanter. Über die Hälfte der mittelständischen Unternehmen (57 Prozent) sieht Leasing als eine wirkungsvolle Maßnahme, die Betriebsausstattung auf dem neusten Stand zu halten, während es im Durchschnitt aller Unternehmen 43 Prozent sind. Auch die Rückgabemöglichkeit eines geleasten Wirtschaftsgutes wird mit der Größe des Betriebes immer entscheidender; für 42 Prozent der Großunternehmen mit mehr als 500 Mitarbeitern ist dies sogar ein besonderer Leasing-Vorteil.

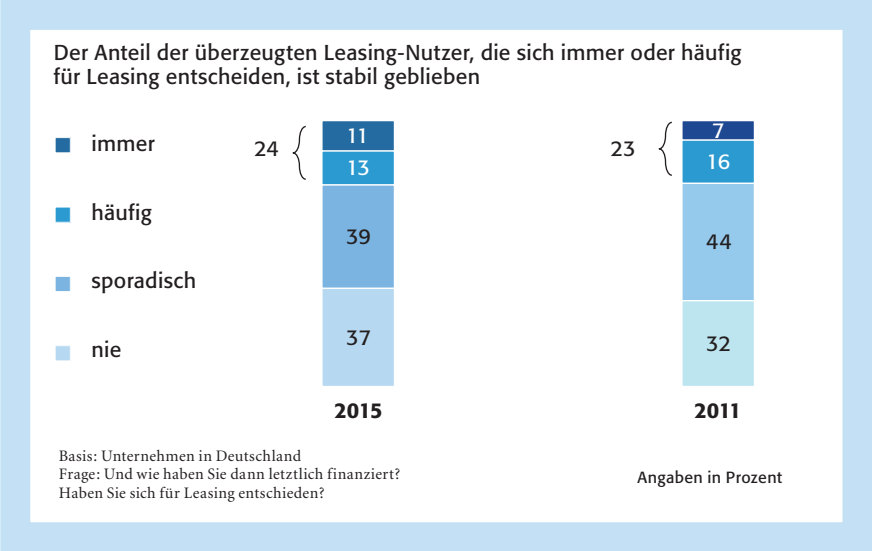
Kundenzufriedenheit und Flexibilität

Die Leasing-Wirtschaft erhält von ihren Kunden Bestnoten (Abbildung 4, Seite 221). 97 Prozent der Leasing-Nutzer sind mit ihrem Leasing-Partner zufrieden bis vollkommen zufrieden. Damit hat sich der schon 2011 geringe Anteil der Unzufriedenen um zwei Prozentpunkte verringert. Die Zufriedenheit steigt mit der Unternehmensgröße. Nicht ein einziges mittelständisches Unternehmen ist unzufrieden.

Leasing steht für Flexibilität. Vier von fünf Unternehmensentscheidern sehen in Leasing ein Instrument, das ihnen Flexibilität ermöglicht (Abbildung 5, Seite 222). Dieser Anteil ist über die Jahre hinweg stabil geblieben. Das rasche Tempo, in dem technologische Innovationen die Produktzyklen stetig verkürzen, und das Ausmaß der Veränderung von Märkten sorgen dafür, dass Flexibilität weiter an Bedeutung gewinnt. Leasing verleiht Unternehmen diese Flexibilität und Investitionskraft, um mit der Marktentwicklung Schritt halten zu können und die eigene Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu sichern. Veraltete Investitionsgüter können durch aktuelle Objekte auf dem neusten Stand der Technik ersetzt werden, was vor verminderter Gebrauchsfähigkeit des Maschinen- oder Fuhrparks sowie der IT-Ausstattung schützt und die Unternehmen zukunftsfähig macht.

Eine andere Eigenschaft, das Kriterium Geschwindigkeit bei Angebot und Vertrag, wurde schlechter bewertet, was vor allem auf die Unzufriedenheit der Kleinst- und kleinen Unternehmen zurückzuführen ist. Zwar vergeben 39 Prozent der Leasing-Branche hier die Note „gut", jedoch nur 27 Prozent der Unternehmens-

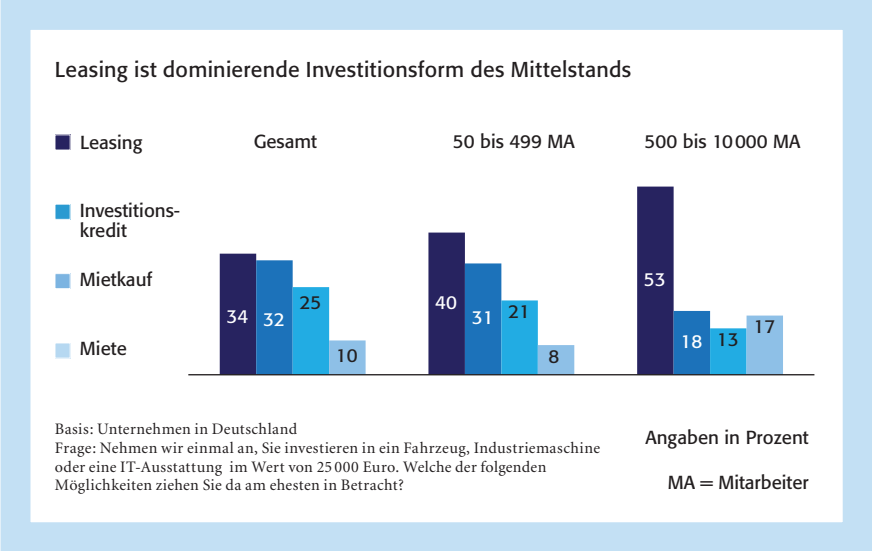
Abbildung 1: Entscheidung für Leasing als Investitionsform



Quelle: TNS Infratest, BDL – Leasing in Deutschland 2015

App Audit GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Prüfung und Beratung für Finanzdienstleister
▶ Jahresabschlussprüfung
▶ Interne Revision
▶ Unterstützung Aufsichtsrecht
Langjährige Erfahrung mit regulierten Finanzdienstleistern
info@app-audit.de • www.app-audit.de
Telefon 0 67 27/8 92 39-01 • Fax 0 67 27/8 92 39-10

Abbildung 2: Bevorzugte Investitionsform



Quelle: TNS Infratest, BDL – Leasing in Deutschland 2015

entscheider „sehr gut“ und „ausgezeichnet“. Vor vier Jahren lagen diese Werte bei 39 Prozent. Bei den mittelständischen und Großunternehmen liegt der Anteil der ausgezeichneten und sehr guten Bewertungen bei 36 beziehungsweise 35 Prozent.

Tendenziell unzufriedener sind vor allem die Kleinst- und kleinen Unternehmen. Als Erklärung lassen sich die Auswirkungen der regulatorischen Anforderungen heranziehen. Seit Ende 2008 unterstehen die Leasing-Gesellschaften der Finanzmarktaufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und die Deutsche Bundesbank. Für die Branche gilt ein sogenanntes „KWG light“, das heißt eine Aufsicht ohne Solvenzaufsicht und ohne Anwendung der Großkreditregelungen. Doch auch unter der im Vergleich zum Bankensektor abgeschwächten Aufsicht muss jede Gesellschaft ein umfangreiches Pflichtenprogramm abarbeiten, bevor sie für einen potenziellen Kunden einen Leasing-Vertrag aufsetzen kann – unabhängig von der Größe des Kunden und nahezu unabhängig vom Investitionsvolumen. So verlangen die Vorschriften die förmliche Identifizierung des potenziellen Vertragspartners, die Prüfung des sogenannten wirtschaftlichen Berechtigten und ob es sich zum Beispiel um eine politisch exponierte Person handelt. Dieses Pflichtenprogramm benötigt Zeit und bindet Ressourcen, die für die eigentliche Vertragserarbeitung erst später zur Verfügung stehen.

Aus wirtschaftlichen Erwägungen müssen sich Leasing-Gesellschaften daher verstärkt auf Unternehmen mit höheren Investitionsvolumina konzentrieren. Hier haben die Auswirkungen der Regulatorik eine Kerneigenschaft des Leasings – die schnelle und einfache Bearbeitung besonders für kleine Unternehmen und geringe Investitionssummen – beeinflusst. Entsprechend verändert sich auch die Beurteilung, dass Leasing sich für alle Unternehmensgrößen und Investitionsvolumina eignet. Während vor der Unterstellung der Leasing-Wirtschaft unter die Finanzmarktaufsicht noch 74 Prozent der Entscheider Leasing als Instrument für alle Unternehmensgrößen einschätzten, sind es inzwischen 55 Prozent.

Abbildung 3: Leasing-Motive im Zeitverlauf relativ stabil

TOP 5 der Motive: Finanzielle Aspekte dominieren

1994	2002	2007	2011	2015
Leasing schont die Liquidität	Leasing schont die Liquidität	Kosten sind gleichmäßig/genau kalkulierbar	Kosten sind gleichmäßig/genau kalkulierbar	Leasing schont die Liquidität
Kosten sind gleichmäßig/genau kalkulierbar	Kosten sind gleichmäßig/genau kalkulierbar	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand	Leasing schont die Liquidität	Kosten sind gleichmäßig/genau kalkulierbar
Investitionen trotz geringem Investitionsbudget möglich	Investitionen trotz geringem Investitionsbudget möglich	Ein Leasing-Vertrag ermöglicht Flexibilität	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand	Bank-Kreditlinie bleibt erhalten
Bank-Kreditlinie bleibt erhalten	Bank-Kreditlinie bleibt erhalten	Leasing schont die Liquidität	Rückgabe des Leasing-Objekts nach Ablauf der Vertragslaufzeit	Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand
Leasing steuerlich vorteilhaft	Leasing steuerlich vorteilhaft	Leasing steuerlich vorteilhaft	Bank-Kreditlinie bleibt erhalten	Investitionen trotz geringem Investitionsbudget möglich

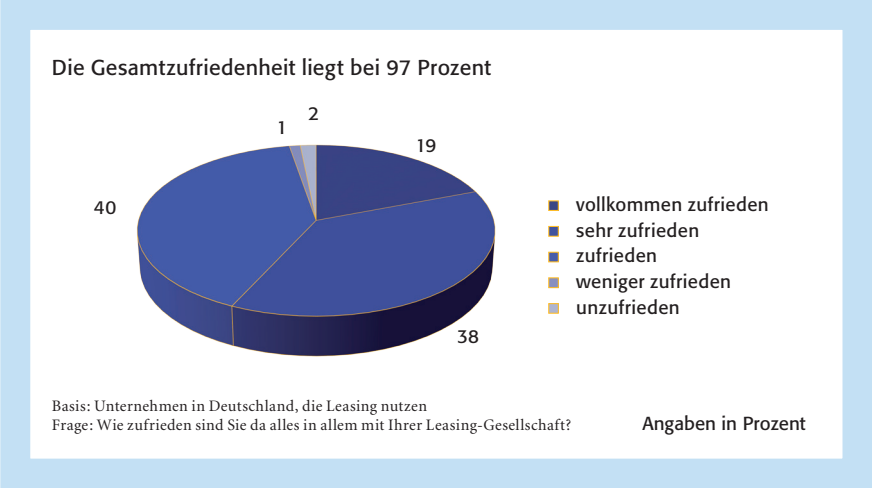
Quelle: TNS Infratest, BDL – Leasing in Deutschland 2015

Relevanz künftiger Lösungen

Befragt nach Aspekten für Leasing-Lösungen, die in der Zukunft an Relevanz gewinnen, steht weiterhin die Kosten- und Planungssicherheit an oberster Stelle. 73 Prozent der Unternehmen schreiben diesem Aspekt eine zunehmende Bedeutung zu. Über die Hälfte der Unternehmensentscheider wünschen sich zudem maßgeschneiderte individuelle Lösungen sowie die Sicherstellung der Objektnutzung. Projektbezogene Vertragslaufzeiten

und Objekt-Know-how spielen für 45 Prozent in der Zukunft eine relevante Rolle. Eine noch weiter steigende Bedeutung der Schonung von Personalressourcen wird von 38 Prozent gesehen. Eine überdurchschnittliche Relevanz hat dieser Aspekt jedoch künftig für die Branchen Verkehr/Nachrichtenübermittlung (58 Prozent), Dienstleistung (46 Prozent) und Verarbeitendes Gewerbe (43 Prozent). Unternehmen der Branche Verkehr/Nachrichtenübermittlung sind darüber hinaus zunehmend an der Sicherstellung der Objektnutzung (66 Prozent), der Gewährleistung von Objekt-Know-how (59 Prozent) sowie an individuellen Leasing-Lösungen (70 Prozent) interessiert.

Abbildung 4: Zufriedenheit mit dem Leasing-Partner

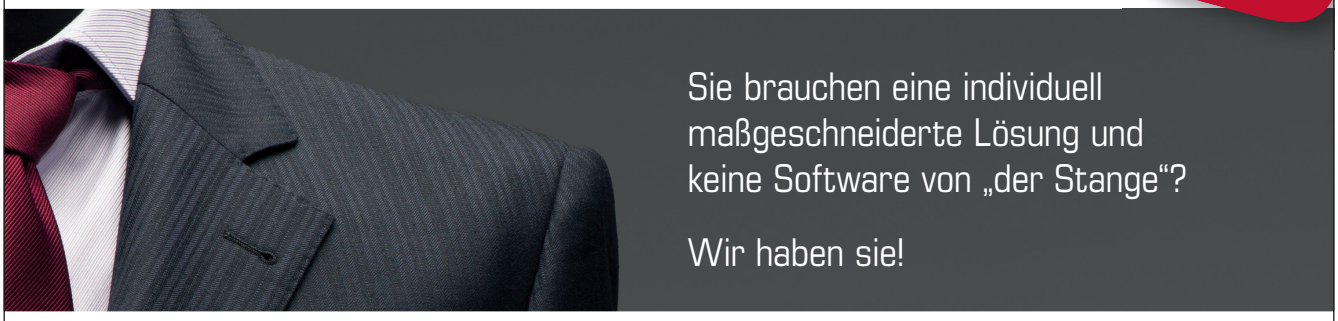


Quelle: TNS Infratest, BDL – Leasing in Deutschland 2015

Entlastung durch Serviceleistungen

Einen Schwerpunkt legte die Marktstudie auf die Befragung nach ergänzenden Serviceleistungen der Leasing-Gesellschaften. Über 50 Prozent der Leasing-Kunden nutzen bereits solche Dienstleistungen. Die Offenheit gegenüber Services hängt stark vom Leasing-Objekt ab. Weit verbreitet sind sie beim Leasing von IT, Büro- oder Telekommunikation. 65 Prozent der Leasing-Nutzer dieser Investitionsgüter nehmen unter anderem Wartung, Austausch, technischen Kundendienst, Datenlöschung und so weiter in Anspruch. An zweiter Stelle folgen Servicepakete beim Pkw-Leasing, die von jedem Dritten (33 Pro-

CICone®



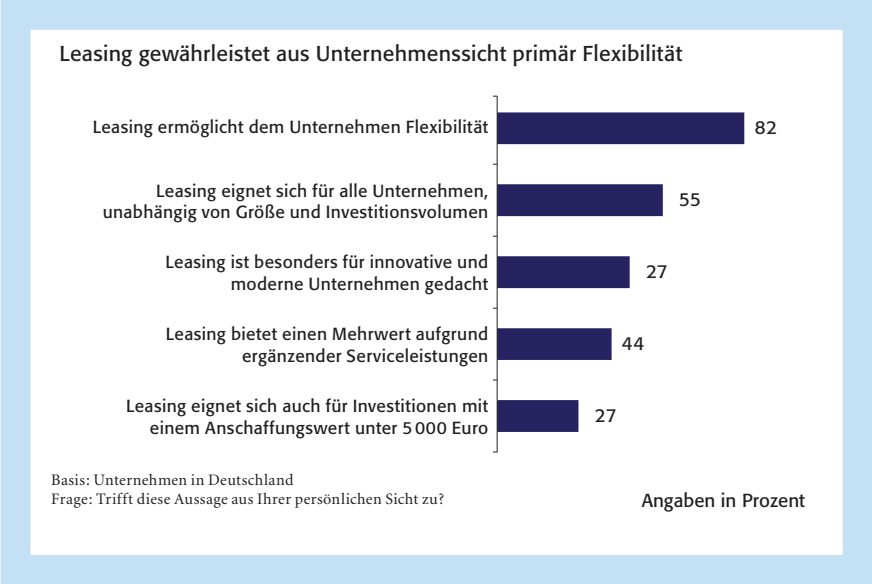
Wir entwickeln seit fast 30 Jahren mit großem Erfolg Softwarelösungen für Leasing und Finanzierung. Mit dieser langjährigen Erfahrung, interdisziplinärem Fachwissen am Markt, einem erfahrenen Team sowie einem ausgefeilten Projekt- und Qualitätsmanagement haben wir uns als einer der führenden Anbieter etabliert.

Mit über 250 Installationen in mehr als 15 Ländern und einer Referenzliste, die sich sehen lassen kann, sind wir sicher auch für Sie der richtige Partner und können Ihnen eine maßgeschneiderte Lösung für Ihre Bedürfnisse und Anforderungen bieten.

Kontaktieren Sie uns und wir stellen Ihnen unser Portfolio gerne vor!

CIC Software
Bajuwarenring 12
D-82041 Oberhaching
fon: +49 89 63839-100
fax: +49 89 63839-101
email: info@cic-software.de
www.cic-software.de

Abbildung 5: Bewertung der Leasing-Branche

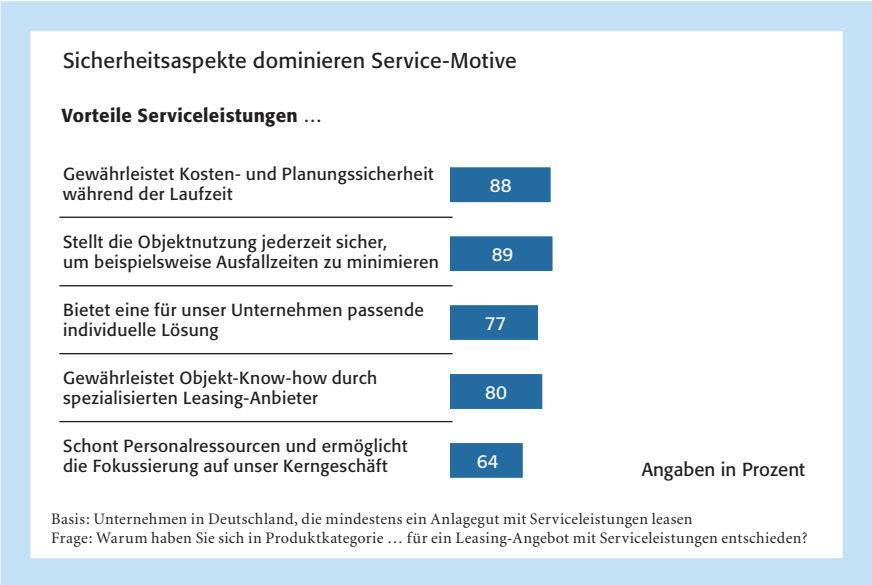


Quelle: TNS Infratest, BDL – Leasing in Deutschland 2015

zent) genutzt werden. Beim Nutzfahrzeug-Leasing sind es 22 Prozent, 20 Prozent beim Leasing von Flurförderfahrzeugen sowie 18 Prozent der Leasing-Kunden von Industriemaschinen und Fertigungsanlagen. Mit zunehmender Unternehmensgröße steigt auch die Nutzung von Serviceleistungen, die in der Regel bei Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern am höchsten ist.

Etwa jeder zweite Leasing-Kunde sieht in den ergänzenden Dienstleistungen einen gewichtigen Mehrwert. Fachabteilungen, also die Spezialisten für die Nutzung des Wirtschaftsguts, beurteilen den Nutzen von Services deutlich positiver als Finanzentscheider. Die über alle Gütergruppen dominierenden Service-Vorteile sind Kosten- und Planungssicherheit sowie die Minimierung von Ausfallzeiten (Abbildung 6). Dies wird von fast 90 Prozent aller Nutzer gesehen. 80 Prozent sehen einen Mehrwert durch das Objekt-Know-how des spezialisierten Leasing-Anbieters. Bei der differenzierten Analyse wird erkennbar, dass für die Nutzer von Fahrzeug-Leasing vor allem Kosten- und Planungssicherheit zählen. Bei ergänzenden Dienstleistungen rund um Computer, Drucker, Server et cetera sind die Vorteile vielfältiger. Hier zählen die Objektkenntnis der Leasing-Gesellschaft und gleichermaßen die Entlastung der internen Ressourcen.

Abbildung 6: Vorteile Leasing-Angebot mit Serviceleistungen



Quelle: TNS Infratest, BDL – Leasing in Deutschland 2015

Anhaltender Servicetrend

Der Trend, weitere Serviceleistungen ergänzend zur Finanzierung des Investitionsguts zu erhalten, hat sich verfestigt und weiter fortgesetzt, ist aber noch stark von den Anlagegütern abhängig: Bei Leasing-Objekten, die nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens zählen – wie zum Beispiel Fahrzeuge oder IT-Ausstattung – sind sie eine willkommene Entlastung. Bei Anlagegütern, die direkt dem Geschäftszweck des Unternehmens dienen – wie Produktionsanlagen, Maschinen und so weiter – sehen die Unternehmensentscheider Schwierigkeiten, den Bedarf für Services der speziellen Anlage im Voraus einzuschätzen.

Hier können die Leasing-Gesellschaften aufgrund ihrer Objektkompetenz punkten und die Kunden bei der Bedarfsermittlung unterstützen, welche Servicekomponenten über welchen Zeitraum benötigt werden. Auf diesem Feld und durch individualisierte Angebote besteht gutes Wachstumspotenzial.

Insbesondere Industrie 4.0 kann einen zusätzlichen Schub für ergänzende Serviceleistungen geben, da im Zuge des digitalen Produktionsprozesses der Datenaustausch die Leasing-Gesellschaften unterstützen kann, passgenaue Services anzubieten und den Bedarf für Dienstleistungen zu planen. ◄