ALD Autoleasing D GmbH, Hamburg

138 000 Verträge zählte zum Jahresende 2015 die ALD Automotive in ihrem Bestand, das entspricht einem Wachstum von 7 000 Verträgen gegenüber dem Vorjahr (131 000). Vor allem der Anteil der Full-Service-Verträge entwickelte sich dabei positiv. Mit deutlich über 25 000 abgeschlossenen Verträgen im Jahr 2015 verzeichnet das Unternehmen in diesem Bereich eine Steigerung von 14 Prozent gegenüber 2014. Ihre Zusammenarbeit mit den beiden neuen Vertriebskooperationen Jaguar Fleet & Business Leasing, Land Rover Fleet & Business Leasing und Kia Leasing baute sie im vergangenen Jahr weiter aus und Anfang Februar dieses Jahres eine weitere mit Infiniti Fleet Services.

Mit einem eigenen Bestand von 1,2 Millionen Fahrzeugen zum 31. Dezember 2015 (plus neun Prozent gegenüber 2014) bezeichnet sich die Bank in einer Presseinformation als Marktführer der markenübergreifende Leasing-Geber in Europa. Dieses Wachstum will sie mit der angestrebten Übernahme von Groupe Parcours in Frankreich Mitte 2016 fortsetzen. Auch die Car Professional Management (CPM), Tochterunternehmen der ALD Automotive zieht den Angaben zufolge mit 60 500 Fahrzeugen ebenfalls eine positive Bilanz zum Jahresende 2015 (Vorjahr: 58 500).
▶ www.aldautomotive.de

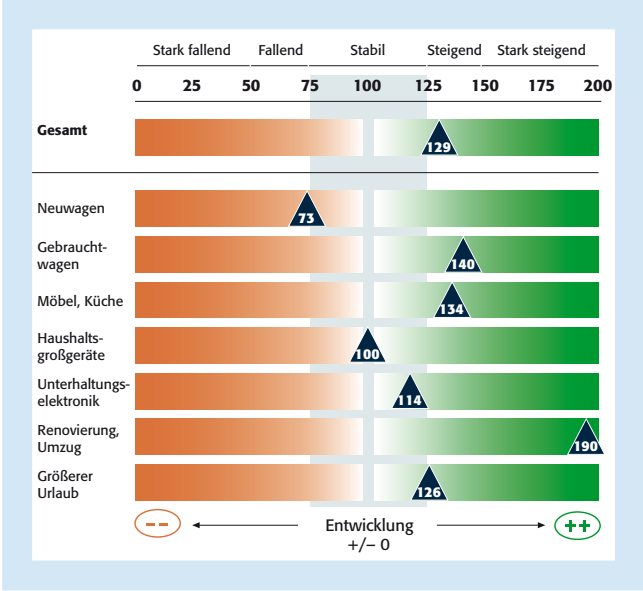
Arval Deutschland GmbH, Kirchheim

Die internationale Leasing-Flotte von Arval ist 2015 um 8,3 Prozent auf 785 000 Fahrzeuge gestiegen, teilte der Anbieter von Full-Service-Leasing für Pkw und leichte Nutzfahrzeuge mit. Damit liegt die Wachstumsrate über dem Ende 2014 festgelegten Ziel von sechs Prozent. Mit der Akquisition des Flottengeschäfts von GE Capital Fleet Services in Europa kommen darüber hinaus 160 000 Leasing-Fahrzeuge hinzu, sodass die Gesamtflotte des Unternehmens Ende des vergangenen Jahres 949 000 Leasing-Fahrzeuge betragen hat. Durch die Akquisition ist es erstmals auch in Schweden präsent. Darüber hinaus hat es 2015 das Joint Venture Arval Jiutong in China gegründet. Weiterhin konnte im Februar 2016 ein Vertrag mit Relsa, dem führenden Unternehmen im Full-Service-Fahrzeug-Leasing in Südamerika, unterschrieben werden (vgl. FLF 2/2016, Seite 43). ▶ www.arval.de

Bankenfachverband e. V., Berlin

Kredite für privaten Konsum dürften in diesem Jahr stärker gefragt sein als 2015. Dies prognostiziert der aktuelle Konsumkredit-Index des Bankenfachverbandes. Basis ist eine Studie der GfK Finanzmarktforschung, welche die Bundesbürger nach ihren Kauf- und Finanzierungsabsichten befragt hat. Mit 129 Punkten zeigt der Index das stärkste Wachstum seit seiner Einführung vor fünf Jahren. „Die Konsumstimmung ist nach wie vor gut, und viele Verbraucher nutzen die günstigen Zinsen für Finanzierungen“, sagt Verbandsgeschäftsführer Peter Wacket. Je nach Konsumgut sind unterschiedliche Tendenzen zu erwarten.

Konsumkredit-Index I/2016



Quelle: GfK Finanzmarktforschung für Bankenfachverband · März 2016

frank schneider
LEASING-NETZWERK

Stärken
VERNETZEN

frank schneider LEASING-NETZWERK ist ein Beratungsunternehmen, das sich auf den Bedarf der Leasing-/Finanzierungsgesellschaften und deren Fach- und Führungskräfte spezialisiert hat. Eine professionelle Betreuung und die entsprechende Diskretion sind selbstverständlich.

QUALIFIZIERTE
FACH- UND FÜHRUNGSKRÄFTE!

LEISTUNGEN:

- Rekrutierung von Fach- und Führungskräften (Rekrutierung PLUS mit zusätzlicher Direktansprache)
- Trainingsmaßnahmen/Schulungen (z.B. Feldtraining „Vertrieb“)

Informieren Sie sich auf unserer Homepage und vereinbaren Sie einen Gesprächstermin. Anruf oder E-Mail genügt!

frank schneider LEASING-NETZWERK
Wilhelm-Theodor-Römheld-Str. 14
55130 Mainz-Weisenau · Telefon 0 61 31 - 92 11 55
fs@fs-leasing-netzwerk.de · www.fs-leasing-netzwerk.de

Trend zur Gebrauchtwagenfinanzierung: Im laufenden Jahr wollen Verbraucher zwar weniger Neuwagen per Kredit anschaffen, dafür sollen aber Finanzierungen von Gebrauchtwagen deutlich zulegen. Ein ähnliches Bild zeigte sich bereits 2015. Hier wuchsen bundesweit die Besitzumschreibungen von Pkw stärker als die Neuzulassungen. Der Autokauf ist generell der wichtigste Grund für eine private Kreditaufnahme: Jede zweite Finanzierung dient der Anschaffung eines Pkw.

Kredite fürs Zuhause wachsen: Die höchsten Zuwächse prognostiziert der Konsumkredit-Index bei Krediten für Renovierungen und Umzüge. Die Bereitschaft der Verbraucher, im laufenden Jahr die eigenen vier Wände zu verschönern und die nötigen Ausgaben per Kredit zu finanzieren, ist stärker gewachsen als bei allen anderen Finanzierungsanlässen. Kredite für den Haushalt gewinnen generell an Bedeutung. So ist dem Index gemäß auch zu erwarten, dass Verbraucher in diesem Jahr verstärkt Möbel und Küchen per Kredit finanzieren werden. ▶ www.bfach.de

CHG-Meridian AG, Weingarten

Wie die auf Technologie-Management spezialisierte CHG-Meridian AG angibt, stieg im vergangenen Jahr ihr weltweit erzieltes Neuinvestitionsvolumen um 5,2 Prozent auf annähernd 1,057 Milliarden Euro (2014: 1,004 Mrd. Euro). Mit einem Plus von 7,5 Prozent überstieg die Zahl der laufenden Verträge erstmals die Marke von 70 000 (2014: 65 369 Verträge). 2015 hat sich sowohl die Anzahl der aktiven Kunden wie auch die der laufenden Verträge zum Stichtag 31. Dezember 2016 deutlich erhöht: Mit 11 513 aktiven Kunden betreut die Leasing-Gesellschaft 6,9 Prozent mehr Kunden weltweit als im Vorjahr (2014: 10 766 Kunden). Weiter steigern konnte sie auch die Profitabilität ihrer Geschäfte: Mit einem Zuwachs von rund 20 Prozent erhöhte sich der Rohertrag nach eigenen Angaben auf 183 Millionen Euro (2014: 152 Mio. Euro). ▶ www.chg-meridian.de

Deutsche Leasing AG, Bad Homburg v.d.H.

Mit einem Neugeschäftswachstum von rund fünf Prozent auf 8,2 Milliarden Euro hat die Deutsche-Leasing-Gruppe (DL) ihr Geschäftsjahr 2014/2015 (Stichtag 30. September) beendet. Dabei steuerten die Auslandstöchter knapp zwei Milliarden Euro bei (plus zehn Prozent), 1,3 Milliarden Euro Neugeschäft kamen von der DAL Deutsche Anlagen-Leasing, die innerhalb der Gruppe das Immobilien-Leasing sowie Lösungen für Energie und Transport abdeckt. Besonders erfreulich hat sich die Zusammenarbeit mit den Sparkassen – einem strategischen Schwerpunkt im Geschäftmodell der Deutschen Leasing – entwickelt. Inzwischen wird ein Anteil von etwas mehr als 40 Prozent des Neugeschäfts über die Sparkassen realisiert. Im Segment Maschinen und betriebliche Einrichtungen konnte ein Wachstum von acht Prozent erreicht werden. Das Neugeschäft im Segment Straßenfahrzeuge stieg um zwei Prozent. Im Flottengeschäft konnte das hohe Niveau des Vorjahres gehalten werden. Das Segment Informations- und Kommunikationstechnik war im Vorjahr durch einen Großkunden signifikant positiv beeinflusst. Bereinigt um diesen Effekt hat das Segment Informations- und Kommunikationstechnik das Neugeschäft gesteigert und konnte eine Reihe von neuen Mittelstandskunden für sich gewinnen.

Die DAL Deutsche Anlagen-Leasing hat ihr Neugeschäft im Segment Immobilien um 59 Prozent gesteigert. Dazu trugen mehrere Großtransaktionen bei. Die Segmente Energie und Transport verzeichneten insgesamt einen leichten Rückgang von sechs Prozent. Abschlüsse im Container- und Railgeschäft stiegen ebenfalls an. Die Kürzung der staatlichen Förderung für alternative Energieerzeugungsanlagen führte zu einem Rückgang im Geschäft mit Photovoltaikanlagen, welcher durch ein stabiles Neugeschäft bei Windenergieprojekten nicht ganz kompensiert werden konnte.

Auch die Universal Factoring, seit rund drei Jahren Teil der Deutsche-Leasing-Gruppe, hat sich positiv entwickelt. Zunächst nur in Nordrhein-Westfalen, ist das Unternehmen heute in weiten Teilen des Bundesgebiets präsent. In Summe kooperiert das Factoring-Institut mit fast 200 Sparkassen bundesweit und generierte ein Neugeschäft von mehr als

zwei Milliarden Euro. Diese Zahlen gab die DL auf einer Pressekonferenz bekannt. ► www.deutsche-leasing.com

Grenkeleasing AG, Baden-Baden

Aus der Grenkeleasing AG soll die Grenke AG werden. Das Betätigungsfeld soll dabei unverändert bleiben. „Die derzeitige Firmierung des Unternehmens enthält ihr traditionelles Betätigungsfeld, das Leasing, im Namen. Innerhalb der Grenke-Gruppe wurden in den vergangenen Jahren weitere verwandte Geschäftsbereiche, insbesondere das Factoring und Bankgeschäfte erschlossen. „Um diesen gewandelten Verhältnissen Rechnung zu tragen, liegt es nahe, die in der aktuellen Unternehmensbezeichnung zum Ausdruck kommende Fokussierung auf das Leasing-Geschäft künftig aufzugeben", so der Wortlaut einer diesbezüglichen Presseinformation. Der Konzerngewinn beträgt im Jahr 2015 nach eigenen Angaben 80,8 Millionen Euro, was einem Anstieg gegenüber dem Vorjahr um 24,3 Prozent (2014: 65,0 Millionen Euro) entspricht. ► www.grenke.de

KGAL-Gruppe, Grünwald

Die KGAL-Gruppe hat das Geschäftsjahr 2015 mit 681 Millionen Euro eingeworbenem institutionellem Kapital abgeschlossen. Insgesamt beläuft sich das Transaktionsvolumen der KGAL in Real Assets im Jahr 2015 nach Firmenangaben auf über 1,4 Milliarden Euro. Wie es hieß, hatte die Gruppe 2015 mit einem Transaktionsvolumen von insgesamt knapp 930 Millionen Euro ihr stärkstes Immobiliengeschäftsjahr. Gekauft wurden Büro- und Einzelhandelsobjekte in Deutschland und Österreich mit einem Gesamtvolumen von rund 410 Millionen Euro für zwei institutionelle Fonds. Veräußert wurden Immobilien in den USA, Deutschland und Österreich für fast 520 Millionen Euro. Mit einem eingeworbenen Eigenkapital von 520 Millionen Euro war der Bereich Immobilien 2015 der erfolgreichste. Der Bereich Flugzeuge hat das vergangene Jahr mit einem Transaktionsvolumen von rund 430 Millionen Euro abgeschlossen. Zusätzlich wurden noch strukturierte Finanzierungen (Japanese Operating Leases) in Höhe von 400 Millionen Euro arrangiert. Ende des vergangenen Jahres wurde zudem eine Tochtergesellschaft in London gegründet. Das ging aus einer Presseinformation hervor. ► www.kgal.de

Mercedes-Benz Bank AG, Stuttgart

Wie die Mercedes-Benz Bank AG mitteilte, konnte sie 2015 beim Neugeschäft ein Plus von acht Prozent auf 10,7 Milliarden Euro verbuchen. Damit stehen insgesamt 812 144 Pkw, Vans, Lkw und Busse im Volumen von 19,8 Milliarden Euro in den Büchern der Automobilbank. Wichtigste Wachstumstreiber sind das Flottenmanagement mit 20 Prozent Zuwachs beim Leasing von Firmenwagen und die Gebrauchtwagenfinanzierung für Privatkunden mit zehn Prozent Wachstum gewesen. Damit hat sie 2015 einen signifikanten Beitrag zum operativen Gewinn (EBIT) von Daimler Financial Services geleistet, der weltweit bei 1,6 Milliarden Euro (plus 17 Prozent) liegt. Die Verzinsung des Eigenkapitals der Bank lag über der Zielvorgabe von 17 Prozent. Das Volumen der Einlagen im Direktbankgeschäft lag mit 10,4 Milliarden Euro (minus drei Prozent) im Zielkorridor. Zur Refinanzierung hat die Bank zusätzlich erneut ABS-Papiere (Asset-Backed Securities) im Volumen von rund einer Milliarde Euro am Markt platziert.
► www.mercedes-benz-bank.com

Personalien

Isabel Rösler ist seit 1. April 2016 Geschäftsführerin der Südleasing GmbH sowie der Südfactoring GmbH (beides 100-Prozent-Töchter der LBBW). In der Geschäftsführung, der zudem Stefan Lechner (Sprecher der Geschäftsführung) und Alexander Wiedenbach angehören, ist sie für den Bereich Marktfolge und damit für das Risikomanagement, das Vertragsmanagement sowie das Risikocontrolling verantwortlich. Die 40-jährige Steuerberaterin, Wirtschaftsprüferin und Bankbetriebswirtin ist seit April 2014 im LBBW-Konzern tätig. Im April vergangenen Jahres wurde sie zur Generalbevollmächtigten der Südleasing und Südfactoring ernannt und hat dabei bereits zusammen mit dem zuständigen Geschäftsführer die Marktfolge und das Risikomanagement verantwortet. Zuvor arbeitete Rösler mehr als 15 Jahre bei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Pricewaterhouse Coopers – zuletzt als Standortverantwortliche für den Bereich Financial Services in Stuttgart. Als Prüfungsleiterin war sie dabei für große Kreditinstitute und Leasing-Gesellschaften zuständig.

Frank Schottenheim verantwortet seit April 2016 das nationale und internationale Finance-Geschäft der PS-Team Deutschland GmbH in Walluf. Um die Marktposition von PS Data Collect weiter auszubauen, richtete der Anbieter einen neuen Posten Director Financial Institutions ein. Bisher leitete Schottenheim das Asset Management bei der GE Capital Leasing für die Märkte Deutschland und Benelux. Seit den späten Achtzigerjahren bekleidete er verschiedene, später führende Positionen bei der Deutsche Leasing AG. Er wird europaweit Bestandskunden von PS-Team betreuen und die Implementierung von Lösungen steuern. Für das operative Geschäft ist weiterhin Business Unit Manager Markus Blatt verantwortlich. Das seit 30 Jahren bestehende Unternehmen übernimmt als Dienstleister alle Aufgabenstellungen rund um gewerblich genutzte Fahrzeuge. Zu seinen Kunden gehören Finanzierer, Autohersteller, Fahrzeugflotten, Leasing-Gesellschaften und Fahrzeugvermieter.