

## Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V., Berlin

Das Leasing-Neugeschäft Mobilien der Mitgliedsgesellschaften im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) ist im Schlussquartal 2019 gegenüber dem Vorjahresquartal um 16,8 Prozent gestiegen. Einen Zuwachs gab es bei den Segmenten Pkw, Nutzfahrzeugen sowie bei Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeugen. Im vierten Quartal 2019 lag die Zahl der Zulassungen neuer Pkw um 13,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Nach der 2018 beobachteten Stagnation ist die Zahl damit im Jahr 2019 laut Angaben des Kraftfahrtbundesamtes insgesamt um fünf Prozent gestiegen.

Dieses kräftige Wachstum wurde ausschließlich vom gewerblichen Bereich getragen (plus 8,1 Prozent im Vergleich zu 2018). Die privaten Zulassungen blieben etwa auf Vorjahresniveau (minus 0,4 Prozent). Die Leasing-Unternehmen haben von dieser Entwicklung erneut überdurchschnittlich profitiert: Mit einem Plus von 17,1 Prozent lag die Zahl der geleaste Fahrzeuge deutlich über dem Vorjahresquartal. Wertmäßig hat das Neugeschäft um 25,1 Prozent zugelegt. Bei der Beurteilung dieser Werte ist laut BDL zu beachten, dass der deutsche Pkw-Markt und das Pkw-Leasing besonders in der zweiten Jahreshälfte 2018 infolge von Sonderfaktoren nur eine geringe Dynamik aufwies. Das Neugeschäftsvolumen bei Bussen, Lkw und Hängern lag um 5,8 Prozent über dem Vergleichswert des Vorjahresquartals. Damit wuchs der Leasing-Markt vergleichbar kräftig wie der Gesamtmarkt.

► [www.bdl.leasingverband.de](http://www.bdl.leasingverband.de)

## Deutscher Factoring-Verband e. V., Berlin

Die Umsätze der Mitglieder des Deutschen Factoring-Verbandes e. V. stiegen nach ersten Erhebungen im Jahr 2019 um 13,9 Prozent auf nunmehr 275,5 Milliarden Euro. Die Kundenzahl nahm um über 105 Prozent auf über 90 000 Kunden zu. Dies resultiert hauptsächlich aus kundenstarken Neumitgliedern im Verband. „Dieses erneute Wachstum in zehnjährigen

# 85 Die Zahl

Prozent der deutschen Unternehmen müssen länger auf Zahlungen warten, als vereinbart. Eine Umfrage des Kreditversicherers Coface zum Zahlungsverhalten von Unternehmen zeigt, dass der Druck auf Firmen steigt. Die durchschnittlichen Zahlungsziele sind seit 2017 von 29,8 Tagen auf 35,9 Tage verlängert worden. Gleichzeitig stieg jedoch der Anteil der Unternehmen, die länger als vereinbart auf Zahlungseingänge warten mussten (78 Prozent in 2017, heute 85 Prozent). Der durchschnittliche Zahlungsverzug hat sich dagegen von 41,4 auf 35,5 Tage verringert.

ger Folge ist ein stolzer Beleg für die immer wichtiger werdende Rolle des Factorings in der Mittelstandsfinanzierung“, kommentiert Helmut Karrer, Mitglied des Vorstandes des Deutschen Factoring-Verbandes e. V. ► [www.factoring.de](http://www.factoring.de)

## Grenke AG, Baden-Baden

Das Leasing-Neugeschäftsvolumen der Grenke Gruppe erreichte 2019 einen Wert von 2 849,1 Millionen Euro (plus 18,2 Prozent gegenüber dem Vorjahr). Ebenfalls positiv entwickelte sich das Factoring-Neugeschäft. Die Summe der angekauften Forderungen nahm gegenüber 2018 um 25,9 Prozent zu (663,4 Millionen Euro). Die Brutto-Marge des erzielten Factoring-Neugeschäftsvolumens von 176,7 Millionen Euro bewegte sich mit 1,55 Prozent (2018: 1,66 Prozent) weiter auf hohem Niveau. Die zum dritten Quartal 2019 definierten Maßnahmen zur Steigerung der Deckungsbeiträge (DB) wurden auch im vierten Quartal konsequent umgesetzt. So konnte die positive Entwicklung der DB2-Marge des Leasing-Segments im Quartalsvergleich von 17,1 Prozent (drittes Quartal 2019) auf 17,8 Prozent (viertes Quartal 2019) ausgebaut werden. Die DB2-Marge im Zwölfmonatszeitraum belief sich auf 485,2 Millionen Euro (2018: 420,7 Millionen Euro).

Neugeschäft Grenke Gruppe	2019	2018	Veränderung in Prozent
Leasing	2 849,1	2 409,8	18,2
Factoring	663,4	526,9	25,9
Bank/Einlagevolumen	884,2	692,4	27,7

Quelle: Grenke AG Geschäftsbericht

Die DB1-Marge betrug im gleichen Betrachtungszeitraum 354,2 Millionen Euro (2018: 305,0 Millionen Euro). Auf Jahressicht wurde im deutschen Leasing-Markt ein Wachstum von 16,4 Prozent im Vergleich zum Vorjahr erzielt. Die Grenke Bank verzeichnete beim Kreditgeschäft für kleine und mittlere Unternehmen einen Anstieg um 25,5 Prozent. Absolut gesehen belief sich das Volumen 2019 auf 54,1 Millionen Euro (2018: 43,1 Millionen Euro). Das Einlagevolumen nahm um 27,7 Prozent zu und betrug 884,2 Millionen Euro.

► [www.grenke.de](http://www.grenke.de)

## Santander Consumer Bank AG, Mönchengladbach

Banco Santander hat im Rahmen der 25. UN-Weltklimakonferenz im Dezember 2019 angekündigt, ab 2020 klimaneutral zu werden: Alle Emissionen, die global durch Aktivitäten der Bank entstehen, sollen reduziert oder vollständig kompensiert werden. Das betrifft auch die deutsche Tochter Santander Consumer Bank AG. Weltweit hat Santander die eigenen Emissionen zwischen 2011 und 2018 bereits um 27 Prozent reduziert, während der Stromverbrauch im gleichen Zeitraum um 15 Prozent gesunken ist. Bis 2025 möchte die Bank weitere Meilensteine bei der Reduzierung von Emissionen

erreichen. So soll beispielsweise der gesamte Strom der Bank bis dahin aus erneuerbaren Quellen bezogen werden. Außerdem werden 100 Prozent der Gebäude auf der ganzen Welt bis 2025 nach ISO 14001 zertifiziert sein – einer anerkannten Norm, die für die Entwicklung und Implementierung eines effektiven Umweltmanagementsystems von Unternehmen steht. Von 2019 bis 2025 sollen darüber hinaus 120 Milliarden Euro und bis 2030 220 Milliarden Euro für „Green Finance“-Projekte bereitgestellt werden. [www.santander.de](http://www.santander.de)

## Creditshelf AG, Frankfurt am Main

Die Creditshelf AG hat 2019 ihr Wachstum gegenüber dem Vorjahr beschleunigt. Ein starkes Jahresendgeschäft trug im vierten Quartal mit 36,8 Millionen Euro arrangiertem Kreditvolumen zum Zwölfmonatswert von 88,5 Millionen Euro bei. Dies entspricht einer Steigerung um 75 Prozent im Jahresvergleich. Die durchschnittliche Kreditlaufzeit arrangierter Kredite belief sich 2019 auf 27,7 Monate (2018: 19,9 Monate). Die durchschnittliche Ticketgröße solcher Kredite lag im Geschäftsjahr 2019 bei 893.000 Euro (Vorjahreszeitraum: 745.000 Euro). Im Übrigen lag das Volumen angefragter Kredite mit 1.340,7 Millionen Euro um 29 Prozent über dem Ergebnis des Geschäftsjahres 2018. Das Volumen der ausstehenden Kredite lag zum 31. Dezember 2019 bei 88,1 Millionen Euro. [www.creditshelf.com](http://www.creditshelf.com)

## A.B.S. Global Factoring AG, Wiesbaden

Die A.B.S. Global Factoring AG hat mit Quickpaid Ende 2018 eine vollkommen digitale Form der Einkaufsfinanzierung auf den Markt gebracht. Das erste Geschäftsjahr nach Markteintritt verlief äußerst zufriedenstellend. Für 2019 waren rund acht Millionen Euro Finanzierungsumsatz für Quickpaid geplant. Dieses Ziel wurde um 50 Prozent übertroffen; es wurden mit mehr als 600 registrierten Kunden 13 Millionen Euro abgewickelt. 2020 soll Quickpaid zu einer etablierten Zahlungsoption im B2B-Geschäft ausgebaut werden. Derzeit wird der Markteinstieg im B2B-Onlinehandel vorbereitet und es laufen Gespräche mit weiteren möglichen Kooperationspartnern. [www.abs-global-factoring.de](http://www.abs-global-factoring.de)

## Bildeno GmbH, München/ Grenke Factoring GmbH, Baden-Baden

Seit November 2019 bietet Bilendo GmbH gemeinsam mit Grenke Factoring GmbH eine 100-prozentige Vorfinanzierung offener Forderungen. Damit baut das Münchner FinTech das Angebot seiner Kreditrisikomanagement-Plattform weiter aus. Basierend auf dem Forderungsausfallschutz der Plattform funktioniert dies flexibel und auf Einzelforderungsbasis. Nachdem Bilendo überprüft hat, ob eine Rechnung finanzierbar ist, kann sie an Grenke Factoring verkauft und vorfinanziert werden. „Wir sind stolz, dass wir mit Grenke einen starken Partner gewinnen konnten. Als erstes Factoring-

Unternehmen in Deutschland bietet es die Vorfinanzierung basierend auf unserem Forderungsausfallschutz an. So können wir unsere innovative Kreditmanagement-Plattform weiter vorantreiben,“ erklärt Florian Kappert, Mit-Gründer und -Geschäftsführer der Bilendo GmbH. [www.bilendo.de](http://www.bilendo.de)

## European Bank for Financial Services GmbH (Ebase), Aschheim

„Im vierten Quartal 2019 haben die Ebase-Kunden abermals deutlich mehr Fondsanteile gekauft als verkauft. Die Nachfrage nach Investmentfonds hat sich damit über das gesamte Jahr 2019 hinweg als sehr robust erwiesen“, sagt Rudolf Geyer, Sprecher der Geschäftsführung von Ebase. Es überwogen sowohl bei Aktienfonds (Kaufquotient: 1,18) als auch bei Mischfonds (Kaufquotient: 1,53) die Käufe die Verkäufe deutlich. Einzig bei Rentenfonds (Kaufquotient: 0,99) haben die Verkäufe auf Quartalsicht leicht überwogen, jedoch kam es auch hier zum Ende des Jahres zu einer Trendwende mit überwiegenden Käufen. Die Handelshäufigkeit bewegte sich über das gesamte Quartal betrachtet in etwa auf dem Niveau des Vorjahres. Im ETF-Geschäft wurden im Jahr 2019 neue Rekorde erreicht. „Im Schnitt wurden jeden Monat drei Mal so viele ETF-Anteile gekauft wie verkauft“, so Geyer. Auch das Handelsvolumen lag deutlich über dem Durchschnitt des Vorjahres und betrug über die letzten drei Monate des Jahres 2019 betrachtet 173 Prozent des Vorjahresdurchschnitts. [www.ebase.com](http://www.ebase.com)

**Unternehmens- und Karriere-Beratung**  
 – spezialisiert auf die Leasingbranche –  
 mit Services für Mitarbeiter und Gesellschaften

**DESTINATION**  
 UNTERNEHMENS- UND KARRIEREBERATUNG

**Erreichen Sie mit uns Ihre Ziele!**

auch für Factoring-Mitarbeiter      auch für Factoring-Unternehmen

**DESTINATION GmbH & Co. KG Unternehmens- und Karriereberatung**  
 Am Hopfenkreuzlein 18 | D-97631 Bad Königshofen | Tel. +49 (0)9761-396 79 48  
 Internet: [www.destination-gmbh.de](http://www.destination-gmbh.de) | E-Mail: [info@destination-gmbh.de](mailto:info@destination-gmbh.de)  
 Geschäftsführender Gesellschafter: Jürgen Stingl | Geschäftsführer: Heiner Krapf  
**Partner des BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen**

## LPA-Gruppe, Frankfurt am Main/ AAAccell Ltd, Zürich

Die LPA-Gruppe hat das Schweizer Hightech-Unternehmen AAAccell übernommen. Die Produkte und Services CapTech-Experten sollen die LPA CapTech-Suite ergänzen. Durch den Einsatz von Künstlicher Intelligenz und Machine-Learning werden Innovationen im Risiko- und Asset-Management geboten. AAAccell kombiniert dafür Kenntnisse der Finanzmärkte mit quantitativen Fähigkeiten wie Finanzmathematik, Statistik und maschinelles Lernen. [www.l-p-a.com/](http://www.l-p-a.com/)

## Nürnberger Leasing, Schwaig bei Nürnberg

2019 ist bei der Nürnberger Leasing der Fachbereich Factoring gegründet worden. Ein breites Spektrum, 15 Kunden und 31 Millionen Euro Umsatz sind das Ergebnis des ersten Jahres. 2020 sollen mit 30 Kunden 60 Millionen Euro umgesetzt werden. Für 2021 wird ein Finanzierungsvolumen von 80 Millionen Euro, für 2024 eines von 180 Millionen Euro prognostiziert. Die Kreditrahmen liegen zwischen 0,1 und fünf Millionen Euro. Gut zwei Drittel haben ein Zahlungsziel von 30 Tagen. Doch der Anteil mit Fristen von 60 bis 150 Tagen steigt kontinuierlich. Das Führungsteam wurde bereits um eine weitere Person ergänzt. Bis Jahresende soll das Trio zu einem Sextett wachsen. [www.nlfactoring.de](http://www.nlfactoring.de)

## PERSONALIEN



Der Aufsichtsrat der Daimler Mobility AG hat **Eefje Dikker** mit Wirkung zum 1. Januar 2020 als Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektorin bestellt. Die Niederländerin verantwortet alle Bereiche des Personalwesens der Daimler Mobility AG. Dikker stieg 1996 als Trainee bei der Mercedes-Benz AG ein und war bis 2014 in unterschiedlichen Führungspositionen im Daimler-Konzern tätig. Im Anschluss gründete sie eine Personalvermittlungsagentur in den Niederlanden. 2017 übernahm sie die Leitung des Personalbereichs von Athlon International B.V., dem Flottenmanagement-Spezialisten von Daimler Mobility. Bereits seit Juni 2019 leitet sie den Bereich Human Resources der Daimler Mobility AG. Dikker ist zudem Mitglied des Daimler HR Executive Committee.



Am 6. Januar 2020 hat **Carsten Hofmeister** (Foto) die Position eines weiteren Geschäftsführers in der Real Solution Gruppe übernommen und leitet damit gemeinsam mit Tanja Bylda, Werner Ollech und Tomas Tamm das Unternehmen. Hofmeister hat über 30 Jahre Erfahrung im Forderungsmanagement, verfügt über breite Expertise im Inkassogeschäft und weist fundierte Kenntnisse in der Akquisition neuer Mandanten sowie der Automatisierung und Digitalisierung von Abläufen auf. In seiner neuen Funktion als Geschäftsführer liegen die Entwicklung branchenspezifischer Lösungen für den Versicherungs- und Gesundheitsmarkt sowie deren aktiver Vertrieb in seinem Fokus. Darüber hinaus verantwortet Hofmeister den Bereich der Digitalisierung.



**Dieter Jacobs** (Foto links), Director Operations bei LeasePlan Deutschland in der Geschäftsleitung, hat sich Ende 2019 nach über 33 Jahren bei LeasePlan in den Ruhestand verabschiedet. Sein Nachfolger ist **Dennis Geers** (Foto rechts). Geers kam 2016 zu LeasePlan und war zuerst als Bereichsleiter für Mietwagen (bis 2018) und danach für den Operations-Bereich Repair, Maintenance, Tyres (RMT) zuständig. Er berichtete direkt an Jacobs.



Zum 3. Januar 2020 hat **Tim Tiedemann** (Foto) die Position des Geschäftsführers bei der AGL Activ Services GmbH übernommen und leitet damit gemeinsam mit Edgar Wolf und Torsten Boje das Unternehmen. Tiedemann war zuvor bereits mehrere Jahre als Bereichsleiter für das Kreditwesen und den Maklerbereich bei AGL Active Services tätig. Davor sammelte er Erfahrungen als Controller im Treasury.



## 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