

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

6

NOVEMBER 2024 · 71. JAHRGANG



Foto: Adobe Stock

DIGITALER
SONDERDRUCK

DIGITALISIERUNG

Digitalisierung als Antwort für Leasing-Anbieter

Wettbewerbsfähig bleiben und sich vor Cyberangriffen schützen

Justus Spehr
Sopra Financial Technology GmbH

Digitalisierung als Antwort für Leasing-Anbieter

Wettbewerbsfähig bleiben und sich vor Cyberangriffen schützen

Für Unternehmen ist vor allem ihre Wettbewerbsfähigkeit ein wichtiger Aspekt, an dem sie kontinuierlich arbeiten müssen. Durch innovative Produkte oder digitalisierte Geschäftsmodelle kann dies gelingen, birgt jedoch auch Herausforderungen wie die regulatorischen Anforderungen, der Fachkräftemangel sowie Cybersicherheit. Durch die zunehmende Digitalisierung und um sich vor Cyberangriffen zu schützen, müssen Unternehmen robuste IT-Sicherheitsstrukturen aufbauen. Der Autor zeigt, wie das gelingen kann und gibt Beispiele aus der Praxis. (Red.)

Die Leasing-Branche in der DACH-Region steht aktuell vor zahlreichen Herausforderungen. Neben globalen Krisen und wirtschaftlicher Unsicherheit kämpfen Unternehmen mit einer Vielzahl interner und externer Veränderungen, die umfassende Anpassungen bei Geschäftsmodellen, Technologie und Strategien erfordern. Vollumfängliche digitale Lösungen können hier Abhilfe schaffen.

Leasing ist eine bewährte Form, um Produkte oder Leistungen vorübergehend zu nutzen und am Vertragsende gegebenenfalls zum Restwert zu erwerben. Doch auch als etablierte Finanzierungs-



JUSTUS SPEHR

ist Business Unit Director LeasySOFT bei der Sopra Financial Technology GmbH, München.



E-Mail:

justus.spehr@soprabanking.com

alternative muss sich das Modell wie viele andere Produkte, Dienstleistungen, Branchen und Unternehmen modernisieren. Das heißt heute vor allem: Digitalisierung und Entwicklung neuer Produkte. Nur so kann das Leasing mit dem Tempo des Marktes und der technologischen Errungenschaften mithalten. In dem aktuell wirtschaftlich sehr angespannten Umfeld ist das allerdings nicht nur notwendig, sondern vor allem auch schwierig.

Unsicherheit belastet die Leasing-Branche

Die gesamtwirtschaftliche Schwäche wirkt sich massiv auf die Leasing-Branche aus. Laut dem Münchner ifo-Institut¹ hat sich das Geschäftsklima des Sektors im August 2024 weiter verschlechtert. Die befragten Unternehmer schätzen auch die Geschäftsentwicklungen negativer ein als im Vormonat. Hier spielen vor allem globale Krisen und strukturelle Veränderungen in Schlüsselmärkten wie der Automobilindustrie eine Rolle.

Viele Leasing-Nehmer – Unternehmen sowie Verbraucher – verschieben aufgrund der unsicheren Wirtschaftslage ihre Neuinvestitionen. So kam es laut des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL)² im ersten Halbjahr 2024 zu einem Rückgang der Auftragseingänge. Zwar stiegen die

Zahlen im zweiten Quartal verglichen mit dem ersten, dennoch blieben sie unter dem Niveau von 2023.

Zudem steigt die Gefahr von Kundeninsolvenzen: Leasing-Nehmer stehen gegenwärtig unter erhöhtem Druck, was nicht selten zu Stundungen oder vorzeitigen Vertragskündigungen führt. Dies stellt ein erhöhtes Ausfallrisiko für die Leasing-Gesellschaften dar. Sie müssen flexibel sein, um auf diese Entwicklungen schnell und effizient zu reagieren.

Regulatorische Anforderungen und Fachkräfte

Neben den wirtschaftlichen Unsicherheiten sehen sich Leasing-Firmen mit immer strengeren regulatorischen Anforderungen konfrontiert. Vorschriften wie die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk), die ESG-Richtlinien und der Digital Operational Resilience Act (DORA) verlangen von Unternehmen in der Finanzbranche umfassende Anpassungen und Investitionen in den Bereichen Risikomanagement und Compliance. Leasing-Firmen müssen ihre internen Prozesse überarbeiten sowie ihre Daten- und Sicherheitsstandards verbessern, um den neuen Anforderungen gerecht zu werden.

Auch der Fachkräftemangel ist und bleibt ein zentrales Problem, das auch Leasing-Unternehmen betrifft. Die Suche nach qualifiziertem Personal gestaltet sich zunehmend schwieriger. Nicht selten fehlen die personellen Ressourcen, um Anpassungen an neue Marktanforderungen und Technologien zeitnah umzusetzen.

Während Leasing-Unternehmen intern mit den genannten Herausforderungen kämpfen, ändern sich auch die Er-

wartungen der Kunden. Diese fordern zunehmend flexible Leasing-Modelle, die auf ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Gleichzeitig erhöhen Vergleichsportale den Wettbewerbsdruck und zwingen Leasing-Unternehmen, immer niedrigere Preise und zugleich innovativere Dienstleistungen anzubieten. Hinzu kommen höhere Ansprüche an die Verwaltung der Kundenbeziehungen und die Abwicklung von Verträgen.

Leasing-Unternehmen müssen darauf reagieren, indem sie sich ihrer Alleinstellungsmerkmale bewusst werden, schnell auf Marktveränderungen eingehen und ihre digitale Transformation vorantreiben, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Die Sorge vor Cyberangriffen wächst

Mit der zunehmenden Digitalisierung gehen nicht nur Vorteile einher, sondern auch Sicherheitsrisiken. Laut der bitkom-Studie Wirtschaftsschutz 2024³ fühlen sich 70 Prozent der befragten Unternehmer aller Wirtschaftsbereiche „eher“ oder „sehr

stark“ von Angriffen wie Datendiebstahl, Industriespionage und Sabotage bedroht. 81 Prozent waren in diesem Jahr bereits betroffen. Auch die Leasing-Branche, die stark auf digitale Systeme angewiesen ist, sieht sich einer steigenden Bedrohung durch Cyberangriffe ausgesetzt. Viele Leasing-Unternehmen möchten sich bestenfalls komplett vor solchen Angriffen verschont wissen. Anderen stellt sich nicht mehr die Frage, ob ein Hackerangriff stattfindet, sondern wann und wie intensiv er ausfallen wird – und wie sie dagegen am besten Vorsorge betreiben können.

Kurzum: Es besteht eine stetige latente Gefahr, dass ein erfolgreicher Angriff den gesamten Geschäftsbetrieb lahmlegen und das Vertrauen der Kunden dauerhaft schädigen könnte. So sind im laufenden Jahr bereits 67 Prozent des Gesamtschadens in den betroffenen Unternehmen unabhängig des Wirtschaftsbereichs auf Cyberattacken zurückzuführen. Da Angriffe eher noch zunehmen werden, ist eine robuste IT-Sicherheitsinfrastruktur unerlässlich, um sich vor diesen Gefahren zu schützen.

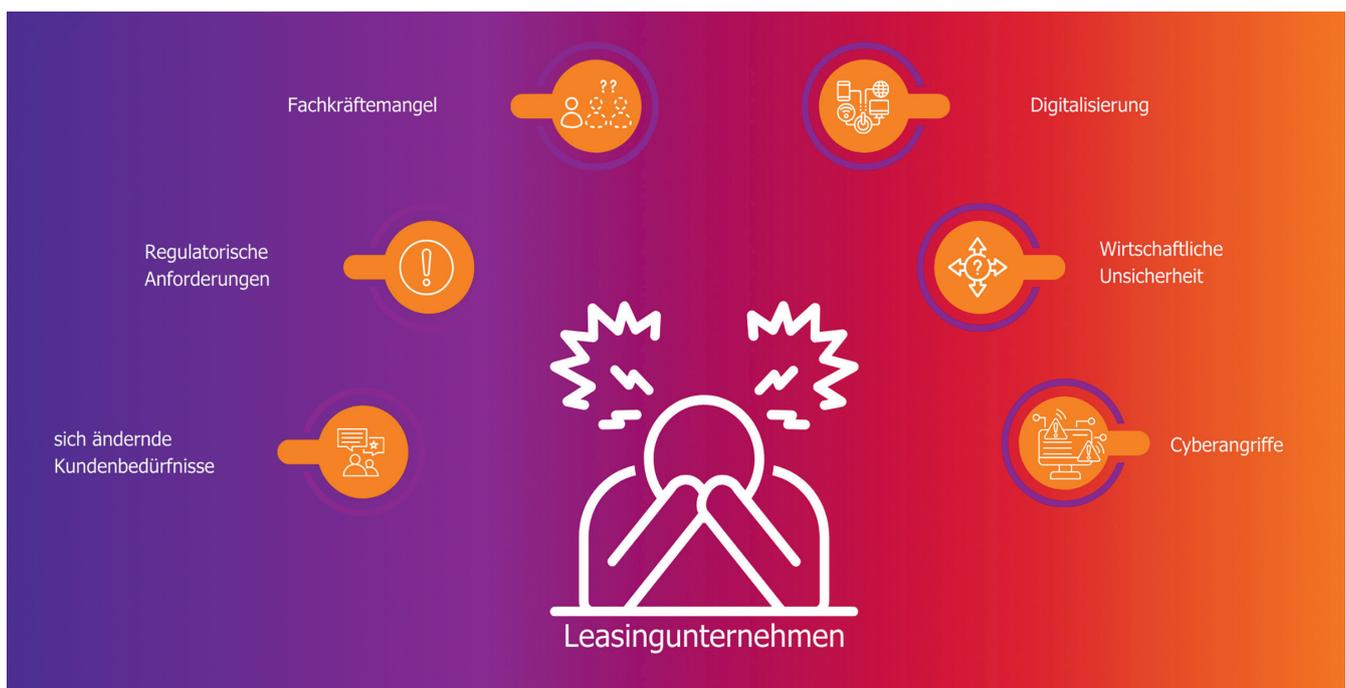
Trotz der Gefahren bietet die fortschreitende Digitalisierung aber vor allem Chancen. Durch den Einsatz von Technologien wie dem Internet der Dinge (IoT), künstlicher Intelligenz (KI) und skalierbaren Software-as-a-Service-Lösungen (SaaS) können Leasing-Unternehmen ihre internen Abläufe optimieren und innovative Geschäftsmodelle entwickeln. Doch diese Erweiterungen bringen auch einen Mehraufwand mit sich, der bewältigt werden muss.

Neue Geschäftsmodelle durch Digitalisierung

Die Vielzahl und die Komplexität der Anforderungen und Aufgaben machen deutlich, dass punktuelle Digitalisierungsmaßnahmen – etwa in der Buchhaltung oder im Vertrieb – oft nicht ausreichen. Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, benötigen Leasing-Unternehmen eine vollintegrierte Softwarelösung, die alle Prozesse abdeckt und optimiert.

Vollumfängliche und cloudbasierte Softwarelösungen decken die gesamte Wertschöpfungskette eines Leasing-

Abbildung: Wirtschaftliche Unsicherheit



Quelle: Sopra Financial Technology GmbH

Unternehmens ab. Vom Point of Sale über das Vertragsmanagement bis hin zur Finanzbuchhaltung werden Geschäftsprozesse miteinander verknüpft, effizient gesteuert und permanent optimiert. Automatisierte Routineaufgaben wie die Erstellung von Verträgen, Rechnungsbearbeitung und Zahlungsüberwachung entlasten die Mitarbeiter und verbessern die Effizienz.

Gleichzeitig bieten solche SaaS-Systeme Funktionen wie Datenanalyse, Risikomanagement und die Integration digitaler Services – etwa Wartung und Versicherung von Leasing-Objekten. Dadurch können Leasing-Unternehmen flexibler auf die Anforderungen der Branche und der Kunden reagieren. Ein Beispiel einer solchen Software ist LeasySOFT. Sie ist im Bankenumfeld der DACH-Region entstanden und erfüllt die strengen Anforderungen von MaRisk, DORA und anderen relevanten Richtlinien.

Eine Lösung für sämtliche Prozesse

Die Stärke solcher umfassenden Lösungen liegt darin, dass sie „aus einem Guss“ entwickelt worden sind. Dies bedeutet, dass alle einzelnen Module der Anwendungen optimal aufeinander abgestimmt sind und schnell in bestehende Systeme integriert werden können. Dadurch lassen sich potenzielle Schnittstellenprobleme minimieren.

Durch die Kompatibilität der Module wird außerdem eine Weiterentwicklung der Software gesichert. Das reduziert technische Probleme und Wartungsaufwand sowie Kosten. Ein zentraler Ansprechpartner gewährleistet zudem einen reibungslosen Support und eine vereinfachte Kommunikation.

Umfassende SaaS-Lösungen bieten Leasing-Unternehmen die notwendige Flexibilität, um schnell auf Marktveränderungen zu reagieren und neue Angebote effizient einzuführen. Dank Echtzeit-Datenverarbeitung können Unternehmen ihre Entscheidungen schneller und fundierter treffen. Solche konfigurierbaren Softwarelösungen lassen sich in Absprache mit dem

Kunden dabei individuell an die spezifischen Bedürfnisse und Anforderungen des Unternehmens anpassen.

Dabei sind diese Softwarelösungen für sämtliche Leasing-Modelle und verwandte Finanzierungsansätze geeignet: Miete, Mietkauf, Kredit, Ratenkauf und Factoring. Auch die Refinanzierung wird abgedeckt.

Cloud-Technologie als Schutzschild

Investitionen in derartige SaaS-Lösungen entlasten Unternehmen nicht nur operativ, sondern bieten zugleich einen wirksamen Schutz vor digitalen Bedrohungen. Einerseits wird das Risiko auf den Anbieter der professionell gehosteten Cloud-Infrastruktur übertragen: Die Verantwortung zur Gefahrenprävention und -abwehr bezüglich der Software liegt bei diesem und nicht bei der Leasing-Gesellschaft selbst. Er sorgt entsprechend für die fundierte Bereitstellung, Wartung, Absicherung und Aktualisierung der Software. Es ist ratsam, auf Anbieter zu setzen, die auf eine langjährige Erfahrung im Betrieb von Bankensystemen als SaaS zurückgreifen können. Der Anbieter macht diese Kernkompetenz nun auch Leasing-Unternehmen zugänglich.

Andererseits bleiben Leasing-Unternehmen mit einer entsprechenden Softwarelösung auch bei einem Angriff auf ihre eigenen IT-Systeme handlungsfähig. Da die Software extern gehostet wird, ist sie vor internen Systemstörungen – etwa durch Cyberattacken – weitgehend geschützt. Zudem ermöglicht die SaaS-Infrastruktur einheitliche und umfassende Sicherheitsstandards, die angewendet und weiterentwickelt werden. Weniger externe Schnittstellen bedeuten zugleich weniger Angriffsfläche für potenzielle Bedrohungen. So können Leasing-Unternehmen ihre IT-Sicherheit effizient und lückenlos gewährleisten.

Softwarelösungen wie LeasySOFT haben sich technologisch und praktisch bewährt. Kunden schätzen insbesondere die Stabilität, Flexibilität und den umfassenden Funktionsumfang der

Software, der unterschiedlichste Bedürfnisse und Anforderungen abdeckt.

Praxisbeispiel I: Trumpf Financial Services

Die Trumpf Financial Services GmbH nutzt die Software bereits seit ihrer Gründung vor etwa 20 Jahren. Damit hat sie die Gründungsphase sowie die Expansionsphase mitbegleitet. „Damals befand sich unsere Leasing-Gesellschaft noch im Aufbau und wir suchten nach einer geeigneten Software, die alle Geschäftsbereiche abdecken kann“, berichtet der Geschäftsführer Joachim Dörr. Im Laufe der Zeit wuchs die für Trumpf zugeschnittene Software gemeinsam mit dem Unternehmen.

Auch als die Leasing-Gesellschaft ihr Geschäft in die Schweiz ausweitete, konnte die Software nahtlos integriert und weitergenutzt werden. „Darüber hinaus haben wir vor einigen Jahren die hauseigene Trumpf Bank gegründet. Auch hier hat sich die Software als wertvolle Unterstützung erwiesen, da sie mit den Systemen des Bankgeschäfts kompatibel ist“, so Geschäftsführer Dörr. Die Trumpf Financial Services, ein Teil der Trumpf-Gruppe, unterstützt unter anderem die individuelle Finanzierung von Trumpf-Maschinen und -Lasern.

Praxisbeispiel II: AGL Activ Services

Die AGL Activ Services GmbH ist eine familiengeführte Leasing-Gesellschaft, die Leasing-Modelle für Unternehmen und Makler anbietet. Auch sie setzt seit über 20 Jahren auf LeasySOFT. Die Software ist dabei vollständig in die Prozesse integriert – vom Point of Sale bis ins Backoffice. Insbesondere in den letzten fünf bis acht Jahren hat sich die Flexibilität der Software als wertvoll erwiesen.

„Unter anderem durch den Boom des Dienstrad-Leasings ist unser Vertragsbestand exorbitant gewachsen“, berichtet Geschäftsführer Tim Tiedemann. „Zwar ist auch die Beschäftigtenzahl gestiegen, diese kann aber mit

der Anzahl der neuen Verträge nicht mithalten. Mit der umfassenden Softwarelösung können wir jedoch alle Verträge verwalten, auf neue Kundenanforderungen reagieren und unsere Prozesse optimieren.“

Technologien flexibilisieren Geschäftsmodelle

Dank der Flexibilität der Software kann die AGL etwa im Maklergeschäft individuelle Leistungen für Kunden anbieten, die sich problemlos mit dem System abbilden lassen. „In Zukunft möchten wir daher gemeinsam weiterwachsen und uns entwickeln“, so Tiedemann.

In den kommenden Jahren wird sich der Fokus in der Leasing-Branche wohl

weiter auf technologische Innovationen wie das Internet der Dinge (IoT) und flexible Geschäftsmodelle wie „Pay-per-Use“-Lösungen und kurzfristige Nutzungsmodelle verlagern.

Diese neuen Entwicklungen verändern nicht nur die Art, wie Leasing-Unternehmen ihre Services anbieten, sondern stellen auch erhöhte Anforderungen an die zugrundeliegenden Softwarelösungen.

Aktuell wird LeasySOFT daher in enger Zusammenarbeit mit seinen Kunden weiterentwickelt, um bestehende Features kontinuierlich zu optimieren und neue Funktionen zu integrieren. Der Fokus liegt dabei darauf, die Software als Managed Service anzubieten – sie wird also extern verwaltet und konti-

nuierlich betreut, um Unternehmen Stabilität und permanente Anpassung an sich verändernde Marktbedürfnisse zu gewährleisten. In Zukunft wird der Anbieter zudem verstärkt eigene Innovationen und Produkte entwickeln, um den Markt aktiv mitzugestalten und neue Impulse für die Branche zu setzen.

Fußnoten:

- 1) <https://bdl.leasingverband.de/newsroom/aktuelles/einzelansicht/ifo-geschaeftsklima-leasing-hoffnung-auf-den-aufschwung-verpufft>
- 2) <https://bdl.leasingverband.de/leasing/marktzahlen/leasing-markt>
- 3) <https://www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Studie-Wirtschaftsschutz>