



Kai Ostermann

# „Was sind die Besonderheiten der Refinanzierung von Leasing-Unternehmen 2009?“

*Gerade in wirtschaftlich unsicheren Zeiten wächst das Interesse an Leasing als Alternative zu Kauf oder Miete. Als flexibel einsetzbares Produkt schont es die Liquidität der Unternehmen und schafft Freiraum für weitere Investitionen. Doch wie finanziert sich die Leasing-Gesellschaft selbst in einer solch angespannten wirtschaftlichen Lage?*

Rund 57,4 Milliarden Euro investiert die Leasing-Branche jährlich im Auftrag ihrer Kunden in Deutschland, den Großteil in mobile Investitionsgüter. Der Anteil von Leasing an den außenfinanzierten Investitionen liegt derzeit bei rund 54 Prozent, ermittelte das Münchener ifo Institut für Wirtschaftsforschung. So schlossen 2008 zwei Drittel aller deutschen Unternehmen insgesamt rund 1,7 Millionen Leasing-Verträge ab. Die große Mehrzahl der Leasing-Nutzer kommt dabei aus dem Mittelstand.

Seit jedoch die Finanzmarktkrise in der Realwirtschaft angekommen ist, haben Unternehmen in Deutschland, aber auch in nahezu allen Auslandsmärkten, Auftrags- und Umsatzrückgänge zu verzeichnen. Deshalb sind gerade auch mittelständische Unternehmer mit ihren Investitionen sehr vorsichtig geworden und verschieben diese derzeit eher. Für Leasing-Unternehmen kommt es deshalb darauf an, sich als zuverlässige und kompetente Partner zu behaupten.

Um diese Ziele erreichen zu können, brauchen Leasing-Unternehmen eine stabile Finanzierungsbasis. Dass die Finanzierungsbeschaffung für Leasing-Geber – wie für alle Marktteilnehmer – nicht einfacher ge-

worden ist, ist selbsterklärend. Die Liquidität zur Finanzierung der Leasing-Objekte ist zu einem zentralen Erfolgsfaktor geworden, der die eigene Handlungsfähigkeit und das Agieren am Kunden maßgeblich mitbestimmt. Damit ist der Zugang zu finanziellen Mitteln zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor geworden.

### Liquidität als Wettbewerbsfaktor

Denn die aktuell angespannte wirtschaftliche Situation hat dazu geführt, dass Banken generell ihre Risikoaktiva immer weiter zurückfahren. Das hat einerseits zur Folge, dass sich einige Bankinstitute, die bislang verschiedenste Leasing-Gesellschaften finanziert haben, aus diesem Geschäft kom-

plett zurückziehen. Andererseits fokussieren sich Finanzinstitute im In- und Ausland auf die Absicherung ihrer eigenen Leasing-Aktivitäten. Ergebnis dieser Entwicklung ist, dass Liquidität ein knappes Gut wird. Bereits Ende 2008 haben sich deshalb einige Leasing-Gesellschaften – zumindest vorübergehend – aus dem Neugeschäft zurückziehen müssen. Eine Prognose bezüglich der Entwicklung der Leasing-Branche ist dementsprechend schwierig. Selbst die Wirtschaftsforscher zeigen sich mit ihren Prognosen zurückhaltend.

Mit ihrer aktuellen Strategie „Deutsche Leasing 2018“ wird die Deutsche Leasing ihren bewährten Kurs auch in dem aktuellen wirtschaftlichen Umfeld weiterverfolgen. Sie ist das Kompetenzzentrum Leasing der Sparkassen-Finanzgruppe, ist Direktanbieter von Dienstleistungen rund um die Investition, ist Absatzfinanzierer für Partner – Sparkassen, Händler und Vendoren – und begleitet ihre Kunden und Partner auf internationalen Märkten. Die Nutzung der vollen Breite aller Finanzierungsmöglichkeiten ist für eine erfolgreiche Umsetzung dieser Geschäftsstrategie in der aktuellen Lage unerlässlich.

Die strategische Einbindung in die Sparkassen-Finanzgruppe verdeutlicht deren erheblich gestiegener Anteil von fast 90 Prozent am gesamten Finanzierungsvolumen der Deutschen Leasing (DL) aus Fremdfinanzierungsmitteln. Dementsprechend ist der Anteil sonstiger Banken von 23 auf 13 Prozent gesunken. Diese enge Vernetzung mit den Finanzinstituten versetzt das Leasing-Unternehmen in die Lage, seine Geschäfte zu realisieren und weiter zu



*Kai Ostermann, stellvertretender Vorsitzender des Vorstands, Deutsche Leasing AG, Bad Homburg*

wachsen. Das solide Geschäftsmodell der Sparkassen-Finanzgruppe ist in diesem Kontext eine Chance. Denn dessen Stärken ist, dass die Sparkassen-Finanzgruppe als intaktes und sicheres Bankensystem für Firmen- und Privatkunden wahrgenommen wird. Dementsprechend gelten die Sparkassen auch in Zeiten wie diesen als zuverlässiger Finanzierungspartner des Mittelstandes – genauso wie die DL.

Um die Finanzierungsbasis noch zu verbreitern, setzt die Deutsche Leasing zudem auf weitere Finanzierungspartner. So zählen neben den Sparkassen auch neun Landesbanken und 45 weitere Finanzinstitute zu unseren Geldgebern. Eine offene Kommunikation mit diesen Partnern, zum Beispiel bei Analystenkonferenzen oder bei Ver-

oder Partnergeschäft – realisiert werden. Diese sind auch durch Forfaitierung darstellbar.

Dass durch die gestiegenen Geldeinkaufskosten aufgrund der schmalen Margen der letzten Jahre höhere Preise an die Kunden weitergegeben werden müssen, ist in diesem Zusammenhang unvermeidlich. Die Kunden akzeptieren diese Konditionen, da Leasing ihnen in der aktuellen wirtschaftlichen Situation oft als attraktive Möglichkeit für die Realisierung ihrer Investitionen zur Verfügung steht und Vorteile bietet, die gerade in wirtschaftlich turbulenten Zeiten stärker ins Gewicht fallen: Leasing ist flexibel, nutzeradäquat und vor allem anpassungsfähig hinsichtlich sich ändernder Umfeldbedingungen. Auch die eher restri-

schäft realwirtschaftliche Investitionsvorgänge und nicht bloße Finanztransaktionen stecken.

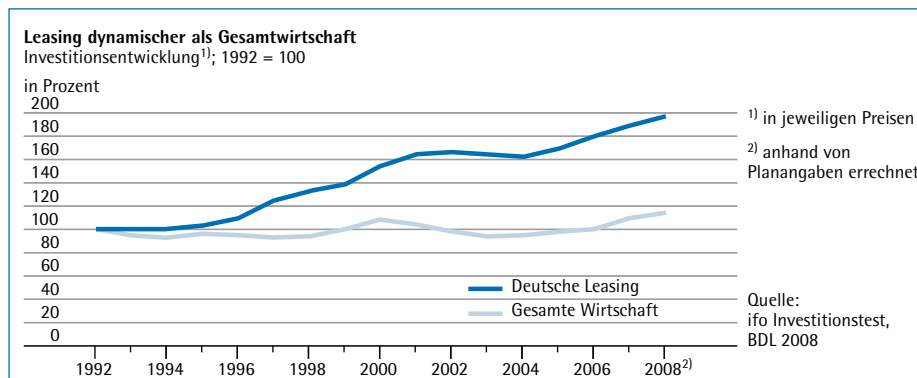
Auch hier werden immer die Möglichkeiten innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe genutzt. So ist die Deutsche Leasing beispielsweise Mitglied des S-Country-Desk, dem internationalen Kooperationsnetzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe, das die Verbundpartner mit anderen europäischen und internationalen Firmen verbindet.

Dementsprechend kann man auch nicht von einer Kredit- oder Leasing-Klemme auf Anbieterseite sprechen. Im Gegenteil: Die DL hätte durchaus Potenzial für mehr Geschäft und steht damit nach wie vor als Finanzier dem Mittelstand zur Seite. Einschränkungen gegenüber der bisherigen Kreditvergabe und Risikopolitik gibt es nicht. Die Deutsche Leasing wird alles daran setzen, ihre Stärken, ihre Marktgröße, ihre Kompetenz, ihre internationale Ausrichtung und ihre guten Kontakte zu den Sparkassen auch weiterhin im Sinne ihrer Kunden und Partner einzusetzen.

### Aussichten für die Leasing-Branche

Der Blick auf die Zukunft der Weltwirtschaft und der Leasing-Branche im Besonderen beinhaltet sowohl Risiken als auch Chancen. Es steht fest, dass das Thema Liquidität die Kreditwirtschaft, aber auch nahezu alle anderen Sektoren weiter beschäftigen wird. In diesem Zusammenhang ist ein Vertrauensaufbau vonnöten, der jedoch Zeit braucht. Das ifo Institut rechnet dementsprechend vorerst mit einer globalen Rezession.

Dennoch bieten auch schwierige wirtschaftliche Phasen Chancen für das Leasing-Geschäft. Um diese Chance nutzen zu können, müssen sich die Leasing-Gesellschaften über ihre Dienstleistungen im Wettbewerb noch stärker von anderen Leasing-Unternehmen differenzieren. Ein wesentlicher Faktor in diesem Zusammenhang ist die Nähe zu Kunden und die flexible Realisierung deren Investitionsvorhaben. Deshalb bleibt der Markt auch weiterhin umkämpft. Das Jahr 2009 werden die Leasing-Gesellschaften am besten überstehen, die über ausreichende und bezahlbare Finanzierungsmittel verfügen und ihre Kosten und die Ausfallrisiken im Griff haben. Die Deutsche Leasing mit den Sparkassen im Rücken ist in diesem Zusammenhang gut aufgestellt.



anstaltungen von Sparkassen-Verbänden, unterstützt bei der Einwerbung weiterer Finanzierungsmittel. Um gegen mögliche weitere Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf die Liquiditätsversorgung gewappnet zu sein, wird zudem eine ganze Klaviatur weiterer Instrumente genutzt, mit dem Ziel, die Unternehmensliquidität zu sichern. Zu diesen Maßnahmen zählen beispielsweise die Intensivierung der Akquisition bilateraler Finanzierungslinien, Emission von Schuldscheindarlehen für das In- und Ausland, Commercial Paper Programme, ABS-Transaktionen, verstärkte Nutzung der Forfaitierung oder die Finanzierung über Private Placements.

### Viele Investitionen oft nur über Leasing darstellbar

Neben den umfangreichen Möglichkeiten, die die Deutsche Leasing aus dem Verbund schöpft, hat das Unternehmen weiterhin guten Zugang zu attraktiven Mittelstands-Adressen, die mithilfe der eigenen vertrieblichen Aktivitäten – also über das Direkt-

tive Kreditpolitik der Finanzierungsinstitute in Bezug auf Investitionsvorhaben kommt den Leasing-Gesellschaften zugute. Denn Leasing ist bilanzneutral. Und das führt zu einer verbesserten Bilanzrelation und wirkt sich positiv auf das Rating aus, dem sich Unternehmen auf der Suche nach Finanzierungsmöglichkeiten grundsätzlich unterziehen müssen.

### Auslandsgeschäft als wichtige Säule

Diese Vorteile des Leasings gelten auch für Geschäfte außerhalb der deutschen Grenzen. Die Deutsche Leasing kann die Kunden der Sparkassen sowie ihre eigenen Kunden in 15 europäische Länder sowie in die USA, nach Kanada und China begleiten. Dafür werden vor allem im Ausland präsentationale und internationale Geschäftsbanken genutzt, um so die Finanzierungsbasis weiter zu verbreitern. Denn derartige Geschäfte müssen aufgrund der Zins-schrankenthematik in vielen Ländern von Instituten vor Ort finanziert werden. Dies gelingt, weil auch hier hinter jedem Ge-