

## Leasing – Konkurrenz für den klassischen Bankkredit?

„Konkurrenz belebt das Geschäft, keine noch mehr“. Inwieweit diese Aussage von Götz W. Werner (DM-Markt-Gründer) auf das Verhältnis zwischen Kredit und Leasing zutrifft, gilt es im Folgenden zu klären. Grundsätzlich ist Konkurrenz eine Situation, die entsteht, wenn mehrere Personen oder Unternehmen das gleiche Ziel verfolgen. Auf den Vergleich von Leasing und Bankkredit bezogen muss die Frage gestellt werden: Umwerben Leasingunternehmen und Banken die gleichen Kunden mit den gleichen Bedürfnissen?

### Leasing und Kredit im Spannungsfeld der Wirtschaftskrise

Ähnlich dem Kredit ist Leasing eine Form der Finanzierung, wobei dem Leasingnehmer jedoch kein Geldkapital, sondern Realkapital zur Verfügung gestellt wird. Der Unterschied zwischen Leasing und einer gewöhnlichen Objektfinanzierung besteht folglich nur darin, ob das Objekt unmittelbar oder mittelbar zur Disposition steht. Da den beiden Finanzierungsarten nicht ausschließlich bestimmte Kundenbeziehungsweise Objektgruppen zugeordnet werden können und der Markt für Objektfinanzierungen nicht monopol- oder oligopolistisch durch nur wenige Anbieter beherrscht wird, ist die Frage nach einer bestehenden Konkurrenz zwischen Leasing und klassischem Bankkredit zunächst vordergründig zu bejahen.

Angebot und Nachfrage sind die Triebfedern für das Funktionieren einer Marktwirtschaft und bestimmen maßgeblich die auf den Märkten herrschende Konkurrenz. Wenn man sich die Auswirkungen beispielsweise der Finanzmarktkrise herleiten oder die aktuelle Thematik einer befürchteten Kreditklemme differenziert betrachten möchte, so muss man zuerst darüber nachdenken, wovon Angebot und Nach-

frage beeinflusst werden. Folgerichtig sollte auch erst dann von einer Kredit-(Leasing)klemme gesprochen werden, wenn Finanzierungsmittel in hohem Maße und unabhängig von Branchen, Unternehmensgrößen, Laufzeiten, Sicherheiten und Bonitäten nicht mehr vergeben werden, obwohl eine entsprechende Nachfrage von Seiten der Unternehmen vorhanden ist. In diesem Fall wäre eine Unterversorgung der Wirtschaft mit Krediten unmittelbar von der Finanzwirtschaft zu verantworten. Keine Kreditklemme läge hingegen vor, wenn Unternehmen in Krisenzeiten Investitionsprojekte zurückfahren oder ihre Vorräte abbauen und daher weniger Finanzierungen benötigen.

Legt man diese nach angebots- und nachfragebedingten Ursachen differenzierende Betrachtungsweise zugrunde, kann eine Kredit-(Leasing)klemme für Deutschland nicht konstatiert werden. Zahlreiche Studien zeigen, dass viele Unternehmen aufgrund der konjunkturellen Flaute im vergangenen Jahr Investitionen zurückgestellt

und Lagerbestände abgebaut haben. Aufgrund der negativen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen und den daraus resultierenden unbefriedigenden Absatzbeziehungsweise Gewinnaussichten war dieses Verhalten auch nur rational.

### Angebotsseitige Anspannung der Unternehmensfinanzierung vermeiden

Dass dies besonders im ersten Halbjahr 2009 der Fall war, zeigt eine Umfrage der Industrie- und Handelskammer Köln. Demnach sahen seinerzeit rund 60 Prozent der befragten Unternehmer den Grund für eine sinkende Kreditvergabe in zurückgestellten Investitionen. Parallel zeigten sich einzelne Banken bei der Kreditvergabe restriktiver als vor der Krise, was zu einer gewissen Anspannung in erster Linie bei großvolumigen Vorhaben führte und auch eine Refinanzierung über den Kapitalmarkt erschwerte. Die grundsätzliche Versorgung der Wirtschaft mit Finanzierungsmitteln war jedoch nicht gefährdet. Unterstützt wird diese letzte Aussage zusätzlich durch die regelmäßige Unternehmensbefragung im Rahmen des Ifo-Konjunkturtests, aus der ein positiver Trend hinsichtlich der Kreditversorgung und gerade keine Kreditürde abzuleiten ist. Die Wachstumsraten des langfristigen Kreditbestandes an Unternehmen gingen zwar zurück, blieben aber positiv.

Zukünftig könnten sich jedoch Risiken für die Kreditversorgung in Deutschland im Zusammenhang mit den aktuell diskutierten Verschärfungen der regulatorischen Anforderungen an die Kreditwirtschaft ergeben. Die Diskussion über eine neue Gestaltung der Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute sollte bei allen theoretischen Vorzügen sehr sorgsam geführt und aus praktischer Sicht kritisch begleitet werden. Und weitere Belastungen stehen

*Alexander Wüerst, Vorsitzender des Vorstands, Kreissparkasse Köln*

*Ein gewisses Konkurrenzverhältnis zwischen Leasing und dem Bankkredit räumt der Autor am Markt für Investitionskredite durchaus offensiv ein. Doch angesichts der jeweiligen Vorteile der Produkte sieht er derzeit nicht nur Platz für beide, sondern baut sogar auf eine gegenseitige Belebung. Charakteristika, Ausprägungsformen, Nebenleistungen, so gibt er sich sicher, lassen sich in aller Regel anhand der individuellen Bedürfnisse der Kunden ermitteln und erlauben eine eindeutige Zuordnung der richtigen Finanzierungsvariante. Ist die umfassende Dienstleistung rund um das Investitionsobjekt gefragt, spricht aus seiner Sicht viel für das Leasing. (Red.)*

mit der vorgesehenen Bankenabgabe, mit der im Prinzip künftig alle Kreditinstitute für fehlgeschlagene risikoreiche Spekulationsgeschäfte einzelner systemrelevanter Großbanken in Haftung genommen werden sollen, bereits ins Haus. Dementsprechend hat denn auch jüngst die KfW herausgestellt, dass die Finanzierungssituation der Unternehmen in den kommenden Monaten maßgeblich von der Kapitalausstattung der Banken bestimmt sein wird und eine ausreichende Kapitalisierung des Bankensektors sichergestellt sein muss, um eine angebotsseitige Anspannung der Unternehmensfinanzierung zu vermeiden.

**Refinanzierungsproblematik einiger Leasinggesellschaften**

Im direkten Zusammenhang mit dieser angebotsseitigen Anspannung, ausgelöst durch einzelne Banken, führte dies auf Seiten einiger Leasinggesellschaften zu einer Refinanzierungsproblematik, die eingeschränkt neben der generellen Investitionszurückhaltung der Unternehmen sowie der Unternehmenssteuerreform von 2008, in 2008 und 2009 darin mündete, dass im Gegensatz zu früheren Rezessionen auch Leasinginvestitionen mit voller Wucht getroffen wurden. Dies ist für die wachstumsverwöhnte Branche in ihrer fast 50-jährigen Geschichte in Deutschland ein einmaliger Vorgang. Das Leasinggeschäft wurde sowohl angebots- als auch nachfrageseitig getroffen. Leasinggesellschaften,

die sich der Refinanzierungsproblematik entziehen und ein konstantes Angebot offerieren konnten, konnten für sich den Abschwung moderater gestalten und teils sogar am Markt profitieren. Anstelle einer Konkurrenz zwischen Leasing und Kredit erwächst dem eigentlichen Geschäft vorgelagert eine Bedingtheit, die in einer tatsächlichen Konkurrenzsituation nur schwerlich zu lösen wäre.

Ungeachtet der gegenwärtigen Einflüsse auf die jeweilige Finanzierungsart ist gemäß der KfW Unternehmensbefragung 2009 festzustellen, dass sich Leasing in seiner Bedeutung dem langfristigen Kredit immer mehr annähert. Neben der Innenfinanzierung, deren gestiegene Bedeutung auf die mit der ab 2006 einsetzenden konjunkturellen Belebung gestärkte Selbstfinanzierungskraft zurückzuführen sein dürfte, hat Leasing im Vergleich zur Befragung 2006 an Wichtigkeit gewonnen. Leasing ist vor allem für mittelgroße Betriebe von Bedeutung. Große Unternehmen mit über 50 Millionen Euro Jahresumsatz und meist erhöhtem Innenfinanzierungspotenzial sowie kleine Unternehmen mit weniger als einer Million Euro Jahresumsatz schätzen Leasing als etwas weniger wichtig ein. Während der langfristige Bankkredit bei den mittelgroßen Unternehmen ungefähr von vergleichbarer Bedeutung ist wie Leasing, wird er bei Unternehmen mit über 50 Millionen Euro sowie kleine Unternehmen mit weniger als einer Million Euro

Jahresumsatz wichtiger eingeschätzt als Leasing.

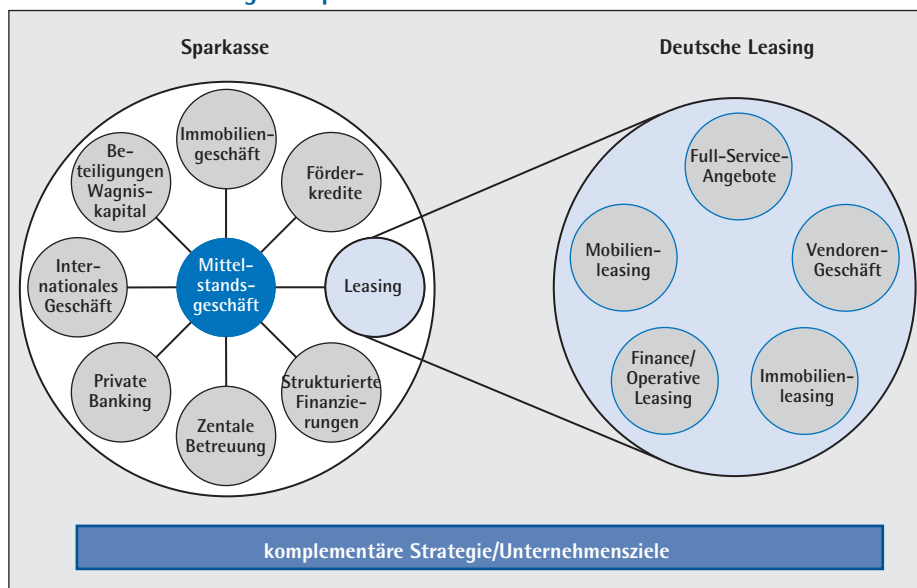
Die Gründe, die für oder gegen Leasing beziehungsweise einen langfristigen Bankkredit sprechen, sind sehr vielfältig. Liefern Bilanzneutralität, Objektkompetenz der Leasinggeber oder auch die Übernahme von Servicefunktionen Argumente pro Leasing, so kann unter anderem der Innenfinanzierungseffekt aus Sicht des Bankkredits gegenübergestellt werden. Aus Ratinggesichtspunkten ergeben sich keine substanziellen Unterschiede. Die Wahl der Finanzierungsart (Leasing/Bankkredit) hat letztlich keinen Einfluss auf die Ratingnote und kann daher nicht als mögliches Entscheidungskriterium herangezogen werden. Ein reiner Abgleich der Vor- und Nachteile ist jedoch wenig zweckmäßig ohne die Bedürfnisse der Kunden zu kennen, so muss Bank- beziehungsweise Leasingberatung letztlich individuell auf den Kunden eingehen. Während Leasinggesellschaften insbesondere ihre Produkt- und Objektkompetenz einbringen können, ist aus Sparkassensicht unter anderem der enge Kundenkontakt ein Qualitätskriterium für eine bedürfnisorientierte Beratung und letztendlich ein wichtiger Aspekt in der Risikobewertung des Engagements.

**Leasing und Kredit – ein komplementärer Geschäftsansatz**

Dass diese möglichen Synergien von Kreditinstituten und Leasinggesellschaften erkannt werden, zeigt die Entwicklung der Leasingvertriebswege. In der Zeitspanne von 2004 bis 2008 steigerte sich der Vertrieb von Leasingverträgen über Kreditinstitute um 74 Prozent, sodass in 2008 rund 13 Prozent des Leasingneugeschäfts über diesen Vertriebsweg umgesetzt wurde. Diese Entwicklung ist nur konsequent und darauf zurückzuführen, dass sich Leasing vom reinen Finanzierungsinstrument zur umfassenden Dienstleistung rund um das Investitionsobjekt entwickelt hat und somit den Handlungsspielraum des Leasingnehmers deutlich erweitert sowie eine verlässliche Planungs- und Kalkulationsgrundlage bietet.

Typische Outsourcing-Dienstleistungen im Mobilienleasing sind zum Beispiel Wartung und Reparatur, Versicherungen oder Full-Service-Lösungen wie das komplette Fuhrparkmanagement. Im Immobilienlea-

**Abbildung: Leasing als wichtiger Bestandteil in der Mittelstandsbetreuung der Sparkassen**



sing werden auch Planung, Projektsteuerung und Facility Management angeboten. Insbesondere die Objekt-, Branchen- und Auslandskompetenz der Leasinggesellschaften nimmt eine besondere Schlüsselrolle ein. Nur wenige Kreditinstitute können es im Alleingang schaffen, die breit gefächerte Objekt- und Branchenexpertise, aber auch die internationale Betreuung bei Auslandsinvestitionen oder Investitionsgüterexporten aufzubauen.

### Vorteile für beide Seiten

Eine möglichst realistische Objektbewertung als Grundlage der Vertragsgestaltung sowie eine bestmögliche Verwertung der Leasingobjekte und damit verbunden nicht nur detaillierte und aktuelle Informationen über die weltweiten Gebrauchtmärkte, sondern den Zugang zu leistungsfähigen Verwertungskanälen, sind neben fundierten Kenntnissen im Auslandsgeschäft wichtige Facetten des besonderen Know-hows von Leasinggesellschaften. Die Deutsche Leasing beispielsweise gehört zu Deutschlands größten Gebrauchtwagenhändlern und bietet im Auslandsgeschäft mit 22 Tochtergesellschaften an 42 Standorten die in diesem Geschäftsfeld notwendige Auslandspräsenz. Grundsätzlich bedarf die Finanzierung unter anderem von Spezialimmobilien, Schiffen, Güterwaggons, Solarparks oder auch das Vendorengeschäft einer speziellen Expertise, die die Leasinggesellschaft beziehungsweise Leasing in aller Regel vom „normalen“ Kreditinstitut beziehungsweise Bankkredit unterscheidet. Insofern ergänzen sich Leasing und Kredit in einem umfassenden Finanzdienstleistungsangebot auch im Sparkassensektor.

Die Zusammenarbeit von Sparkassen und Deutscher Leasing bringt für beide Seiten Vorteile. Sparkassen können in einem strategischen Schlüsselgeschäft mit einem wettbewerbsfähigen Angebot an Standardprodukten und Lösungen nach Maß aufwarten, um die mittelständische Kundenbasis zu festigen und zu erweitern. Umgekehrt kann sich die Deutsche Leasing auf eine flächendeckende und schlagkräftige Vertriebsorganisation stützen, die mit ihren 438 Einzelsparkassen ein Garant für Stabilität insbesondere im Bereich der Refinanzierung darstellt. Im Rahmen einer komplementären Strategie und eines kooperativen Kundenangangs können die jeweiligen Kernkompetenzen effektiv genutzt werden, Kundenbedürfnisse optimal

befriedigt sowie die Marktpenetration erhöht werden.

Zurückkommend zur Ausgangsfrage muss letztlich festgestellt werden, dass man grundsätzlich von einer Konkurrenz zwischen Leasing und Bankkredit am Markt für Investitionsfinanzierungen sprechen kann. Aus der Vogelperspektive betrachtet, verfolgen Anbieter von Leasing und Investitionskredit das gleiche Ziel, nämlich dem Kunden zum geeigneten Investitionsobjekt zu verhelfen. Doch die Charakteristika, Ausprägungsformen, Nebenleistungen beziehungsweise Vor- oder Nachteile der Finanzierungsarten sind im Einzelfall auf die jeweiligen Bedürfnisse des Kunden abzustimmen und es sollte in der Regel eine eindeutige Zuordnung zur individuell richtigen Finanzierungsvariante möglich sein.

### Eindeutige Zuordnung möglich

Die beschriebene Zusammenarbeit zwischen Deutscher Leasing und den Sparkassen legt den Fokus auf die optimale Nutzung der jeweiligen Kernkompetenzen. Sie macht nicht bei einer bloßen Bereitstellung von Produkten oder eines Vertriebsnetzes halt, sondern sie entfaltet sich in einem gemeinsamen Kundenangang, also in einem breiteren Know-how-Angebot für den Kunden mit dem Ziel einer individuell optimierten Lösung. Leasing wird als Finanzierungsalternative für Unternehmen immer bedeutender und ist daher auch ein sehr wichtiger Bestandteil in der Produktpalette einer jeden Sparkasse. Beide Finanzierungsarten können in einem komplementären Verhältnis nebeneinander existieren und letztlich für beide Seiten einen Zusatznutzen und Wachstumspotenzial erzeugen.

Eine vordergründige Konkurrenz sollte bei genauerem Hinsehen und in einem entsprechenden organisatorischen Rahmen in einer Reziprozität münden und sich damit ein „entweder oder“ in ein „sowohl als auch“ wandeln. „Konkurrenz belebt das Geschäft, keine noch mehr.“ Diesem eingangs angeführten Zitat folgend kann durch ein koordiniertes Zusammenwirken von Leasingunternehmen und Kreditinstituten „das Geschäft noch mehr belebt werden“.

*Der Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors am 7. Juli 2010 im Rahmen des „Leasing-Forums“ dieser Zeitschrift.*

## Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen



### Verlag und Redaktion:

Verlag Fritz Knapp GmbH  
Aschaffener Str. 19, 60599 Frankfurt,  
Postfach 11 11 51, 60046 Frankfurt.  
Telefon: (0 69) 97 08 33 - 0, Telefax: (0 69) 7 07 84 00  
E-Mail: red.zfgk@kreditwesen.de  
Internet: www.kreditwesen.de

### Herausgeber:

Klaus-Friedrich Otto  
Chefredaktion: Dr. Berthold Morschhäuser,  
Philipp Otto

Redaktion: Swantje Benkelberg, Lars Haugwitz,  
Alexander Hofmann, Barbara Hummel, Frankfurt  
am Main

### Redaktionssekretariat und Layout:

Anja Oehrl  
Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

**Manuskripte:** Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de).

### Verlagsleitung:

Uwe Cappel

**Anzeigenleitung:** Ralf Werner, Tel. (0 69) 97 08 33-43

### Anzeigendisposition:

Anne Guckes, Tel. (0 69) 97 08 33-26,  
sämtl. Frankfurt am Main, Aschaffener Str. 19.

Zurzeit ist die Anzeigenpreisliste Nr. 52 vom 1.1.2010 gültig.

### Zitierweise:

KREDITWESEN

### Erscheinungsweise:

am 1. und 15. jeden Monats.

**Bezugsbedingungen:** Abonnementspreise incl. MwSt. und Versandkosten: jährlich € 447,12 bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 230,16, 1/4-jährlich € 117,18. Ausland: jährlich € 461,76. Preis des Einzelheftes € 19,00 (zuzügl. Versandkosten).

Bestandteil des Abonnements ist eine 4-mal jährlich erscheinende Ergänzungsausgabe (Supplement) „Technik – IT für Finanzdienstleister“.

**Verbundabonnement mit der Zeitschrift »bank und markt«:** € 697,68, bei Abonnements-Teilzahlung: 1/2-jährlich € 366,84, 1/4-jährlich € 192,42. Ausland: jährlich € 714,00.

Studenten: 50% Ermäßigung (auf Grundpreis).

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf dieses Zeitraumes eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Bankverbindung: Landesbank Hessen-Thüringen – Girozentrale – 10 555 001 (BLZ 500 500 00), Frankfurt am Main.

Druck: Druckerei Hassmüller Graphische Betriebe GmbH & Co. KG, Königsberger Str. 4, 60487 Frankfurt am Main.

ISSN 0341-4019

