

„Der Verband schießt aus allen Rohren auf allen Ebenen gegen die IFRS-Pläne.“

Podiumsgespräch auf dem Leasing-Forum 2010

mit Horst Fittler, Hans-Michael Heitmüller und Alexander Wüerst

Die Leasingbranche steht angesichts neuer Regulierungen und sich verändernder Märkte vor einem Umbruch. Im Rahmen der Diskussionsrunde berichten Horst Fittler, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), Hans-Michael Heitmüller, bis Ende Juli dieses Jahres Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing, und Alexander Wüerst, Vorstandsvorsitzender der Kreissparkasse Köln, von der Rolle des Leasings gegenüber dem Bankkredit, der Notwendigkeit einer besseren Verteilung der Aufgaben im S-Verbund und der Unerlässlichkeit des Zusammenhalts innerhalb der Leasingbranche. Der schlimmstmögliche Fall für Letztere sei es, wenn die diskutierten Bilanzierungsvorschriften ohne Anpassungen zum Tragen kämen. (Red.)

Herr Wüerst, woran verdienen Sie als Bank besser, an Leasing oder an Kredit?

Wüerst: Es gibt eigentlich keinen Unterschied. Ein pauschaler Vergleich lässt keine Aussage zu, ob eine Bank per se im Leasing oder im Kredit mehr Geld verdient. Das Pricing und damit auch der Ertrag für die vermittelnde oder kreditausgebende Bank hängen von vielen Komponenten ab. Denn natürlich werden beide Produkte kalkuliert, es werden eine Marge und gegebenenfalls Refinanzierungskosten eingerechnet und schließlich spielen auch die Risikokosten eine Rolle.

Sie haben von einem gleichberechtigten Platz des Leasings im Vergleich zum Kreditgeschäft gesprochen. Wenn ich bei der Kreissparkasse Köln zwei Milliarden Euro Kreditvolumen die rund 150 Millionen Euro Leasingvolumen gegenüberstelle, dann stimmt das noch nicht ganz, oder?

Wüerst: Das sehe ich nicht so. Schließlich sind in den zwei Milliarden Euro Kreditvo-

lumen auch Förderkredite, Wohnungsfinanzierungen, Betriebsmittelkredite oder andere kurzlaufende Finanzierungen enthalten, sprich Kredite, die überhaupt nicht leasingfähig sind. Von daher darf man dieses Volumen nicht mit den 150 Millionen Euro an Leasingfinanzierungen vergleichen. Was ich vor allem ausdrücken wollte war, dass das Leasinggeschäft im Produktspektrum einer Bank genauso wichtig ist wie das Kreditgeschäft – und zwar nicht in Konkurrenz, sondern komplementär dazu. Es ergänzt das Portfolio, hat andere Einsatzmöglichkeiten und vor allem auch eine andere Risikostruktur.

Was kann eine Sparkasse tun, um der verstärkten Kreditnachfrage gerade im großvolumigen Bereich nachzukommen? In der Regel sind Sparkassen nicht groß genug, um solche Kreditwünsche erfüllen zu können. Beispiel oder Stichwort Syndizierung. Muss man da verstärkt neue Wege denken auch innerhalb der Verbundorganisation?

Wüerst: Man muss gar nicht so viele neue Wege denken. Man muss nur das tun, was eigentlich einmal die Grundidee gewesen ist, nämlich den Verbund noch etwas besser zu organisieren und ihn auch leben. Natürlich hat selbst eine Sparkasse in der Größenordnung der Kreissparkasse Köln irgendwo Grenzen, die sie nicht überschreiten will, um keine Klumpenrisiken einzugehen. Auch wenn sich die Kreditnachfrage gerade in großen Volumina derzeit wieder etwas beruhigt, so hat sich doch im vergangenen Jahr gezeigt, dass die Institute hier an ihre Grenzen stoßen. Es war ein echtes Problem für einen Kredit über 50 Millionen Euro ein Konsortium zusammenzustellen, auch weil die Landesbanken als Partner oftmals ausgefallen sind.

Auf diesen Erfahrungen aufbauend, tut sich in der Praxis einiges: es gibt mittlerweile eine ganze Menge Konsortien aus mehreren Sparkassen, auch im Sinne einer Reziprozität. Das heißt, die Institute sprechen sich bei der Begleitung von Unternehmen in andere Regionen ab. Damit können große Einzelrisiken in den Bilanzen vermieden und auch die Thematik Regionalprinzip abgedeckt werden.

Aber natürlich hoffe ich darauf, dass wir mit der Revitalisierung der Landesbanken wieder zu Verhältnissen zurückkommen, wie beispielsweise in den achtziger Jahren. Da hatte die Kreissparkasse Köln im Firmenkundengeschäft ein engstes Verhältnis mit der WestLB. Ab einer bestimmten Größenordnung wurde jeder Fall mit der

„Das Leasinggeschäft ist im Produktspektrum einer Bank genauso wichtig wie das Kreditgeschäft.“

WestLB besprochen und in aller Regel geteilt, und zwar gute, mittlere und schlechtere Bonitäten. Das hat sich dramatisch verändert. Aber darin ist eine Riesen-Chance zu sehen. Deswegen muss man auch manchmal vorsichtig sein mit dem zu vor-eiligen Abgesang auf die Landesbanken. Ich will sie weiß Gott nicht schönreden. Aber es gibt sicherlich Funktionen, die bei den Landesbanken sehr wichtig sind, diese jedoch sträflich vernachlässigt haben. Für mein Haus kann ich sagen, dass der Bedarf nach Landesbank groß ist.

Herr Heitmüller, was hieße es für die Deutsche Leasing und deren Finanzierung, wenn es keine Landesbanken oder weniger Landesbanken mehr gäbe?

Heitmüller: Landesbanken spielen bei der Refinanzierung der Deutschen Leasing eine

große Rolle. Vom gesamten Refinanzierungsvolumen von rund 16 Milliarden Euro entfallen zwei Drittel auf die Sparkassen, die Landesbanken bringen rund ein Viertel und die restlichen knapp zehn Prozent sind Geschäftsbanken vor allen Dingen im Auslandsgeschäft. Wenn es die Landesbanken nicht mehr gäbe, wäre das für ein Unternehmen wie die Deutsche Leasing sehr fa-

für die Gesamtbranche geleistet, das heißt von den Ergebnissen partizipieren Mitglieder aller Unternehmensgrößen.

Es gibt Prognosen, die behaupten, von den derzeit rund 2 200 Unternehmen gibt es in ein oder zwei Jahren noch 700 Leasinggesellschaften.

Fittler: Diese Zahl von 2 200 Gesellschaften, die immer durch die Lande geistert, stammt aus dem Wasserman-Report. Dort werden aber auch Objekt-

und Vermittlungsgesellschaften mitgezählt. Zurzeit sind bei BaFin und Bundesbank etwas über 800 Leasinggesellschaften angemeldet. Von daher sind diese Prognosen nicht so dramatisch, wie sie auf den ersten Blick aussehen.

Stichwort Refinanzierungsbedingung: Was kann/muss man hier für die Kleinen tun? Denn gerade kleinere, unabhängige Gesellschaften ohne einen Finanzierungspartner im Rücken haben es schwer, Mittel aufzutreiben. Wo kann der Verband helfen?

Fittler: Das ist schwierig. Die Aufgabe des Verbandes ist die regulatorische Seite, nicht die Marktseite. Das heißt in Bezug auf die Refinanzierung sind unsere Möglichkeiten begrenzt. Nichtsdestotrotz unterstützen wir die Gesellschaften, indem der Verband derzeit eine „Roadshow“ macht, um Kreditinstituten zu zeigen, wie

Beispiel in Richtung einer Refinanzierung über die KfW. Es gab schon einmal einen Vorstoß der KfW, der allerdings nicht gut genug funktioniert hat. Wir sind nach wie vor im Gespräch mit der Regierung, mit den Ministerien und mit der KfW, um hier für unsere Mitglieder Erleichterung zu schaffen. Aber das ist schon ein sehr, sehr dickes Brett, was man bohren muss.

Zum Thema Hilfe für kleinere Gesellschaften beim Thema Regulierung et cetera würde ich im Saal gerne Herrn Nemet von Deloitte & Touche befragen: Wäre es eine Möglichkeit, dass solche Aufgaben ausgelagert werden, beispielsweise an Deloitte & Touche?

Nemet: Das wäre natürlich eine sehr schöne Lösung. Diese Diskussion wurde allerdings im Vorfeld mit BaFin und Bundesbank geführt und es gab an dieser Stelle ein ganz klares Nein. Wenn man sich Themen wie MaRisk anschaut, also Risikomanagement, und die daraus resultierenden Anforderungen an die einzelnen Häuser kann man klar sagen, dass aufgrund der offenen Gestaltung dieser Themen bei einer pragmatischen Vorgehensweise auch durchaus eine gewisse Erleichterung in der Umsetzung geschaffen werden kann.

Natürlich muss auch in kleinen Gesellschaften dafür eine gewisse Qualifikation im Backoffice vorhanden sein. Doch die Unterstützung durch den Verband und durch große Leasinggesellschaften, die Dinge mit vorbereiten, hilft hier zusätzlich. Weitere Erleichterung verspricht die „Aufsicht mit Augenmaß“, die auch definitiv so

von der Bundesbank definiert worden ist – ohne natürlich das grundsätzliche Problem abzuschieben. Das KWG ist Realität und man muss sich

mit seinen Formvorschriften auseinandersetzen.

Herr Heitmüller, kann man als Leasinggesellschaft in Deutschland noch wachsen ohne Übernahmen?

Heitmüller: Ja! Die Deutsche Leasing hat gezeigt, dass Wachstum ohne Übernahmen möglich ist und will auch weiterhin zeigen, dass so etwas geht. Doch schon in Europa

„Landesbanken müssen sich wieder auf ihre ursprüngliche Rolle zurückbesinnen.“

tal. Die dann fehlenden Mittel von vier Milliarden Euro aufzutreiben wäre sehr schwer.

Ich kann also nur unterschreiben, was Herr Würst sagte. Auch die Deutsche Leasing macht große Finanzierungen, für die es nicht immer einfach ist, ein Konsortium zu finden. Landesbanken müssen sich wieder auf ihre ursprüngliche Rolle, die sie mal hatten, zurückbesinnen. Diese Aufgabe in der Breite wieder auszufüllen, wäre dringend notwendig.

Das Problem mit Großen und Kleinen gibt es nicht nur bei Sparkassen, sondern natürlich auch bei Leasinggesellschaften. Der BDL muss bei über 190 Mitgliedern täglich den Spagat zwischen diesen beiden Interessenlagen bewältigen. Herr Fittler, wie schafft man es in Zeiten mit vielen neuen Regeln, mit einer unheimlichen Informationsflut alle gleich zu behandeln?

Fittler: Der Verband vertritt derzeit 194 Unternehmen. Diese repräsentieren ein Marktvolumen von über 90 Prozent. Das heißt, die führenden Gesellschaften sind im BDL vertreten. Von diesen 194 Mitgliedern sind etwas mehr als die Hälfte kleine bis mittlere Gesellschaften mit weniger als 15 Beschäftigten. Diese benötigen die Unterstützung des Verbandes. Das schafft die Geschäftsstelle nicht ganz alleine, sondern hier bauen wir auf die Unterstützung der größeren Leasinggesellschaften. Denn in den Ausschüssen und Arbeitskreisen sind vor allem die großen Gesellschaften vertreten, die für eine solche Verbandsarbeit Kapazitäten haben. Eine Gesellschaft mit zehn Mitarbeitern kann dies nicht leisten. In diesen Ausschüssen wird dann die Arbeit

„Der Verband muss auf die Unterstützung der größeren Leasinggesellschaften zurückgreifen.“

interessant es sein kann, in die Leasingrefinanzierung einzusteigen. Mit dieser Information hört jedoch die Aufgabe des Verbandes auf. Danach muss das Kreditinstitut selbst entscheiden, mit welcher Leasinggesellschaft es Kontakt aufnehmen will, wenn es in die Refinanzierung einsteigt.

Darüber hinaus sucht der Verband natürlich auch das Gespräch mit der Politik, zum

Nachgefragt

stößt man hier an seine Grenzen. Die Gesellschaft liegt derzeit auf Platz fünf in Europa. Da lag sie vor fünf Jahren auch schon, obwohl wir uns zwischenzeitlich sehr gut entwickelt haben. Warum ist das

„Leasing ist heute viel mehr als eine reine Finanzierungskomponente, denn der Serviceanteil steigt ständig.“

so? Weil Gesellschaften, die ursprünglich hinter einem lagen, durch Fusionen nach vorne rutschen. Die muss man erst wieder überholen.

Aber Übernahmen sind nicht entscheidend. Viel wichtiger ist, dass die Voraussetzungen für Wachstum gegeben sind. Und wenn 60 Prozent aller Unternehmen in der Krise Investitionen zurückstellen, wie statistisch belegt ist, dann ist das fatal. Es ist in den vergangenen Monaten zwar leicht besser geworden, aber per 30.6. muss man feststellen, dass die Schleusen noch lange noch nicht offen sind. Noch immer regiert große Vorsicht. Das Vertrauen ist in der Breite noch nicht da. Zwar haben wir in diesem Jahr noch kein großes Leasinggeschäft verloren, aber die Entscheidungen für neue Investitionen ziehen sich wie Kaugummi.

Sie sagten vorhin, Leasing wächst oder profitiert vor allem durch Specials wie Service und Dienstleistungen. Verdient man im Brot-und-Butter-Geschäft nichts mehr?

Heitmüller: Man würde Leasing Unrecht tun, wenn man es auf die reine Finanzierungskomponente zusammenschumpfen würde. Leasing ist heute viel mehr, denn der Serviceanteil steigt ständig. Die moderne Form des Leasings ist eine Gesamtproblemlösung. Diese zusätzliche Leistung muss natürlich auch bezahlt werden. Denn damit entlasten wir die Unternehmen auch. Früher wurden einfach 100 PCs oder Autos geliefert, das war es aber auch. Heute liefern die Leasinggesellschaften, holen wieder ab, ersetzen, kümmern sich um die Wiedervermarktung, all das sind Vorteile gegenüber dem reinen Kreditgeschäft. Mit solchen Themen will sich die finanzierende Bank gar nicht auseinandersetzen, da empfiehlt sie ihren Kunden lieber das Leasing.

Denn natürlich braucht man dafür die Kenntnisse über die Leasingobjekte. Weiß jede Bank oder Sparkasse genau über die Marktwerte von speziellen Maschinen oder Flugzeugen Bescheid? Nein. Leasinggesell-

schaften schon. Daran hängt auch das Thema Beleihungsrichtlinien, denn bestimmte Gegenstände dürfen von Kreditinstituten nur zu einem bestimmten Anteil des Marktwertes finanziert werden. Und schließlich die Verwertungskompetenz. Es gibt weltweit anderthalb Hände voll Leute oder auch Kanäle, die man braucht, wenn man ein Flugzeug verwerten will. Die Verluste, die im Zusammenhang mit Flugzeugen entstanden sind, resultieren daraus, dass das Objekt nicht schnell genug weiterverkauft werden konnte. Überall da kommen Leasinggesellschaften mit ihren Services ins Spiel.

Also, man braucht Sie.

Heitmüller: Ja, behaupte ich einfach mal, ja man braucht uns. Und einen Verbund sowieso. Die Sparkassen vor Ort machen immerhin über drei Milliarden Euro Neugeschäft mit der Deutschen Leasing. Das sind fast 40 Prozent der acht Milliarden Euro insgesamt im vergangenen Jahr. Ohne einen spezialisierten Verbund-Dienstleister könnten die Sparkassen ihren Kunden dieses Angebot nur schwer unterbreiten. Doch die Primärbanken haben die Kunden vor Ort. Nur wenn das Verhältnis zwischen Sparkasse und Dienstleister klappt, dann läuft es gut. Von daher muss man im Verbund die Spezialunternehmen haben, ge-

„Wenn 60 Prozent aller Unternehmen in der Krise Investitionen zurückstellen, dann ist das fatal.“

nauso wie diese die Sparkassen haben müssen.

Herr Würst, Sie erwähnten, die Innenfinanzierung habe in den vergangenen zwei Jahren sehr stark zugenommen. Wie erklären Sie sich diese Zunahme?

Würst: Unternehmen haben die guten Jahre ab 2006 dazu genutzt, Gewinne beziehungsweise Liquidität in den Unternehmen zu belassen. Das hat dazu beigetragen, dass nun mehr Mittel zur Verfügung stehen und Investitionen auch aus eigener Kraft finanziert und so die Abhängigkeit von externem Kapital verringert wurde. Das ist ein ganz eindeutiger Trend in den letzten Jahren.

Wenn Sie als Kreissparkasse Köln die Deutsche Leasing refinanzieren, wie wird das bei Ihnen verbucht?

Würst: Forderungen an Kreditinstitute.

Also als ganz normaler Kredit? Also auch nicht anders, als wenn Sie die Maschinen für ein Unternehmen direkt finanziert hätten.

Würst: Gut, da würde es als Forderungen an Kunden ausgewiesen, aber für den Aussagegehalt der Bilanz spielt dies letztlich keine Rolle.

Herr Fittler, wie verteilt sich im Moment eigentlich das Risiko: was hängt beim Leasingunternehmen, was hängt beim Leasingnehmer, was hängt bei der Kredit gebenden Bank?

Fittler: Wie es immer so schön heißt: Es kommt darauf an.

Dann helfen Sie mir/uns beim Verstehen.

Fittler: Die Frage des Risikos hängt von der Refinanzierungsform ab, also ob sich zum Beispiel die Leasinggesellschaft über einen Kredit oder eine Forfaitierung refinanziert. Beispielsweise räumt die Kreissparkasse Köln einer Leasinggesellschaft eine Kreditlinie ein, die damit wiederum Leasingverträge abschließt. Dann hängt

das Risiko der Kreissparkasse an der Bonität der Leasinggesellschaft, die wiederum das Risiko einer Insolvenz ihres Leasingnehmers trägt. Bei einer echten Forfaitierung geht das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Leasingnehmers als Schuldner auch auf den Forderungskäufer über.

Nachgefragt

Ausfallraten, wie entwickeln sie sich?

Fittler: Genau kann ich das nicht sagen, denn es gibt keine spezifischen Untersuchungen des Verbandes. Was wir hören, deutet auf eine Stabilisierung auf nach wie vor noch relativ hohem Niveau hin, allerdings mit leicht sinkender Tendenz. Das ist aber von Haus zu Haus sehr unterschiedlich. Insgesamt sind wir davon ausgegangen, dass 2010 schlimmer wird als das Vorjahr. Das zeichnet sich bislang nicht ab. Ich hoffe, dass es auch so bleibt.

„Im Breitengeschäft ist die Ausfallquote deutlich zurückgegangen.“

Aber: Zurzeit gibt es noch äußerste Zurückhaltung bei Investitionen. Allerdings füllen sich vor allem im Maschinenbau die Auftragsbücher wieder. Aufträge, die kommen, müssen vorfinanziert werden. Sofern die Leasingnehmer, also die Firmen in der Lage sind, diese Dinge vorzufinanzieren, ist es gut. Wenn sie aber auf die Banken zugehen müssen, weil sie es aus eigener Kraft nicht mehr schaffen, stellt sich die Frage, welche Kredite sich die Banken leisten können. Derzeit herrscht eine große „Regulierungswut“ und keiner weiß, was letztlich kommt. Wie knapp wird der Kredit-spielraum für die Kreditinstitute gestrikt? Ich will damit sagen, dass es nicht der „böse Wille“ von Banken ist, sondern diese an die regulatorischen Vorschriften gebunden sind. Wenn sie enger gestrikt werden, bedeutet dies sofort eine Verknappung im Kreditgeschäft. Die Auswirkungen für den Aufschwung ebenso wie für die Ausfallraten sind aber nur schwer abzuschätzen.

Heitmüller: Ich kann das für unser Haus bestätigen. Auch die Deutsche Leasing war im vergangenen Jahr von höheren Ausfallraten gebeutelt, nicht so stark wie andere zwar, aber es hat gereicht. Im laufenden Jahr ist es wesentlich besser, im Breitengeschäft ist die Ausfallquote deutlich zurückgegangen. Aber aktuell merken wir, dass das Geschäft wieder anspringt. Das Phänomen in solchen Phasen ist, dass nun nicht mehr viele kleine Ausfälle in der Breite kommen, sondern einige wenige große. Diese großen Kunden kippen, weil sie of-

fenbar keine Liquidität mehr haben beziehungsweise kein zusätzliches Geld mehr bekommen. Da muss man jetzt ganz genau hinschauen, denn solche großen Ausfälle sind natürlich gefährlich.

Herr Fittler, zu Stichwort IFRS: Was wäre der „worst case“ für die Leasingbranche?

Fittler: Das Schlimmste, was dem Leasingmarkt passieren kann, wäre, wenn die Dinge so kämen, wie sie derzeit diskutiert werden – also wenn es uns nicht gelingt, hier noch Änderungen an den Reformplänen zu erreichen. Denn die neuen Regelungen bedeuten nichts anderes, als dass jedes Leasing- und

Mietverhältnis letztlich in das Buch des Kunden geschrieben werden muss. IFRS wird irgendwann sicherlich auch Einzug in das HGB halten. Die Konsequenzen wären schrecklich. Angenommen, der gesamte Bestand aus den Büchern deutscher Leasinggesellschaften müsste künftig in den Büchern der Unternehmen bilanziert werden, wie sehen dann die Eigenkapitalquoten aus? Hinzu kommen on top noch die ganzen Mietverhältnisse. Vor diesem Hintergrund unternimmt der Verband ganz,

„Die Gestaltung der Bilanzierung ist wieder dahin zurückzuholen, wo sie hingehört, nämlich in die Hände der Regierung.“

ganz intensive Lobbyarbeit. Ich sage immer etwas salopp: Wir schießen aus allen Rohren auf alle Ebenen gegen diese Regelung.

Hat Ihr Verband, hat die Leasingbranche Macht genug, um hier gegen Internationale Standardsetter wie IASB anzugehen oder braucht sie Hilfe von Politik oder wem auch immer?

Fittler: Wir brauchen natürlich Hilfe. Schon länger wird moniert, dass diese Institutionen wie das IASB keinerlei Kontrolle unterliegen. Das heißt, wir können kaum Einfluss auf die Entscheidungen des IASB nehmen, nur darauf, ob der Vorschlag von der EU angenommen wird oder nicht. Hier

braucht die Leasingbranche jede Hilfe, die sie bekommen kann. Denn bislang gab es nur ganz wenige Fälle, in denen es zu einer Ablehnung kam. Vor diesem Hintergrund spricht der Verband zurzeit mit allen Ministerien, um einfach auch die Gestaltung der Bilanzierung wieder dahin zurückzuholen, wo sie hingehört, nämlich in die Hände der Regierung.

Herr Würst, Stichwort „Bankenabgabe“. Ist es richtig, dass nur die Kreditinstitute zahlen sollen, oder müssten Versicherungen, Fonds, Leasinggesellschaften bitteschön auch miteinbezogen werden?

Würst: Zunächst einmal ist die Bankenabgabe meiner Meinung nach nicht das geeignete Instrument. Sie ist methodisch nicht richtig. Aber die Politik muss vor dem Hintergrund des öffentlichen Drucks handeln. Das ist verständlich und Banken sind nicht frei von Schuld. Aber man muss davor warnen, all das umzusetzen, was die Aufsicht derzeit plant. Es droht ein regulatorischer Overkill. Eine Erhöhung der reinen Eigenkapitalnormen, eine Veränderung der aufsichtsrechtlich erforderlichen Kapitalquoten, darüber hinaus verschärfte Risikotragfähigkeitskonzepte und schließlich noch eine Bankenabgabe führen dazu, dass irgendwann das Eigenkapital fehlt, um Kredite zur Verfügung zu stellen.

Und noch einmal zur Methodik: Wenn man bedenkt, wo eigentlich die Risiken herkommen, dann wird das Risikoprofil des Finanz-

marktes durch die Bankenabgabe bisher nicht sachgerecht erfasst. Zwar kann man sicherlich stark vereinfacht sagen, dass Kundenverbindlichkeiten und Eigenkapital eine positive, wohingegen Derivate sowie Bankenverbindlichkeiten eher eine belastende Wirkung haben werden. Aber meines Erachtens muss die Berechnungsmethode noch filigraner sein, damit das tatsächliche Risiko auch entsprechend gewürdigt wird.

Wenn aber alles dennoch so kommt, dann sollten für eine Abgabe selbstverständlich alle herangezogen werden, die für Finanzmarktkrisen ursächlich mitverantwortlich sind. Dann müssen alle Finanzmarktakteure mit einbezogen werden. ■■■■■