

Entwicklung der Performance deutscher Leasing-Gesellschaften

Bilanzdaten 2009 bis 2018

Das Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln hat 2018 das Projekt einer Jahresabschlussdatenbank gestartet. Darin wurden alle von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht registrierten Mobilien-Leasing-Gesellschaften eingetragen. Ziel ist zu veranschaulichen, wie sich die Ertragslage der Leasing-Gesellschaften in den Jahren nach der Finanzmarktkrise entwickelt hat. Die Autoren betrachten das Neugeschäft, die Gesamt- und Eigenkapitalrentabilitätskennzahlen, die Substanzwerte, die Cost Income Ratio sowie die Risikokosten. Dabei ziehen sie auch Vergleiche zur Situation der Banken. (Red.)

Das Leasing-Volumen ist in den letzten zehn Jahren nach der Finanzmarkt- und Wirtschaftskrise kontinuierlich angestiegen. Betrug es einschließlich Mietkauf – gemessen am Neugeschäft – im Jahr 2009 noch 46,5 Milliarden Euro, so konnte 2019 ein Höchstwert von 74,4 Milliarden Euro erzielt werden. Das entspricht einer durchschnittlichen Steigerung um 4,81 Prozent pro Jahr. Längst hat Leasing den Kredit als wichtigstes Instrument der Außenfinanzierung von Investitionen überholt.

Während über die Art der geleasten Objekte, über die Vertragsarten, über die Leasing-Kunden und über die genutzten Vertriebskanäle umfassende Informationen vorliegen, ist wenig darüber bekannt, wie sich die Ertragslage der Leasing-Gesellschaften in den Jahren nach der Finanzmarktkrise entwickelt hat.¹⁾ Denn anders als bei Banken erhebt die Deutsche Bundesbank keine Daten aus den Jahresabschlüssen von Leasing-Gesellschaften.



UNIV.-PROF. DR. THOMAS
HARTMANN-WENDELS

ist seit 1999 Direktor des Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre an der Universität zu Köln und außerdem geschäftsführender Direktor des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht sowie des Forschungsinstituts für Leasing.



E-Mail:
hartmann-wendels@wiso.uni-koeln.de



HENDRIK KUSSMAUL

arbeitet seit Dezember 2018 am Forschungsinstitut für Leasing, Universität zu Köln, als selbstständiger Mitarbeiter am Projekt Bilanzdatenbank mit.

E-Mail:
hendrik@profkussmaul.de

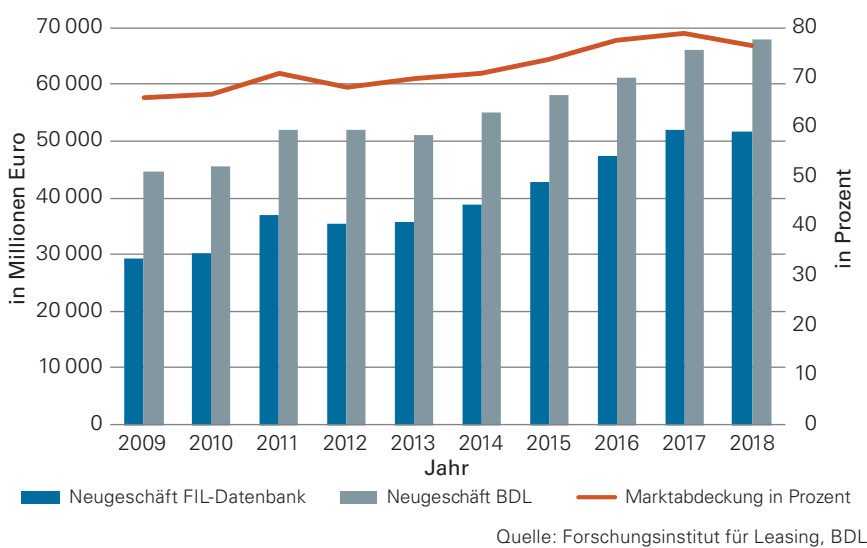
Am Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln (FIL) wurde 2018 mit dem Aufbau einer Jahresabschlussdatenbank begonnen, in die alle von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) registrierten Mobilien-Leasing-Gesellschaften aufgenommen wurden, soweit die erforderlichen Jahresabschlussangaben im elektronischen Bundesanzeiger abrufbar sind und nach Handelsgesetzbuch bilanziert wird.

Aufbau der Datenbank

Als Startpunkt wurde das Jahr 2009 gewählt, weil Leasing-Gesellschaften ab diesem Jahr ihren Jahresabschluss nach den für Kreditinstitute geltenden Vorschriften erstellen müssen. Damit ist ein Vergleich mit den Jahresabschlüssen aus früheren Jahren nur eingeschränkt möglich. Die Anzahl der in die Untersuchung einbezogenen Leasing-Gesellschaften schwankt zwischen 211 im Jahr 2009 und 228 im Jahr 2016. Zum Vergleich: Im Untersuchungszeitraum schwankte die Anzahl der Mitgliedsgesellschaften im Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) zwischen knapp 200 im Jahr 2009 und 150 im Jahr 2018. Die zahlenmäßig mit Abstand größte Gruppe bilden mit 63 Prozent die unabhängigen Leasing-Gesellschaften, gefolgt von den bankennahen Gesellschaften (21 Prozent) und den herstellernahen Gesellschaften (16 Prozent).²⁾

Ein Vergleich mit den Strukturzahlen des BDL zeigt, dass die unabhängigen Gesellschaften in der Datenbank des FIL stärker repräsentiert sind als in der Mitgliedschaft des BDL (53 Prozent). Dies dürfte darauf zurückzuführen sein, dass eine Reihe von kleineren unabhängigen Leasing-Gesellschaften nicht im

Abbildung 1: Entwicklung des Neugeschäfts und Vergleich mit dem Neugeschäft der BDL-Mitgliedsgesellschaften



BDL vertreten sind. Die Relation der bankennahen zu den herstellernahen Leasing-Gesellschaften entspricht in der Datenbank des FIL weitgehend der Mitgliederstruktur des BDL.

Repräsentativität der FIL-Datenbank

Hinsichtlich der Anteile am Neugeschäft gibt es deutliche Unterschiede zwischen der Untersuchungsgruppe des FIL und den Mitgliedern des BDL. Mit einem Anteil von 15 Prozent sind die unabhängigen Gesellschaften stärker vertreten als beim BDL (neun Prozent), was angesichts der größeren Anzahl an unabhängigen Leasing-Gesellschaften in der FIL-Datenbank nicht überrascht. Erstaunlich ist dagegen, dass der Anteil der bankennahen Gesellschaften am Neugeschäft in der Datenbank des FIL mit 45 Prozent deutlich höher ist als der Anteil der herstellernahen Leasing-Gesellschaften (40 Prozent), wohingegen die Relation bei den Mitgliedsinstituten des BDL genau umgekehrt ist. Der Anteil an herstellernahen Leasing-Gesellschaften übertrifft mit 59 Prozent deutlich den Anteil der bankennahen Gesellschaften (32 Prozent).

Abbildung 1 vergleicht die Entwicklung des Neugeschäfts aller Leasing-Ge-

sellschaften in der FIL-Datenbank im Untersuchungszeitraum mit den Angaben der BDL-Mitgliedsunternehmen. Das Neugeschäftsvolumen für 2018 fällt hinter dem von 2017 leicht zurück, weil noch nicht für alle Leasing-Gesellschaften der Geschäftsbericht für 2018 im elektronischen Bundesanzeiger verfügbar ist. Dabei ist zu beachten, dass nicht alle Gesellschaften in ihren Geschäftsberichten das Neugeschäft angeben. Wenn über das Neugeschäft nicht berichtet wurde, wurde ersatzweise der Zugang zum Leasing-

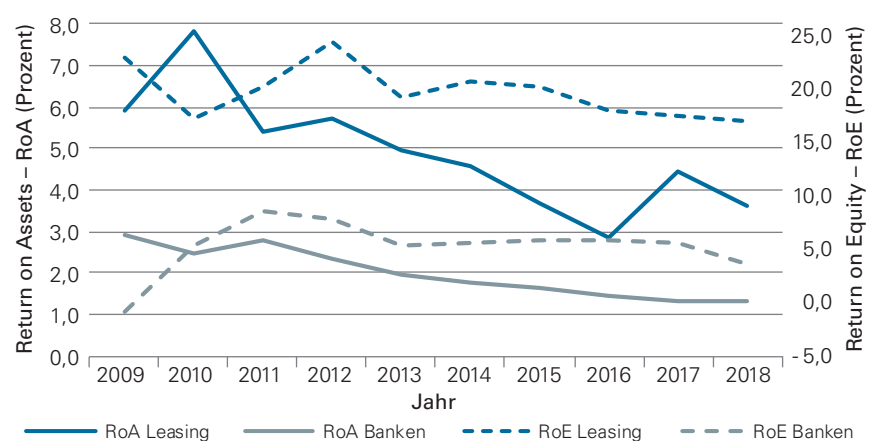
Vermögen aus dem Anlagespiegel als Indikator für das Neugeschäft herangezogen.

Nicht erfasst wurde damit das Neugeschäft im Mietkauf, da Mietkaufvermögen nicht beim Leasing-Geber, sondern beim Mietkäufer bilanziert wird. Zudem konnte festgestellt werden, dass die Angaben zum Neugeschäft bei einigen Gesellschaften deutlich über den im Anlagespiegel ausgewiesenen Buchwertzugängen lagen. Die Angaben zum Neugeschäft, basierend auf den Daten der FIL-Datenbank, sind somit tendenziell nach unten verzerrt. Die Marktdeckung, das heißt die Relation des Neugeschäfts aller in der FIL-Datenbank enthaltenen Gesellschaften zu dem vom BDL berichteten Neugeschäftsvolumen, liegt zwischen knapp 66 Prozent und knapp 80 Prozent. Die tatsächliche Marktdeckung dürfte aber wegen der methodisch nach unten verzerrten Angaben zum Neugeschäft höher liegen. Somit können die Angaben, die aus der FIL-Datenbank gewonnen werden, als repräsentativ für die Leasing-Anbieter in Deutschland angesehen werden.

Entwicklung des Neugeschäfts

Das Neugeschäft der Leasing-Gesellschaften hat sich für die Leasing-Ge-

Abbildung 2: Entwicklung der Gesamt- und Eigenkapitalrendite von Leasing-Gesellschaften im Vergleich zu Banken



sellschaften in den letzten zehn Jahren sehr unterschiedlich entwickelt. Besonders starke Zuwächse konnten die unabhängigen Leasing-Gesellschaften erzielen. Deren Marktanteil am Neugeschäft stieg im Untersuchungszeitraum von 30 Prozent auf 40 Prozent an. Auch konnten sie von elf Prozent auf 15 Prozent Marktanteil am Neugeschäftsvolumen leicht zulegen.

Diese Zuwächse gingen zulasten der bankennahen Leasing-Gesellschaften, deren Marktanteil von 59 Prozent auf 45 Prozent zurückging. Insbesondere in den Jahren 2012 bis 2015 stagnierte das Neugeschäft der bankennahen Leasing-Gesellschaften. Erst in den letzten Jahren konnten wieder deutlichere Zuwächse beim Neugeschäft realisiert werden, die allerdings die Marktanteilsverluste in den ersten Jahren des Untersuchungszeitraums nicht kompensiert haben.

Gesamt- und Eigenkapitalrentabilität

Leasing-Gesellschaften waren in den letzten Jahren deutlich profitabler als Banken. Dies gilt für alle gebräuchlichen Rentabilitätskennzahlen. Abbildung 2 vergleicht die Entwicklung der Gesamtkapitalrendite (Return on Assets – RoA) der Leasing-Gesellschaften mit der von Banken. Um Vergleichbarkeit herzustellen, wurde abweichend von der Definition der Deutschen Bundesbank die Gesamtkapitalrendite gemessen als Betriebsergebnis zuzüglich Zinsaufwand in Relation zur Bilanzsumme. Leasing-Gesellschaften weisen über alle Jahre hinweg eine deutlich höhere Gesamtkapitalrendite auf als Banken. Allerdings gilt für beide, dass die Gesamtkapitalrendite über die letzten zehn Jahre deutlich abgenommen hat, und zwar bei den Leasing-Gesellschaften stärker als bei den Banken.

Eine weitere Aufschlüsselung zeigt, dass die Gesamtkapitalrentabilität der unabhängigen und herstellernahen Leasing-Gesellschaften circa 0,6 bis 0,8 Prozentpunkte über der der bankennahen Gesellschaften liegt, alle Gesell-

schaften aber letztlich von einer sinkenden Gesamtkapitalrentabilität betroffen sind. Lag der Median der Gesamtkapitalrendite aller Leasing-Gesellschaften zu Beginn des Jahrzehnts noch bei vier Prozent, so betrug der RoA im Jahr 2018 nur noch 2,5 Prozent.

Die Größe, gemessen anhand der Bilanzsumme, scheint ebenfalls einen Einfluss auf die Gesamtkapitalrentabilität zu haben. Tendenziell sinkt die Gesamtkapitalrentabilität mit der Größe der Leasing-Gesellschaft. So liegt die Gesamtkapitalrentabilität der 25 Prozent kleinsten Leasing-Gesellschaften, gemessen anhand der Bilanzsumme, durchschnittlich um über 4,8 Prozentpunkte über derjenigen der 25 Prozent größten Leasing-Gesellschaften. Da die unabhängigen Leasing-Gesellschaften tendenziell eine geringere Größe aufweisen, kann an dieser Stelle nicht beantwortet werden, ob die höhere Gesamtkapitalrentabilität der unabhängigen Leasing-Gesellschaften auf deren Ei-

gentümerhintergrund oder auf deren geringere Größe zurückzuführen ist.

Ebenso wie die Gesamtkapitalrentabilität liegt auch die Eigenkapitalrentabilität (Return on Equity – RoE) der Leasing-Gesellschaften deutlich über der der Banken (siehe hierzu auch Abbildung 2). Sowohl bei Banken als auch bei Leasing-Gesellschaften hat die Eigenkapitalrentabilität während der letzten zehn Jahre tendenziell leicht abgenommen, bei den Leasing-Gesellschaften von knapp 23 Prozent im Jahr 2009 auf 17 Prozent im Jahr 2018.

Anders als bei der Gesamtkapitalrentabilität weisen die bankennahen Leasing-Gesellschaften die im Durchschnitt höchste Eigenkapitalrentabilität auf. Dies ist vor allem auf die im Vergleich zu den herstellernahen Leasing-Gesellschaften niedrigere Eigenkapitalquote (10,5 Prozent gegenüber 16,4 Prozent im langfristigen Durchschnitt) zurückzuführen. Bei den bankennahen Leasing-Gesellschaften ist darüber hi-

**Wir gestalten
Ihre Prozesse
bei Kredit, Leasing und Mietkauf.**

leasman[®]
leasing manager

**Die zukunftssichere Standardsoftware
für Leasing und Finanzierung**

Hochfunktionale Abdeckung der Kerngeschäftsprozesse

Einfache Integration in komplexe IT-Landschaften durch Modularität und Offenheit

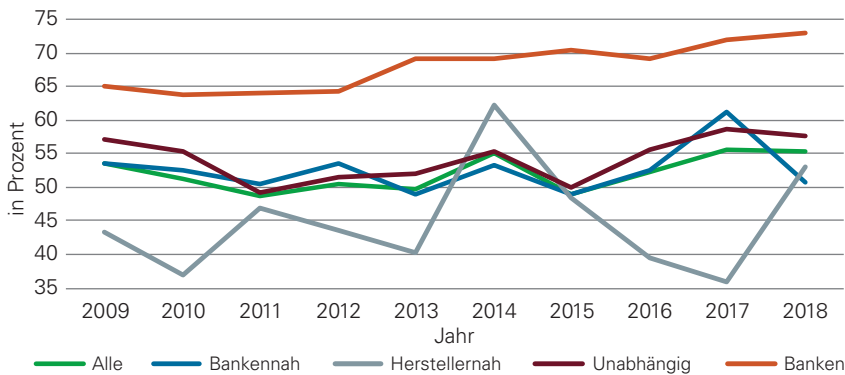
Umfangreiche Import-/Export-Schnittstellen und Web-Services

Ausgereifte Implementierungskonzepte zur optimalen Systemeinführung

Ludwig-Richter-Straße 3
09212 Limbach-Oberfrohna
Tel.: +49 (0) 3722 / 71 70 50
E-Mail: info@depag.de
www.depag.de

DELTA proveris AG

Abbildung 3: Cost Income Ratio von Leasing-Gesellschaften und Banken im Vergleich



Quelle: Forschungsinstitut für Leasing, Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik 09/2020

naus, anders als bei den unabhängigen Leasing-Gesellschaften, kein abnehmender Trend bei der Eigenkapitalrentabilität festzustellen.

Substanzwertrendite

Die überwiegende Mehrzahl der Leasing-Gesellschaften gibt an, einen Substanzwert zu ermitteln. Der Substanzwert, auch als erweitertes betriebswirtschaftliches Eigenkapital bezeichnet, setzt sich zusammen aus dem Buchwert des Eigenkapitals und dem Barwert des kontrahierten Vertragsbestandes. Bisweilen wird auch letzteres als Substanzwert (im engeren Sinne) bezeichnet. Im Folgenden wird der Begriff Substanzwert im Sinne des erweiterten betriebswirtschaftlichen Eigenkapitals verwendet. Im Durchschnitt über alle Jahre gaben 22 Prozent aller Leasing-Gesellschaften die Höhe ihres Substanzwerts in den Geschäftsberichten an, wobei die Bereitschaft, den Substanzwert zu berichten, im Laufe der Jahre zugenommen hat. Der Eigentümerhintergrund scheint keinen Einfluss auf die Veröffentlichung des Substanzwerts zu haben.

Veränderungen des Substanzwerts spiegeln in genauerem Maße als der handelsrechtliche Jahresüberschuss wieder, welcher Erfolgsbeitrag durch das Neugeschäft eines Jahres erzielt worden ist. Der handelsrechtliche Jah-

resüberschuss ist durch zwei Effekte verzerrt: Zum einen werden Anlaufkosten sofort erfolgsmindernd als Aufwand verbucht und zum anderen übersteigt zu Beginn der Vertragslaufzeit die Summe der Aufwendungen aus der Abschreibung des Leasing-Objekts und den Zinsen aus der Refinanzierung die vereinnahmten Leasing-Raten. Demgegenüber gibt die Veränderung des Substanzwerts den barwertigen Zuwachs des Eigenkapitals in einem Jahr an.³⁾

Als Substanzwertrendite wird die Veränderung des erweiterten betriebswirtschaftlichen Eigenkapitals innerhalb einer Periode bezogen auf das erweiterte betriebswirtschaftliche Eigenkapital zu Beginn der Periode definiert. Die Substanzwertrendite kann somit als ein alternatives Maß für die Eigenkapitalrentabilität angesehen werden.

Die Substanzwertrendite der Leasing-Gesellschaften betrug im Durchschnitt über die Jahre knapp sieben Prozent, wobei – anders als bei der Gesamt- und Eigenkapitalrendite – kein abnehmender Trend erkennbar ist. Der Eigentümerhintergrund scheint keinen großen Einfluss auf die Substanzwertrendite zu haben, wenn man von den Schwankungen bei den herstellerabhängigen Gesellschaften in den Anfangsjahren absieht. Diese Schwankungen sind darauf zurückzuführen, dass in den Jahren bis 2014 nur wenige herstellernahe Gesellschaften einen

Substanzwert berichtet haben, sodass Schwankungen einzelner Gesellschaften stark auf den Median durchschlagen. Insgesamt liegt die Substanzwertrendite unterhalb der Eigenkapitalrendite. Dies ist darauf zurückzuführen, dass durch die im Substanzwert enthaltenen stillen Reserven die Kapitalbasis bei der Renditeberechnung größer wird.

Cost Income Ratio

Ein Maßstab für die Wirtschaftlichkeit ist die Cost Income Ratio. Diese gibt an, wieviel Prozent des Nettoüberschusses aus dem Vermietgeschäft für Verwaltungsaufwendungen aufgebracht werden müssen. Die Cost Income Ratio wird als Quotient aus den Verwaltungsaufwendungen und den operativen Erträgen ermittelt. Die operativen Erträge setzen sich bei Banken aus den Nettoüberschüssen im Zins-, Provisions- und Handelsbereich sowie aus dem Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen zusammen. Für Leasing-Gesellschaften sind die operativen Erträge analog aus den Salden der Leasing-Erträge/-Aufwendungen, Provisionserträge/-aufwendungen, Zinserträge/-aufwendungen und den Abschreibungen auf das Leasing-Vermögen zu ermitteln.

Aus Abbildung 3 ist zu erkennen, dass Leasing-Gesellschaften deutlich wirtschaftlicher arbeiten als Banken. Während die Cost Income Ratio bei Banken in den letzten zehn Jahren kontinuierlich angestiegen ist, konnten die Leasing-Gesellschaften ihre Aufwand-Ertrag-Relation weitgehend stabil halten. Abgesehen von den starken Schwankungen bei den herstellernahen Leasing-Gesellschaften liegt die Cost Income Ratio unabhängig vom Eigentümerhintergrund dicht beieinander. Im europäischen Vergleich liegt die Cost Income Ratio deutscher Leasing-Gesellschaften allerdings deutlich über dem Durchschnitt. Nach den Angaben von Leaseurope lag der Median der Cost Income Ratio europäischer Mobiliens-Leasing-Gesellschaften 2018 bei 47,6 Prozent und somit 6,1 Prozentpunkte unter dem Median der Cost Income Ratio deutscher Leasing-Gesell-

schaften, der 2018 bei 53,7 Prozent lag.⁴⁾

Niedrige Risikokosten

Leasing gilt als vergleichsweise risikoarm. Im Falle der Insolvenz des Leasing-Nehmers können Leasing-Gesellschaften als rechtlicher Eigentümer das vermietete Objekt aussondern und selbständig verwerten. Der schnelle Zugriff auf das Objekt sowie die Kompetenz von Leasing-Gesellschaften bezüglich der Verwertung gebrauchter Objekte sichern den Leasing-Gesellschaften bei ausgefallenen Verträgen typischerweise hohe Rückflussquoten.

Das geringe Ausfallrisiko schlägt sich folgerichtig in einer sehr niedrigen Risikokostenquote nieder, die im Durchschnitt der letzten zehn Jahre bei knapp 0,1 Prozent lag und damit nochmals deutlich unter der von Leaseurope für die europäische Leasing-Branche insgesamt angegebenen Risi-

kokostenquote von 0,35 Prozent liegt.⁵⁾ Die Risikokostenquote wird gemessen als Abschreibungen auf Forderungen bezogen auf das Vermietvermögen zuzüglich der Forderungen. Die gute wirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre spiegelt sich in einer über den Untersuchungszeitraum tendenziell gesunkenen Risikokostenquote nieder.

Reduzierung der Kosten erforderlich

Insgesamt haben sich die deutschen Leasing-Gesellschaften in den letzten zehn Jahren als robust und ertragreich erwiesen. Die deutlich bessere Performance gegenüber Banken darf aber nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich auch bei den Leasing-Gesellschaften wichtige Erfolgsparameter verschlechtert haben.

Offensichtlich führt das Niedrigzinsniveau nicht nur bei den Banken, sondern auch bei den Leasing-Gesell-

schaften zu einer Erosion der Margen. Hier gilt es mit Kosteneffizienz gegenzusteuern. Ein Vergleich mit europäischen Leasing-Gesellschaften zeigt, dass der Kostenblock deutscher Leasing-Gesellschaften zu hoch ist. Durch konsequente Digitalisierung der Geschäftsprozesse sollte es möglich sein, mittel- und langfristig Kosteneinsparungen zu realisieren.

Fußnoten

1) Eine Ausnahme stellt der Beitrag von Strenge und Kruse dar, in dem die Ertragsentwicklung der größten zehn nicht-herstellerabhängigen Leasing-Gesellschaften über einen Zeitraum von 2013 bis 2017 untersucht wird. Vgl. Strenge, K.; Kruse, B.: Wie zukunftsfähig ist die Leasing-Branche aufgestellt?, in: FLF 2/2019, S. 123–127.

2) Die Prozentangaben beziehen sich auf das Jahr 2018.

3) Vgl. Hartmann-Wendels, T.: Substanzwertrechnung und Risikotragfähigkeit, in: FLF 2/2015, S. 80–86.

4) Vgl. Leaseurope: Leaseurope Index Segment Survey: 2019 Results, S. 7 sowie zur längerfristigen Entwicklung McEwen, H.: Leaseurope-Index gibt Aufschluss über europäische Finanzrends der Branche, in: FLF 4/2017, S. 162–164.

5) Die Angaben von Leaseurope beziehen sich auf den Durchschnitt der Jahre 2011 bis 2018, sodass die Jahre 2009 und 2010, die einen relativ hohen Wertberichtigungsbedarf erforderten, nicht enthalten sind.



Mehr Zeit für Ihre Entspannung!

...weil wir für Technologie, Sicherheit und Risikominimierung sorgen!

Die Softwarelösung für Leasing, Kredit und Finanzierung



CIC Software info@cic-software.de
www.cic-software.de