

FINANZIERUNG
LEASING
FACTORING

FLF

5

SEPTEMBER 2021 · 68. JAHRGANG



DIGITALER
SONDERDRUCK

REFINANZIERUNG

Der Leasing-Markt und die Oldenburgische Landesbank

Thomas Wroblewski
Leiter Financing Solutions,
Oldenburgische Landesbank AG

Der Leasing-Markt und die Oldenburgische Landesbank

Ein Refinanzierer stellt sich vor

Die Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften ist ohne Banken undenkbar. Grund genug, stellvertretend für die Branche ein Kreditinstitut und seine Finanzierungslösungen vorzustellen. Die Oldenburgische Landesbank wurde Mitte des 19. Jahrhunderts mit dem Recht zum Banknotendruck gegründet. Mittlerweile kennt man die OLB als ein standhaftes, deutschlandweit am Markt aktives Institut. Dass sich die Bank breit aufgestellt und mehrere strategische Geschäftsfelder definiert hat sowie diverse (Re-)Finanzierungsmöglichkeiten anbietet, ist nur ein Teil des Erfolgs. (Red.)

Am Anfang war das Geld drucken. Auf Betreiben des Bankhauses Erlanger und Söhne wurde im Jahr 1869 mit zunächst drei Direktoren und einem Boten in Oldenburg eine Aktiengesellschaft gegründet, die laut historischen Unterlagen „alle Bankgeschäfte ausführt und der Erleichterung und Förderung des Geldverkehrs im Lande dient“: die Oldenburgische Landesbank AG (OLB). Die Titulierung als „Landesbank“ rührt daher, dass die OLB in ihren Anfangsjahren eigene Geldscheine



Foto: OLB

THOMAS WROBLEWSKI

ist Leiter Financing Solutions, Oldenburgische Landesbank AG, Düsseldorf. Seit Anfang 2019 verantwortet er den Bereich bundesweit mit den Schwerpunkten strukturierte Forderungsfinanzierung beziehungsweise Verbriefung, Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften und strukturierte Unternehmensfinanzierung.



E-Mail: thomas.wroblewski@olb.de

herausgab, die Oldenburgische Landesbanknote.

Doch bereits sechs Jahre nach der Institutsgründung führte 1875 das Reichsbankgesetz zur Aufgabe des Notenprivilegs. Das Gesetz sah das Geld drucken ohne Kredit- und Einlagengeschäft auf der einen oder aber den Verzicht auf die eigene Banknote und dafür die Möglichkeit, das Kundengeschäft beibehalten und ein ausgedehntes Standortnetz aufbauen zu können, auf der anderen Seite vor. Die Bank entschied sich für letzteres, um die erste Adresse für ihre Kunden bleiben zu können. Die „Landesbank“ und den regionalen Bezug zum ehemaligen Großherzogtum Oldenburg im Namen behielt die OLB bis heute bei, auch wenn sie mit einer öffentlich-rechtlichen Landesbank kaum etwas und mit einer klassischen Regionalbank inzwischen auch nicht mehr viel gemein hat.

Seit dem Jahr 2018 ist durch Übernahmen und Fusionen aus der bis dahin weitgehend im Nordwesten Deutschlands agierenden OLB, der Bremer Kreditbank AG (BKB), der Bankhaus Neelmeyer AG und der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank eine neue, moderne und in vielen Bereichen digitale OLB hervorgegangen. Unter den beiden Marken OLB Bank und Bankhaus Neelmeyer ist das Institut nun deutschlandweit am Markt engagiert. Sämtliche Ak-

tien sind in privater Hand von internationalen, voneinander unabhängigen Finanzinvestoren.

Kennzahlen

Die Kapitalbasis ist robust. Bei einer Bilanzsumme per 31. Dezember 2020 in Höhe von 21,5 Milliarden Euro lag die Kernkapitalquote mit 12,7 Prozent zum selben Stichtag nach wie vor deutlich über dem aufsichtsrechtlich erforderlichen Mindestwert von 8,56 Prozent. Die harte Kernkapitalquote belief sich auf 12,2 Prozent. Weiteres Wachstum kann somit realisiert werden.

Bereits im Geschäftsjahr 2020 waren die operativen Erträge gegenüber dem Vorjahr um rund sieben Prozent auf 449,7 Millionen Euro gestiegen. Das Betriebsergebnis verbesserte sich ebenfalls um knapp sieben Prozent auf 135,5 Millionen Euro. Der Jahresüberschuss belief sich auf 78,6 Millionen Euro, nachdem im Vorjahr (109,8 Millionen Euro) Sondereffekte das Ergebnis geprägt hatten. Das Kreditvolumen wurde wegen der Zuwächse bei privaten Baufinanzierungen und Spezialfinanzierungen wesentlich auf 15,5 Milliarden Euro ausgebaut (Vorjahr 15,1 Milliarden Euro). Das Volumen der Kundeneinlagen, die primäre Refinanzierungsquelle für das Kreditgeschäft sind, belief sich auf 13 Milliarden Euro (Vorjahr 12,7 Milliarden Euro).

Ein weiteres Instrument zur Refinanzierung sind Pfandbriefe, die die OLB seit 2019 ausgibt. Bis zum Jahresende 2020 hatte die Bank hochwertig besicherte Pfandbriefe in nominaler Höhe von zusammen 181 Millionen Euro emittiert. Im Frühjahr 2021 hat die OLB mit einer erfolgreichen Sub-Benchmark-Emission über ein Volumen von 350 Millio-

nen Euro debütiert und hiermit auch internationales Interesse generiert.

Strategische Geschäftsfelder

Mit Blick auf Zielkunden, Produkte und Dienstleistungen konzentriert sich die Bank auf drei strategische Geschäftsfelder: private Kunden, Firmen- und Unternehmenskunden sowie Spezialfinanzierungen.

► **Privaten Kunden** bietet die OLB über ein zentral gesteuertes Filialnetz und mittels des Beratungscenters Oldenburg Beratungs- und Betreuungsleistungen, Beratung bei der Vermögensentwicklung sowie ein komplexes Finanzierungsmanagement durch das Wealth Management an.

Parallel stehen den Kunden über digitale und mobile Vertriebskanäle bedarfsgerechte Produkte und zeitgemäße Services direkt zur Verfügung. Im standardisierten Privatkundengeschäft konzentriert sich die Bank auf Girokonten und Kreditkarten, Online- und Mobile-Banking über eine eigene Banking-App, Ratenkredite, private Baufinanzierungen sowie private Geldanlagen. Darüber hinaus werden Versicherungsvermittlungen und die Begleitung bei privatem Immobilienkauf und -verkauf angeboten.

► Für **Firmen- und Unternehmenskunden** entwickelt das Geldhaus maßgeschneiderte Lösungen im Bereich der Betriebsmittel- und Investitionsfinanzierungen, Forfaitierungen, Exportfinanzierungen beziehungsweise Dokumentengeschäft sowie Auslandszahlungsverkehr. Darüber hinaus sind ein aktives Zins-, Währungs- und Liquiditätsmanagement, die Begleitung von Unternehmensgründungen sowie die Projektfinanzierungen von erneuerbaren Energien möglich.

Das Leistungsangebot reicht über das Kerngeschäftsgebiet in der Region Weser-Ems hinaus und ist deutschlandweit verfügbar. Das Geschäftsfeld wurde im Jahr 2020 um den Bereich Fußballfinanzierungen erweitert. Speziell an große Unternehmenskunden

den sowie Finanzunternehmen, die nicht aus der Finanzbranche kommen, und deren Refinanzierung ist das Angebot des Geschäftssegments Financing Solutions adressiert, auf das noch detailliert eingegangen wird.

► Bei den **Spezialfinanzierungen** konzentrieren sich erfahrene Teams auf die individuelle Beratung zu klassischen und komplexen Finanzierungslösungen. Im Mittelpunkt stehen drei Bereiche: 1. Akquisitionsfinanzierungen, die insbesondere die Organisation und Strukturierung von Fremdkapitalfinanzierungen zur Begleitung von Übernahmen mittelständischer Unternehmen in Deutschland, Österreich und der Schweiz (DACH) beinhalten. 2. Gewerbliche Immobilienfinanzierungen für Bauträger und Entwickler inklusive der Begleitung von Investoren bei Immobilienprojekten in Deutschland und den Niederlanden. 3. Schiffsfinanzierungen mit selektivem, konservativem Neugeschäft mit frachtratenabhängigen Seeschiffen im Inland und dem benachbarten Ausland.

So definiert sich die OLB zum einen als Systembank mit kleinteiligem Standardgeschäft und effizienten Ende-zu-Ende-Prozessen, zum anderen als Bank mit margenstarkem Manufakturgeschäft und individuell zugeschnittenem Profil, größeren Einzeltransaktionen sowie höherem Ressourceneinsatz. Mit diesem Mix aus System- und Manufakturge-

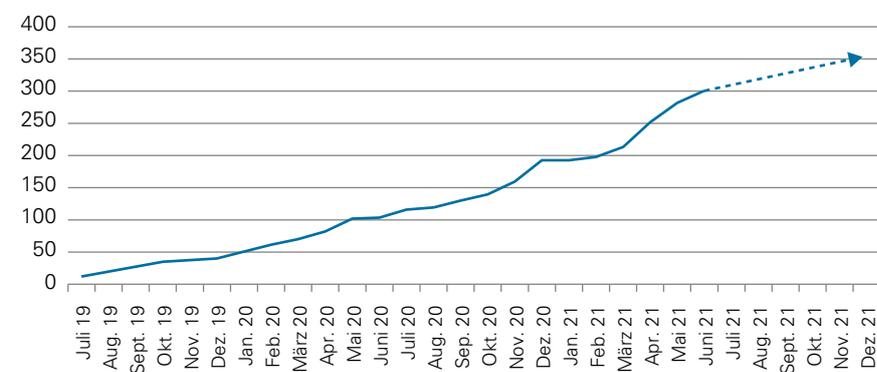
schäft erreicht die OLB eine hohe Diversifizierung und Marktaktivität.

Der Manufakturpart ist seit der Fusion mit der BKB nochmals verstärkt worden. So kann die Bank heute zum Beispiel auf breite Kenntnisse in der direkten Refinanzierung von Leasing-Unternehmen sowie auf fundierte Erfahrungen im Bereich der strukturierten Forderungsfinanzierung zurückgreifen, die vor der Gestaltung des aktuellen Portfolios schon vonseiten der BKB über viele Jahre aufgebaut worden waren. Deshalb ist die OLB nur dem Namen nach ein relativ junger Anbieter im Bereich der Finanzlösungen (Financing Solutions).

Financing Solutions

Die Einheit Financing Solutions ist inklusive Marktfolge ein elf Köpfe starkes, breit vernetztes Team. Die Schwerpunkte der Einheit liegen in der strukturierten Forderungsfinanzierung beziehungsweise Verbriefung, der Refinanzierung von Leasing- und Factoring-Gesellschaften und der strukturierten Unternehmensfinanzierung. Die Zielkunden sind in der Regel große Unternehmenskunden und Finanzdienstleister ohne Banklizenz in der DACH-Region. Je nach Bedarf kann sich das Team schnell und flexibel bankinterner Unterstützung bedienen. Finanzierungslösungen für Kunden sind daher in der Regel Lösungen aus einer Hand,

Entwicklung Finanzierungsvolumen bei Refinanzierung von Leasing- und Factoring-Gesellschaften (in Millionen Euro)*



* bezieht sich auf OLB-Geschäftsvolumen

Quelle: OLB

die sich über den bundesweiten Beratungsansatz hinaus bis auf die Wachstumsfinanzierung erstrecken.

Im Bereich der strukturierten Forderungsfinanzierung beziehungsweise Verbriefung konzentrieren sich die Spezialisten auf die Refinanzierung von granularen Forderungsportfolien, wie Handels-, notleidende oder Leasing-Forderungen. Zum Angebot zählen außerdem Verbriefungstransaktionen, Forderungsankäufe über Zweckgesellschaften sowie sämtliche gängigen Standardprodukte und bilanzentlastende Lösungen.

Für die Refinanzierung von Leasing- und Factoring-Gesellschaften bietet das Bankhaus ein ganzes Spektrum an Finanzierungslösungen an. Diese werden im Nachfolgenden noch genauer erläutert. Im Segment Strukturierte Unternehmensfinanzierung stehen Konsortialkredite, Schuldscheindarlehen, Club Deals, Projektfinanzierungen und Finanzberatung im Mittelpunkt.

Refinanzierung

Viele Institutionen stützen sich in ihrer Refinanzierung auf wenige Kreditinstitute am Markt. Durch diese Konzentration ist der Bedarf an Banken, die eine sinnvoll strukturierte Refinanzierung managen können, spürbar vorhanden. Umgekehrt stehen Finanzinstitute in Zeiten eines durch die Zentralbanken in-

ternational geldpolitisch untermauerten Niedrigzinsniveaus vor der Situation, neue Ertragsquellen erschließen zu müssen. Infolge der beschriebenen Fusionen und der strategisch dynamischen Weiterentwicklung der OLB ist die Entscheidung getroffen worden, die direkte Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften nachhaltig auszubauen.

Die Leasing-Gesellschaften zeichnen meist gute Bonitäten aus. Dazu ist das Segment geprägt von hoher Granularität und dem Zugriff auf Leasing-Forderungen und -Objekte. Insgesamt ist das Risikoprofil als überdurchschnittlich positiv zu bezeichnen und Wachstumschancen sind gegeben. Für die OLB ist die Refinanzierung von Leasing-Gesellschaften deshalb ein interessanter Bereich, in dem sich die Bank mit nachhaltigem Fokus engagiert. Aufgrund dieser Ausrichtung investiert sie verstärkt in personelle, prozessuale und digitale Kapazitäten, die den fortlaufenden Portfolioausbau unterstützen. Mit der Konzerntochter QuantFS GmbH verfügt die Bank zudem über einen Beobachter, Berater und Dienstleister für die prozessuale Umsetzung und das Berichtswesen von strukturierten Finanzierungen, Verbriefungen sowie Factoring-Lösungen.

Für Kunden werden mit Blick auf die Finanzierungskonzepte bedarfsgerechte Individuallösungen als direkte Refinanzierung, Einzel-Forfaitierung oder Port-

foliofinanzierung realisiert. Außerdem werden alle marktüblichen Produktlösungen angeboten, um so die breite Palette flexibler und fristenkongruenter Finanzierungen parat zu haben. Für gewöhnlich werden hiervon in erster Linie Vorfinanzierungslinien und Darlehensprodukte für die fristenkongruente Refinanzierung einzelner Leasing-Verträge oder kompletter Leasing-Pakete nachgefragt. Bei Bedarf können zudem flexible Lösungen konzipiert werden.

Als Refinanzierungspartner ist die OLB in den Markt eingestiegen, um das Geschäft weiter auf- und auszubauen, das stark von den Auswirkungen der Corona-Pandemie geprägt ist. Dennoch: In den vergangenen zwölf Monaten konnte die Bank Refinanzierungsgeschäfte mit einem Gesamtvolumen im mittleren dreistelligen Millionenbereich mit zahlreichen Leasing-Gesellschaften umsetzen. Perspektivisch wird das Volumen weiter stark zunehmen. Teilweise zeigt sich das Leasing-Neugeschäft in diesen herausfordernden Zeiten leicht rückläufig, aber substantielle Störungen sind nicht zu verzeichnen. Die Leasing-Gesellschaften gehen mit der gegenwärtigen Situation sehr gut um. Es wird mit Bedacht sowie bei aller zurzeit gebotenen physischen Distanz weiterhin nah am Kunden agiert. Für den Markt im Allgemeinen und für die OLB als Partner im Besonderen gestalten sich die Aussichten für die Zukunft daher positiv. 