

Dickes Geschäft
Was sich Leasinggesellschaften vom Markt in Mittel- und Osteuropa versprechen | Seite 2

Leasing

Magere Raten
Weshalb Autobanken zögern, die längst fällige Anhebung der Leasingraten durchzusetzen | Seite 4

SONDERBEILAGE

FINANCIAL TIMES
DEUTSCHLAND

MITTWOCH, 4. FEBRUAR 2009



Modell einer Bankfiliale im Miniatur-Wunderland Hamburg: Ein Problem der Leasinganbieter ist derzeit die Refinanzierung. Ohne das Geld der Banken werden die Kredite teurer, und das drückt aufs Geschäft

INHALT

Autos, Lokomotiven, Maschinen oder Lagerhallen – die meisten Dinge auf der Welt lassen sich mittlerweile auch leasen. Für diese Sonderbeilage hat sich unser Fotograf Veit Hengst ins Hamburger Miniatur-Wunderland, die weltgrößte Modelleisenbahn, begeben. In ihrer Kulisse hat er viele Motive zur Bebilderung aktueller Leasingthemen gefunden.

Unternehmenssteuerreform Warum die Gesetzesänderung nur wenig Besserung schafft. | Seite 2

Abwrackprämie Weshalb sie sich kaum auf das Leasinggeschäft auswirken wird. | Seite 2

Umsatzsteuer Welchen Effekt eine aktuelle Entscheidung des BGH für die Leasingbranche hat. | Seite 3

Immobilien Welche Chancen und Risiken die Finanzkrise birgt. | Seite 3

Leasingfonds Welche Folgen die Abgeltungsteuer nach sich zieht. | Seite 4

Das Kapital wird knapp

Trübe Aussichten für die Leasingbranche: Zum ersten Mal schrumpft ihr Markt, und Banken ziehen sich als Refinanzierer zurück. Die Anbieter setzen auf neue Trends: mehr Service und umweltfreundliche Autos

VON SARAH SOMMER UND OLAF WITTRICK

Der Flottenleasing-Anbieter ASL hat sich für das neue Jahr viel vorgenommen: Er startet eine Serviceoffensive. „Gerade jetzt setzen wir alles daran, unsere Kunden durch Zusatzservices und flexible Lösungen zu binden“, sagt ASL-Geschäftsführer Ludger Reffgen. Außerdem reagiert er mit einem Umweltprogramm für Firmenfahrzeuge auf das Thema Energie- und Ressourcenverbrauch.

Reffgen gibt sich sicher, dass seine Strategie aufgeht. „Mit dem Thema Ressourcenmanagement im Fuhrpark laufen wir bei Kunden offene Türen ein“, sagt er. Unternehmen hätten einen großen Beratungsbedarf – vor allem wegen der vielen neuen gesetzlichen Regelungen – und würden deshalb einen guten Service nachfragen. Außerdem seien die Gebrauchtpreise für neue CO₂-sparende Fahrzeuge stabiler als die großer, Treibstoff fressender Limousinen. Das entspanne langfristig die Situation im Remarketing – also dem Verkauf der zurückgegebenen Autos.

Der neue Kurs von ASL spiegelt deutlich die aktuelle Entwicklung in der Leasingbranche wider. Im ersten

Halbjahr 2008 wiegten sich viele Anbieter noch in Sicherheit. Elf Prozent Wachstum – was sollte da schon passieren? Zum Ende des Jahres kam dann der unerwartete Einbruch und sorgte für Katerstimmung.

Laut des Konjunkturtests des Münchener Wirtschaftsforschungsinstituts Ifo für die Leasingbranche war die Geschäftserwartung der Leasingfirmen im Oktober so negativ wie noch nie zuvor. Dass die Branche

„Die Anbieter sollten sich darauf einstellen, dass die Delle ein bis zwei Jahre anhält“

Gerrit Seidel, Arthur D. Little

2008 noch ein passables Neugeschäftsvolumen von 57,1 Mrd. € und damit ein Wachstum von 3,3 Prozent erwirtschaftete, konnte daran auch nichts ändern. Denn das Plus stammt aus der ersten Jahreshälfte, die letzten beiden Quartale waren bereits negativ.

Experten gehen davon aus, dass im Frühjahrsquartal 2009 das Geschäft noch weiter einbricht. Laut der jüngsten Ifo-Prognose werden die Ausrüstungsinvestitionen 2009 um

zehn Prozent zurückgehen. Das ist realistisch, meint auch Gerrit Seidel, Sprecher der Geschäftsführung der Unternehmensberatung Arthur D. Little und fügt hinzu: „Die Anbieter sollten sich darauf einstellen, dass die Delle ein bis zwei Jahre anhält.“

Für die Branche ist das neu: Sie arbeitet zum ersten Mal in einem schrumpfenden Markt. „Die Erfahrungen mit früheren Konjunkturabschwüngen bieten keine sichere Grundlage für eine Zukunftsprognose“, meint Arno Städtler, Leasingexperte des Ifo-Instituts. Denn die Branche sei bisher auch in Krisenzeiten immer gewachsen – zuletzt in den investitionsschwachen Jahren 2001 bis 2003. Jetzt würden aber zusätzlich ganz andere Faktoren die Branche unter Druck setzen und eine verlässliche Prognose erschweren.

Dazu zählen vor allem gravierende Refinanzierungsprobleme. Namhafte Kreditinstitute wie die angeschlagene HSH Nordbank ziehen sich aus der Finanzierung von Leasinggeschäften zurück. Mit schwerwiegenden Folgen: „Die Kreditkosten steigen und schränken den Handlungsspielraum der Leasinganbieter ein“, sagt Friedhelm Westebbe, Geschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Ähnlich beurteilt Martin Starck, Geschäftsführer der sparkaseneigenen LBBW Leasing mit Sitz in Stuttgart, die aktuelle Lage: „Eine Restriktion für die Marktentwicklung kann sich aus dem begrenzten Refinanzierungspotenzial einiger Anbieter ergeben, vor allem im Großgeschäft.“ Heißt übersetzt: Weniger Geld bedeutet weniger Geschäft.

Zusätzlich macht der Branche die Überproduktionskrise der Automobilindustrie zu schaffen. Das Überangebot an Autos rächt sich nun bitter. Die Restwerte der Leasingrückläufer verfallen rasant und drücken auf die Erträge aus dem Weiterverkauf – mit entsprechenden Auswirkungen auf die Gewinnspannen.

So müssen die Finanzdienstleister die höheren Ertragsrisiken irgendwann an die Kunden weitergeben. Das könnte aber deren Investitionsfreude trüben. Noch scheint es, als würde die Finanzkrise den Trend zum Leasing verstärken – weil die Kunden wegen der Geldknappheit Anlagen und Mobilien eher leasen, als kreditfinanziert kaufen. Wird das Leasing aber teurer, dürfte dieser Impuls schnell wieder verpuffen.

2009 ist also das Jahr der Herausforderungen für viele Leasingfirmen. „Wenn eine Branche so von mehreren Seiten unter Druck gerät, ist das immer schwierig“, sagt Ifo-Experte Städtler. Die Leasingunternehmen lassen sich aber nicht einschüchtern. Im Gegenteil: Sie packen längst fällige Umstrukturierungen an – wie etwa die Umstellung auf kleinere und energiesparende Autos. Trotzdem werden nicht alle Anbieter diese Konsolidierung überleben. „In den

kommenden fünf Jahren wird sich die Zahl der nachhaltig profitablen Leasinggesellschaften in Deutschland um 20 bis 30 Prozent reduzieren“, meint Seidel.

Die Finanzkrise wirkt auf diesen Ausleseprozess wie ein Katalysator. Unabhängige und herstellernah

Leasingfirmen besinnen sich auf ihre Stärke: die Nähe zum Kunden. Mit zusätzlichen Dienstleistungen wollen sie deren Investitionszurückhaltung nun überwinden. Das Argument: Leasing ist schließlich mehr als nur eine von vielen Finanzierungsalternativen.

Dass der Service rund um den Leasingvertrag wichtiger wird, zeigt auch eine aktuelle Marktstudie des BDL. Vor allem wenn es um Nutzfahrzeuge und Informations- und Kommunikationstechnik geht, legen die Kunden auf ein Servicepaket Wert und entscheiden sich für Leasing.



Maßgeschneiderte Lösungen für Leasing weltweit.

Unsere maßgeschneiderten Finanzierungskonzepte erleichtern Ihnen die Investition in die Zukunft. Ob Fahrzeuge zu Land oder in der Luft, Maschinen für drinnen oder draußen oder modernste IT- und Energietechnik – mit dem Mobilienleasing-Programm der SüdLeasing sind Sie bestens aufgestellt und arbeiten erfolgreich mit neuestem Equipment.

SüdLeasing
Man least viel Gutes über uns.

www.suedleasing.com, info.de@suedleasing.com

Anbieter reagieren auf Service-Nachfrage

Umfrage Die Wahl der Leasingfirma hängt nicht nur vom Preis ab. Laut einer Umfrage von TNS Infratest ist bei Nutzfahrzeugen, Bürogeräten oder EDV der Service ausschlaggebend.

Angebot Die Leasingfirmen haben mit Full-Service-Angeboten darauf reagiert. Laut Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen erledigen sie für 55 Prozent ihrer Kunden Wartungsarbeiten und andere Dienstleistungen.

Nach welchen Kriterien Leasingnehmer entscheiden

Bedeutung von Service und Preis, Angaben* in %

