

#Leasing



Die Leasing-Wirtschaft ist Partner für eine nachhaltige, digitale und innovative Zukunft.

Aufgrund ihrer Expertise und Erfahrung aus sechs Jahrzehnten ist die Leasing-Branche prädestiniert, den Transformationsprozess der Wirtschaft in Deutschland zu finanzieren und zu begleiten.

— Kai Ostermann, Präsident des BDL

EDITORIAL

Mit Leasing nachhaltig,
digital und innovativ in die
Zukunft



Kai Ostermann
Präsident des BDL

Die Leasing-Wirtschaft feiert 2022 ein Doppeljubiläum: die Gründung unserer Branche vor 60 Jahren in Deutschland und das 50. Jubiläum des BDL, unseres Verbandes. Dabei können wir auf eine nachhaltige Erfolgsgeschichte zurückblicken. Während die Pioniere vor 60 Jahren gegen den damals vorherrschenden Eigentumsgedanken argumentieren mussten, ist Leasing heute aus dem Wirtschaftsalltag nicht mehr wegzudenken. Über ein Viertel der Ausrüstungsinvestitionen und über die Hälfte aller nicht aus Eigenmitteln finanzierten Investitionen wird in Deutschland von der Leasing-Wirtschaft realisiert. Leasing hat sich im Laufe seiner Geschichte zum Investitionsmotor der Wirtschaft entwickelt und stellt einen unverzichtbaren Grundpfeiler der Unternehmensfinanzierung dar. Die mittelständisch geprägte Leasing-Branche ist eine wesentliche Stütze des deutschen Wirtschaftsmodells mit seinem „German Mittelstand“.

Leasing-DNA: Expertise, Mittelstand und Realwirtschaft

Was sind die Faktoren, die diesen nachhaltigen Erfolg ermöglicht haben? Es sind Expertise, Mittelstand und die Nähe zur Realwirtschaft, die die DNA der Leasing-Wirtschaft ausmachen. Mit diesen Fähigkeiten, konsequentem Kundenfokus und Innovationskraft hat die Leasing-Branche stets passende Lösungen für die Herausforderungen der Unternehmen gefunden. Die 60-jährige Geschichte des Leasing in Deutschland zeigt, dass die Leasing-Branche stetig die Einführung und Verbreitung von Innovationen ermöglicht hat – vom IBM-Großcomputer in den 1960er-Jahren über die Umstellung auf Fotodruck im Druckgewerbe in den 1970ern und Großgeräten der Medizintechnik bis zu Photovoltaik-Anlagen und Elektrofahrzeugen in der heutigen Zeit. Nach der Wiedervereinigung unterstützten die Leasing-Gesellschaften die Re-Industrialisierung der neuen Bundesländer. Leasing fördert nicht nur den Wandel, Leasing ist ein Investitions- und Innovationsmotor der deutschen Wirtschaft.

Heute ziehen erhöhtes Innovationstempo, steigende Komplexität, notwendige Maßnahmen zur Energieeffizienz, für Elektromobilität und die Digitalisierung enorme Investi-

tionen nach sich. Unternehmensbefragungen bestätigen, dass Leasing für die Realisierung solcher Investitionen häufig die erste Wahl ist. Unser Know-how über Güter und Märkte ermöglicht es, auch für Geschäftsmodelle, die im Zuge der Digitalisierung entstehen, neue Finanzierungs-, Nutzungs- und Servicemodelle zu entwickeln. Nicht zuletzt in Zeiten der Sharing-Economy ist der Leasing-Leitgedanke „Nutzung statt Eigentum“ attraktiver denn je.

Finanzierer und Begleiter der Transformation

Die Leasing-Wirtschaft ist bestens für die Zukunft gerüstet. Mit unserer Expertise und den Erfahrungen aus sechs Jahrzehnten sind wir prädestiniert, die notwendigen Transformationsprozesse, vor denen die deutsche Wirtschaft heute steht, zu finanzieren und die Unternehmen als Partner in eine nachhaltige, digitale und innovative Zukunft zu begleiten.

Stimme der Leasing-Wirtschaft

Um unserer Rolle für die deutsche Wirtschaft gerecht werden zu können, benötigen wir verlässliche, unserer Branchenstruktur und dem Geschäftsmodell angemessene Rahmenbedingungen. Für diese setzt sich der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen als Stimme der Leasing-Wirtschaft seit nunmehr 50 Jahren ein. Abweichend zu anderen europäischen Ländern hat sich in Deutschland eine vielschichtige Branchenstruktur mit einem starken mittelständischen Kern gebildet. Die Leasing-Wirtschaft spiegelt damit die deutsche Unternehmenslandschaft wider. Diese mittelständische Struktur zu schützen und zu stärken, gehört zu den Hauptaufgaben des Verbandes. In unserer Branche, in der zahlreiche kleine und mittlere Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können, ist der Verband besonders stark als Dienstleister gefragt. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden daher die beiden Säulen der Verbandsarbeit.

Angemessene Regulierung

Einen tiefen Einschnitt in der Branchengeschichte stellte die Unterstellung der Leasing-Gesellschaften unter die Finanzmarktaufsicht im Jahr 2008 dar. Der BDL pflegt seither einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden, um die



Dr. Claudia Conen
Hauptgeschäftsführerin des BDL

praxisbezogene Umsetzung der Pflichten zu optimieren. Ziel ist es, weiterhin für ein Gleichgewicht zwischen Bürokratie und Praxis zu sorgen und eine mögliche Überregulierung abzuwehren. Die Branche versteht sich als Bindeglied zwischen Real- und Finanzwirtschaft. Leasing-Gesellschaften sind keine Banken, sie sind kleiner, weniger komplex und tragen ein deutlich geringeres Risiko. Daher sollte die Leasing-Wirtschaft auch nicht nach Bankenstandards reguliert werden. Der BDL setzt sich für Proportionalität und mehr Differenzierung ein, damit die mittelständische Struktur der Branche nicht weiter gefährdet wird und die Gesellschaften ihre Kunden bei ihren Transformationsprozessen erfolgreich unterstützen können.

Mehr als Finanzierung

Asset-Management ergänzt Finanzierungs-kompetenz

Know-how über Güter und Märkte

Ergänzende Services schaffen Freiräume

Begleitung der Kunden ins Ausland

Enabler der Transformation für eine nachhaltige und digitale Zukunft

- Leasing realisiert Investitionen in Zukunftstechnologien
- Innovationen werden mittels Leasing in die Märkte eingeführt und verbreitet
- Leasing ermöglicht Unternehmen den schnellen Wechsel zu grünen Technologien
- Im Zusammenspiel von Leasing und Big Data entstehen neue nutzungsabhängige Finanzierungsmodelle und Services

Investitionsmotor für Unternehmen

- Größter Investor Deutschlands mit über 70 Mrd. Euro jährlichem Neugeschäft und 200 Mrd. Euro im Bestand
- Leasing unterstützt den Absatz und die Investitionen seiner Partner und Kunden aus der Wirtschaft seit 60 Jahren
- Verlässlicher Partner gerade in Krisenzeiten

Vom Mittelstand für den Mittelstand

Die Leasing Wirtschaft ist mittelständisch geprägt

Drei von vier Mittelständlern nutzen regelmäßig Leasing

85 Prozent der Leasing-Verträge werden mit mittelständischen Kunden geschlossen

Leasing und Leasing- Wirtschaft

Lösungen für aktuelle Herausforderungen

Leasing ist nicht mehr aus dem Wirtschaftsalltag wegzudenken. Über die Hälfte aller außenfinanzierten Investitionen werden mittels Leasing realisiert. Im Mittelstand ist Leasing fest verwurzelt und dominiert als Investitionsform. Schlüsselfaktoren für den Erfolg sind das Markt-Know-how der Leasing-Experten und ihre Expertise der verleasteen Wirtschaftsgüter, die mittelständische Prägung der Branche, Nachhaltigkeit sowie die Nähe zur Realwirtschaft. Mit diesen Eigenschaften können Leasing-Gesellschaften für alle aktuellen Herausforderungen unserer Zeit passende Investitionslösungen anbieten.

MITTELSTAND, EXPERTISE UND NACHHALTIGKEIT

DIE NÄHE ZUR REALWIRTSCHAFT PRÄGT DIE LEASING-WIRTSCHAFT



Ein Viertel der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungs-
investitionen wird mittels Leasing angeschafft.

Ob Technikerwagen oder Reisebus, Müllwagen eines Entsorgungsunternehmens, Gabelstapler, Lkw, Kopierer und Computeranlagen, Bau-, Druck- oder Werkzeugmaschinen, Zahnarztstuhl oder Röntgenapparate, Autowaschstraßen, Fitnessgeräte oder die Photovoltaikanlage auf dem Kuhstall – täglich sind unzählige Leasing-Güter im Einsatz.

Dank innovativer Produktentwicklungen gibt es kaum ein Wirtschaftsgut, das sich nicht per Leasing anschaffen lässt oder angeschafft wird. Neben den klassischen Ausrüstungsgütern und Immobilien sind Leasing-Lösungen auch für immaterielle Güter wie Software, Marken und Patente verfügbar. Innovative Service-Elemente erleichtern den Leasing-Kunden die Nutzung ihrer Fahrzeuge, Maschinen oder IT-Systeme über den kompletten Lebenszyklus. Es überrascht daher nicht, dass in Deutschland aktuell Wirtschaftsgüter im Wert von mehr als 200 Milliarden Euro verleast sind.

Leasing ist nicht mehr aus dem Wirtschaftsalltag wegzudenken, über die Hälfte aller nicht aus Eigenmitteln finanzierten Investitionen werden mittels Leasing verwirklicht.



In den Leasing-Gesellschaften arbeiten neben Finanzierungsspezialisten auch Ingenieure verschiedener Fachrichtungen. Diese Teams garantieren Objekt- und Branchenkenntnis.

Der Leasing-Anteil an allen gesamtwirtschaftlichen Ausstattungsinvestitionen, die Leasing-Mobilienquote, beträgt rund ein Viertel. Jährlich realisiert die Leasing-Wirtschaft Investitionen in Höhe von über 70 Milliarden Euro für ihre Kunden. Die Zahlen sprechen für sich und die Bedeutung der Leasing-Branche für die deutsche Volkswirtschaft ist genauso unumstritten wie ihre fest verwurzelte Partnerschaft mit dem Mittelstand.

Leasing-DNA

Was sind die Erfolgsfaktoren dieser Branche, die sich vor über einem halben Jahrhundert in Deutschland etablierte und einen unvergleichlichen Siegeszug vollzogen hat? Es sind Expertise, Mittelstand, Nachhaltigkeit und die Nähe zur Realwirtschaft, die die DNA der

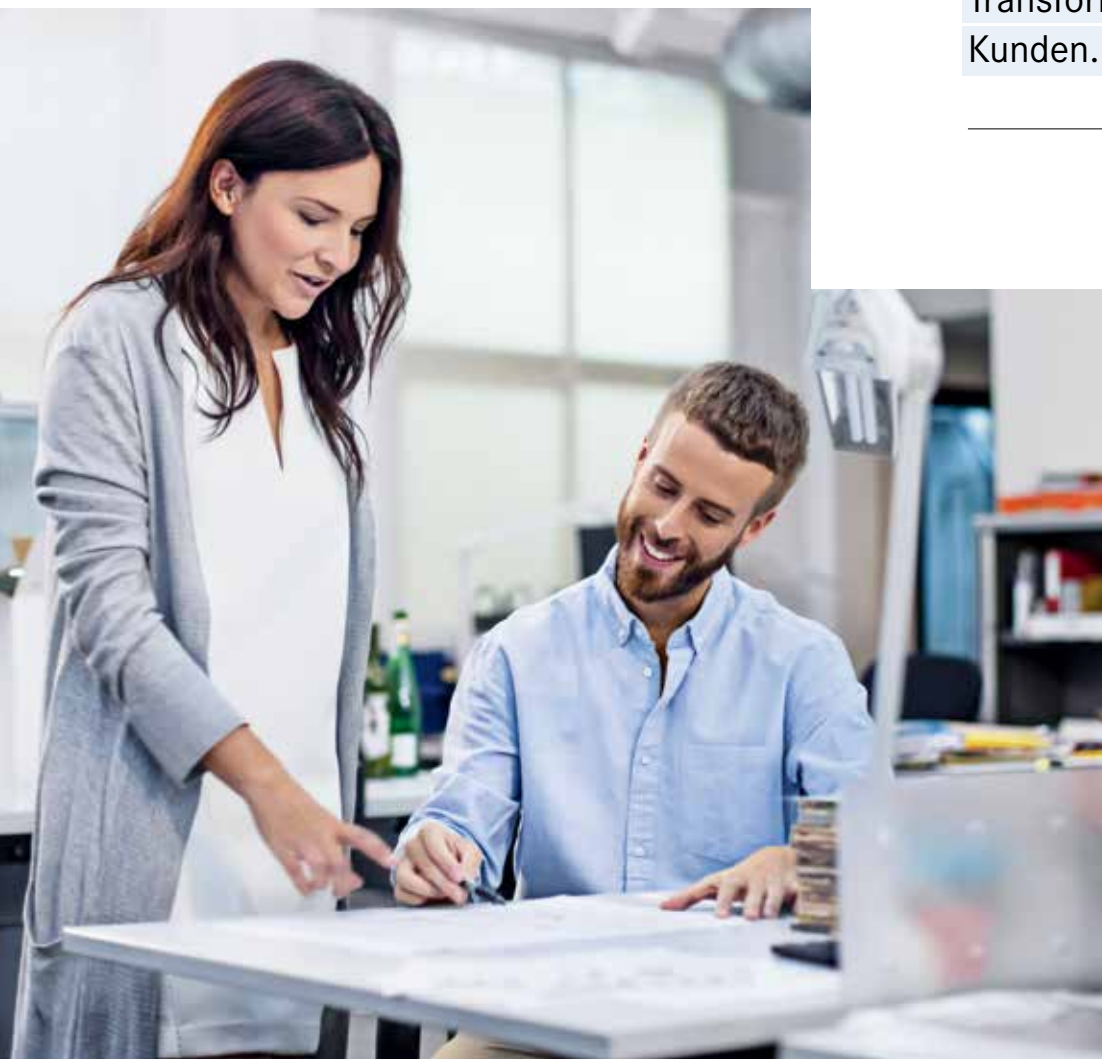
Leasing-Wirtschaft bilden. Leasing ist das Geschäft mit Investitionen. Als professionelle Investoren verfügen die Leasing-Gesellschaften über eine spezifische Branchen- und Marktkenntnis. Die Rückkopplung mit Kunden und Herstellern verschafft ihnen ein gutes Gespür für Markttrends. So können Leasing-Unternehmen schnell und flexibel reagieren. Sie kennen die Maschinen, Produktionsanlagen, Fahrzeuge, das IT-Equipment und die anderen Wirtschaftsgüter, die sie verleasen, ganz genau. Denn um den Wertverlauf eines Objekts zu berechnen oder Verwertungskonzepte zu erarbeiten, sind Fachleute für Investitionsgüter und Märkte gefragt – auch um eine partnerschaftliche Beratung der Kunden zu garantieren.

In Leasing-Gesellschaften arbeiten daher Ingenieurinnen verschiedener Fachrichtungen, Kfz-Meister, Technikerinnen, Facility-Manager, Architekten, Mediziner etc. im Team mit Finanzierungsexperten zusammen. Andere Finanzierer verfügen über dieses Know-how nicht.

Dieses Wissen ermöglicht es, den Kunden über die bestmögliche Nutzung des Wirtschaftsguts zu informieren, optimale Finanzierungsmodelle zu entwickeln und ergänzende Services anzubieten.

Ihre Expertise befähigt die Leasing-Unternehmen, innovative Produkte oder Investitionen in neue Märkte auch dann zu realisieren, wenn sich Kreditinstitute zurückhaltend zeigen. Dies führte letztlich dazu, dass neue Technologien maßgeblich über Leasing in die Märkte eingeführt und verbreitet werden konnten. Aufgrund dieser Erfahrung sind Leasing-Gesellschaften prädestiniert, die Investitionen für die Transformationsprozesse ihrer Kunden zu begleiten. Künftig werden Leasing-Gesellschaften ihre Kunden auch in puncto Nachhaltigkeit und Fördermittel beraten, denn gerade Mittelständler sind auf externes Know-how angewiesen.

Als professionelle Investoren verfügen Leasing-Gesellschaften über eine spezifische Branchen- und Marktkenntnis. Diese Expertise ermöglicht auch die Begleitung und Finanzierung der Transformation ihrer Kunden.



Künftig werden Leasing-Gesellschaften ihre Kunden in puncto Nachhaltigkeit und Fördermittel beraten, denn gerade KMU sind häufig auf externes Know-how angewiesen.

„Aufgrund des ausgeprägten Know-hows über die Wirtschaftsgüter und der Tatsache, dass Leasing-Gesellschaften schon qua Geschäftsmodell Eigentümer des verleasteen Objekts bleiben, verstehen wir uns als Teil der Realwirtschaft“, führt BDL-Hauptgeschäftsführerin Dr. Claudia Conen einen zweiten Erfolgsfaktor und ein weiteres Unterscheidungsmerkmal zu klassischen Finanzierungsinstrumenten auf.

Leasing dominiert im Mittelstand

Weiterer Erfolgsfaktor ist die mittelständische Prägung der Leasing-Wirtschaft und die Partnerschaft mit dem Mittelstand. Leasing genießt eine hohe Anziehungskraft im Mittelstand: Vier von fünf Unternehmen ziehen Leasing regelmäßig für ihre Investitionspläne in Betracht. Gut 85 Prozent der rund 1,8 Millionen Leasing-Verträge werden pro Jahr mit mittelständischen Kunden geschlossen.

Nicht nur die Kunden stammen im Schwerpunkt aus dem Mittelstand. Auch die Leasing-Branche selbst ist mittelständisch geprägt und spiegelt in ihrer Struktur die Unternehmenslandschaft in Deutschland wider. „Als Mittelstand für den Mittelstand – dies ist ein ganz wichtiger Treiber unseres Erfolgs“, erläutert die BDL-Hauptgeschäftsführerin. So können Kunden auf eine Beratung auf Augenhöhe vertrauen. „Wir wissen, was es heißt, ein mittelständisches Unternehmen zu führen.“

Nutzung statt Eigentum

Neben einer professionellen Beratung überzeugt Leasing die Finanzentscheider in den Unternehmen mit einer Reihe von Vorteilen: Die Planbarkeit durch Leasing und die Liquiditätsschonung sind häufig genannte Argumente. Werden zusätzlich zum Fahrzeug, zur Maschine oder der IT-Ausstattung noch Servicekomponenten wie Wartung, Reparatur, Versicherung oder Full-Service-Pakete vereinbart, sind Kosten noch besser planbar. Daher ist es ein anhaltender Trend, Dienstleistungen ergänzend zum Leasing-Vertrag zu buchen.

Laut einer aktuellen Kantar-Studie schätzen Leasing-Kunden besonders die Leasing-Grundidee „Nutzung statt Eigentum“. Denn das Argument der Rückgabe des Leasing-Objekts führt die Leasing-Motive an: Nach Ablauf der Leasing-Vertragsdauer wird das genutzte Wirt-



Leasing ist eine wesentliche Säule der Unternehmensfinanzierung und u.a. im Maschinen- und Anlagenbau fest verwurzelt.

schaftsgut zurückgegeben oder kann gegen ein neues ausgetauscht werden. Für Mittelständler ist die Rückgabemöglichkeit interessant, wenn in neue, moderne Anlagen investiert wird, oder wenn es darum geht, stets auf dem neuesten technischen Stand zu sein und Computer, Fahrzeuge, Maschinen oder Medizintechnik nach nur kurzer Zeit auszutauschen. Das Argument kommt zum Beispiel beim Fahrzeugleasing, dem größten Segment der Branche, zum Tragen: Kein Unternehmer möchte seinen Firmenwagen selbst auf dem Gebrauchtwagenmarkt verkaufen. Dafür fehlen Zeit und Expertise. Stattdessen gibt der Kunde das Fahrzeug nach durchschnittlich drei Jahren der Leasing-Gesellschaft zurück oder tauscht es gegen ein neueres Modell aus. So sorgt er auch dafür, stets die modernsten und umweltfreundlichsten Fahrzeugmodelle im Fuhrpark zu haben.

Beim IT-Leasing arbeiten Leasing-Gesellschaften die nach der Leasing-Zeit zurückgegebene Hardware auf. Gebrauchte IT-Geräte werden verkauft und weiter verwendet statt auf dem Schrottplatz zu enden. Ein Computer oder Laptop geht so im Laufe seines Lebens durch mehrere Hände, bevor er endgültig verschrottet bzw. recycelt wird. Dies spart wertvolle Ressourcen. ■



LEASING FINANZIERT DIE TRANSFORMATION DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT

**DIE LEASING-BRANCHE REALISIERT
UND BEGLEITET INVESTITIONEN IN
DIGITALISIERUNG, ELEKTROMOBILITÄT SOWIE
GRÜNE UND INNOVATIVE TECHNOLOGIEN**

Wirtschaft und Gesellschaft stehen vor einem großen Transformationsprozess der tiefgreifenden Veränderung in Richtung Nachhaltigkeit. Dies bedeutet zuvorderst einen massiven technologischen Wandel. Deutschland hat die Chance, Schlüsselkomponenten für klimaneutrale Geschäftsmodelle zu produzieren. Seit Jahrzehnten werden bereits innovative Technologien mithilfe der Leasing-Wirtschaft in Märkte eingeführt und verbreitet. Auch bei der nachhaltigen Transformation sind Leasing-Unternehmen gefragte Experten, um Investitionen in „grüne“ Technologien, in Energieeffizienz, Elektromobilität oder in den digitalen Wandel zu finanzieren und zu realisieren. Zudem kann Leasing eine Schlüsselrolle für die Kreislaufwirtschaft übernehmen.

Vor 60 Jahren importierten die Leasing-Pioniere die Geschäftsidee aus den USA nach Deutschland und gründeten die ersten Leasing-Unternehmen. Heute ist der Leasing-Leitgedanke – Der Nutzen eines Wirtschaftsgutes liegt im Gebrauch statt im Eigentum – in Zeiten von Sharing Economy attraktiver denn je.

Die Verwurzelung im Mittelstand, die Expertise und die Nähe zur Realwirtschaft ermöglichten der Branche eine Erfolgsgeschichte, die ihresgleichen sucht. Aufgrund dieser „DNA“ wurde Leasing zum Investitions- und Innovationsmotor der deutschen Wirtschaft. Innovationen wie Großcomputer in den 1960er-Jahren, die Umstellung auf Fotodruck im Druckgewerbe in den 1970ern oder Großgeräte der Medizintechnik konnten vor allem dank Leasing in die Märkte eingeführt und verbreitet werden. Nach der Wiedervereinigung unterstützten die Leasing-Gesellschaften die Re-Industrialisierung der neuen Bundesländer.

Die 2020er-Jahre sind eine Dekade der Weichenstellungen für Nachhaltigkeit, Klimaneutralität und Digitalisierung. Der Schlüssel, um die anstehende Transformation erfolgreich zu bewältigen, liegt in neuen Technologien. „Mit unserer Expertise und den Erfahrungen aus sechs Jahrzehnten sind wir prädestiniert, die notwendigen Transformationsprozesse, vor denen die deutsche Wirt-

schaft heute steht, zu finanzieren und die Unternehmen als Partner in eine nachhaltige, digitale und innovative Zukunft zu begleiten“, erläutert BDL-Präsident Kai Ostermann.

Leasing befördert Elektromobilität

Wie Leasing die Einführung und Verbreitung neuer Technologien in die Märkte befördert, zeigt sich u. a. bei der Elektromobilität. Ob es Elektrotransporter, alternativ angetriebene Nutzfahrzeuge, Elektroautos oder E-Bikes sind – der Löwenanteil dieser Fahrzeuge wird mittels Leasing finanziert. Und auch Ridesharing-Anbieter, eine Kombination aus Fahrgemeinschafts- und Chauffeur-service, leasen die Elektrofahrzeuge für ihre Unternehmen. Noch ist der Anteil an Elektrofahrzeugen auf Deutschlands Straßen überschaubar, doch die Nachfrage steigt stetig: Bei Unternehmen zeichnet sich eine neue Entwicklung ab, die zum gesellschaftlichen Umdenken in Sachen Nachhaltigkeit passt. Beispielsweise leasen immer mehr Firmen E-Bikes für ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Die Vorteile der Diensträder liegen auf der



Leasing befördert Elektromobilität – der Löwenanteil der E-Autos in Deutschland ist geleast.

Ein wichtiger Hebel zur Förderung eines ressourceneffizienten Konsums sind Konzepte des Sharing, des Leasing und der Wiederverwendung.

Institut für ökologische Wirtschaftsforschung

Hand: Für Dienstfahrten und Arbeitswege in einem überschaubaren Radius ist das Bike ideal. Es passt zu einem nachhaltigen Mobilitätskonzept und unterstützt gleichzeitig ein innovatives und umweltbewusstes Außenbild.

Leasing ermöglicht Investitionen in umweltfreundlichere Technik

Dabei ist Elektromobilität nur ein Baustein in der Umgestaltung der Wirtschaft zu mehr Nachhaltigkeit. Laut EU-Kommission müssen bis 2030 europaweit jährlich zusätzlich 260 Milliarden Euro investiert werden, um die Energie- und Klimaziele der EU zu erreichen. „Die Leasing-Wirtschaft wird diesen Wandel in Deutschland aktiv mitgestalten und einen großen Teil dieser Investitionen in moderne, energieeffiziente und umweltfreundlichere Technologien realisieren“, versichert der BDL-Präsident. Es geht dabei nicht nur um Anlagen zur Erzeugung erneuerbarer Energien, obwohl auch diese mittels Leasing finanziert werden können. Gefordert sind emissionsärmere Produktionsmaschinen, energieeffiziente Anlagen, die Elektrifizierung des Straßenverkehrs und die grundsätzliche Ressourcenschonung durch Kreislaufwirtschaft. Marktbefragungen zeigen, dass Unternehmen in Deutschland verstärkt Investitionen in umweltfreundlichere Technik planen und dafür Leasing einsetzen. Die Leasing-Wirtschaft wird die Unternehmen unterstützen und ihnen den schnellen Wechsel zu nachhaltigen Zukunftstechnologien ermöglichen.



Dienstradleasing passt zu einem nachhaltigen Mobilitätskonzept vieler Unternehmen.

Leasing und Kreislaufwirtschaft

Leasing-Gesellschaften können aber nicht nur innovative Technologien finanzieren, vielmehr kann das Geschäftsmodell eine Schlüsselrolle für die Kreislaufwirtschaft spielen. Wie das geht, hat Daniel Ziegerer, Geschäftsführer von sanu durabilitas – der Schweizerischen Stiftung für Nachhaltige Entwicklung, untersucht. „Traditionell wird ein Produkt dem Konsumenten im Rahmen eines Kaufvertrags zum Eigentum übertragen. Dieser kann dann frei darüber entscheiden, wie bzw. wie lange er es nutzt und ob er es anschließend als Abfall entsorgt. Wird der Erwerb von Eigentum jedoch durch den Erwerb von Nutzungsrechten ersetzt, verändert sich die Interessenslage zugunsten der Ökologie und Nachhaltigkeit“, führt Ziegerer aus. „Da der Hersteller oder Lieferant das Pro-

Leasing ermöglicht Unternehmen den schnellen Wechsel zu grünen Technologien.

dukt in diesem Fall nach der vereinbarten Nutzungsdauer zurücknimmt, hat er ein viel größeres Interesse daran, sein Produkt so zu entwerfen, dass es eine möglichst lange Lebensdauer hat, reparaturfähig ist und wiederverwendet werden kann. Wird das Produkt danach durch einen weiteren Konsumenten genutzt, wirkt sich dies ebenfalls positiv auf die Ökobilanz aus.“ Ziegerer zieht das Fazit: „Unter den richtigen Rahmenbedingungen hat Leasing das Potenzial, in verschiedener Hinsicht zu einer nachhaltigen Wirtschaft beizutragen.“ Zu einem ähnlichen Ergebnis kommt auch das Institut für ökologische Wirtschaftsforschung in seiner Vertiefungsanalyse: Alternative Nutzungskonzepte – Sharing, Leasing und Wiederverwendung (2013).



Durch Datenanalyse können neue Services oder Finanzierungsmodelle angeboten werden.

Kreislaufwirtschaft am Beispiel IT-Leasing

Ein anschauliches Beispiel dafür ist das IT-Leasing. Nicht selten landen gekaufte Computer und Laptops am Ende ihrer Nutzung auf dem Schrottplatz, obwohl sie nach entsprechender Aufbereitung noch mehrere Jahre hätten verwendet werden können. Leasing-Gesellschaften dagegen arbeiten die nach der Leasing-Zeit zurückgegebene, gebrauchte Hardware wieder auf, das sogenannte Refurbishment. Zertifizierte Lösungsverfahren schaffen dabei die Voraussetzung, gebrauchte IT-Geräte auf dem Zweitmarkt verwerten zu können. Und dies funktioniert nicht nur bei PC und Laptop. Da Leasing-Gesellschaften Objektexperten sind und über das Know-how der Märkte verfügen, wissen sie, wer Interesse an gebrauchten Geräten hat. Denn immer kürzere Produktzyklen durch ein beschleunigtes Innovationstempo führen dazu, dass Unternehmen auch ihre Maschinen und Anlagen regelmäßig gegen neuere Modelle austauschen. Andere Unternehmen nutzen die gebrauchten und voll funktionsfähigen Ausrüstungsgüter zu erschwinglicheren Preisen. Leasing bringt beide Bedürfnisse zusammen und wird zu einem Instrument für verantwortungsvolleres Wirtschaften.

Digitaler Wandel bedeutet enorme Investitionen

Der digitale Wandel gehört neben der Nachhaltigkeit zu den großen Herausforderungen vor allem des Mittelstandes in Deutschland. Technisch auf dem neuesten Stand zu bleiben, zieht enorme Investitionen nach sich. Sie zu stemmen, die Produktivität zu erhöhen und die Effizienz zu steigern sowie eine maximale Flexibilität zu erhalten, ist eine zentrale Aufgabe von Unternehmensleitern.

Die klassischen Finanzierungsinstrumente tun sich hierbei oft schwer. Denn der Investitionsbegriff befindet sich im Wandel: Es geht nicht mehr ausschließlich um den Maschinenbauer, der eine moderne Anlage finanzieren will. Verstärkt sind Unternehmensprozesse im Fokus, immaterielle Werte wie Software und Patente gewinnen an Bedeutung. „Die Leasing-Wirtschaft ist prädestiniert, Investitionen ihrer Kunden in die Digitalisierung zu realisieren“, erklärt BDL-Hauptgeschäftsführerin Dr. Claudia Conen und nimmt Bezug auf die

Expertise in den Leasing-Unternehmen: Die Fachleute können diese Prozesse bewerten und flexible, passende Finanzierungslösungen konzipieren.

Big Data als Treiber für nutzungsabhängige Leasing-Modelle

Dabei wirkt die Digitalisierung selbst als Treiber für neue Leasing-Modelle. Vernetzte Maschinen, die mit dem Nutzer oder untereinander kommunizieren, liefern eine Fülle zusätzlicher Daten. Durch die Analyse dieser Daten können neue Services angeboten werden oder nutzungsabhängige Finanzierungen wie Pay-per-Use-Modelle. So kann Leasing in Verbindung mit Digitalisierung den Unternehmen einen echten Mehrwert bieten.

Pay-per-Use: Tatsächliche Nutzung zahlen

Bei Pay-per-Use zahlt der Leasing-Kunde die Rate in Abhängigkeit von der tatsächlichen Nutzung des Fahrzeugs, der Maschine oder Anlage. Auf diese Weise kann der Anwender die Leistung nach seinem Bedarf an Betriebsstunden, Kopien oder Scans abrufen. Ein bereits etabliertes Pay-per-Use-Modell ist der Kilometervertrag beim Fahrzeugleasing. Als Pay-per-Hour, also auf Basis von Betriebsstunden, kann eine exakte zeit- und nutzungsabhängige Abrechnung in der Produktion genutzt werden. Im Gesundheitswesen lässt sich Pay-per-Scan für Medizintechnik einrichten – um nur einige Anwendungsbeispiele zu nennen. Kundenbefragungen zeigen, dass Unternehmen dieses Finanzierungsmodell zum Beispiel zur Erschließung neuer Geschäftsfelder nutzen wollen oder im Bereich der Absatzfinanzierung, um innovative, hochwertige Technologien in die Märkte einzuführen.

Veränderte Kundenbedürfnisse und Unternehmenskultur

Der digitale Wandel wirkt sich auch auf die Prozesse in den Leasing-Gesellschaften aus. Treiber und Motor sind das sich ändernde Kundenverhalten und die damit verbundenen höheren Erwartungen. Denn B2B-Kunden übertragen ihre Erfahrungen aus dem privaten Erleben in den Geschäftsbereich. Die Erreichbarkeit an sieben Tagen in der Woche über 24 Stunden gehört genauso dazu,



Leasing kann in Verbindung mit Digitalisierung einen Mehrwert bieten.

wie Produkte und Vertragsdetails in Echtzeit über das Smartphone abzurufen. Dies bedeutet, insbesondere im Vertrieb neue Wege zu gehen, in puncto digitaler Vertragsabwicklung und Etablierung neuer Vertriebskanäle.

Technologische Weiterentwicklung und kulturelle Veränderungen müssen Hand in Hand gehen. Die Digitalisierung interner Abwicklungsprozesse und Schnittstellen nimmt dabei eine zentrale Rolle ein, aber entscheidend für den Erfolg ist die grundsätzliche Haltung. Horizontale Vernetzung, Interdisziplinarität, Verzahnung von Fachrichtungen und eine Kultur des Ausprobierens sind Schlüsselfaktoren für die digitale Revolution made in Silicon Valley. Leasing-Gesellschaften sind hier im Vorteil. Denn gemischte Teams aus unterschiedlichen Fachrichtungen, Crossover-Qualifikationen, Quereinsteiger, flache Hierarchien und schnelle Entscheidungswege machen ein modernes Leasing-Unternehmen aus. ■

SECHS JAHRZEHNTE LEASING IN DEUTSCHLAND

Die Leasing-Wirtschaft in Deutschland hat in den vergangenen Jahrzehnten eine Erfolgsgeschichte geschrieben, die ihresgleichen sucht. Parallel zum „German Mittelstand“, der als Erfolgsfaktor des deutschen Wirtschaftsmodells gilt und in seiner Struktur einmalig in Europa ist, hat sich eine ebenso mittelständisch geprägte Leasing-Wirtschaft entwickelt, die die Unternehmenslandschaft in Deutschland widerspiegelt. Insgesamt sind heute rund 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Leasing-Wirtschaft in Deutschland tätig. Mit diesen Leasing-Experten verwirklichen die Unternehmen Investitionen in Höhe von über 70 Milliarden Euro (Leasing und Mietkauf) pro Jahr, vor allem in Fahrzeuge, Maschinen, IT-Equipment, Medizintechnik, Energieanlagen und Immobilien. Der deutsche Leasing-Markt gehört zu den größten Märkten in Europa.

Anfänge in Deutschland

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasing als Motor für Investitionen und Innovationen in Deutschland ist inzwischen unter Ökonomen und in der Politik breit anerkannt. Der Weg dorthin war jedoch auf weiten Strecken steinig. Die Anfänge des Leasing in Deutschland reichen 60 Jahre zurück. 1962 gründeten sich die ersten Leasing-Gesellschaften. Die Pioniere der Branche hatten die innovative Finanzierungsform aus den USA importiert, wo Leasing in Form der Herstellermiete bereits seit Ende des 19. Jahrhunderts erfolgreich genutzt wurde. Die damaligen Start-ups mussten zunächst eine Reihe von Hürden überwinden: Der rechtliche und steuerliche Rahmen für Leasing war noch in keiner Weise abgesteckt. Noch schwerer wog die Mentalität der Deutschen zu jener Zeit, die stark vom Eigentumsdenken geprägt war. Die heutige Überzeugung, dass die Nutzung eines Autos, eines Computers oder einer Maschine und nicht das reine Eigentum daran Werte schafft, musste sich erst langsam durchsetzen.

1962

Gründung der ersten Leasing-Gesellschaften nach amerikanischem Vorbild

DER INVESTITIONS- UND INNOVATIONSMOTOR DER WIRTSCHAFT

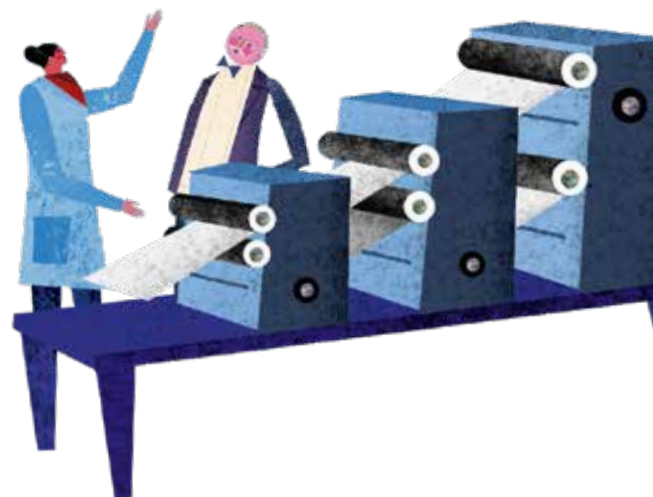
1970er waren die „Goldenen Jahre des Leasing“

In den 1960er-Jahren nutzen fast nur Großunternehmen und öffentliche Verwaltungen Leasing. Dies änderte sich, als Anfang der 1970er-Jahre EDV-Anlagen auch für mittelständische Betriebe erschwinglich wurden. Büromaschinen sowie EDV eroberten die Büros und wurden mittels Leasing angeschafft, sie machten rund zwei Drittel des Neugeschäfts der jungen Branche aus. Mitte der 1970er-Jahre sorgte der technische Fortschritt in der Druckindustrie für weiteres Leasing-Wachstum. Die Umrüstung von Bleisatz auf Foto- und Lichtsatz erforderte enorme Investitionen, die die Druckereien über Leasing realisierten. Parallel klärten die Erlasse des Bundesfinanzministeriums aus den Jahren 1971 (Mobilien-Leasing-Erlass) und 1972 (Immobilien-Leasing-Erlass) die noch offenen Steuer- und Bilanzierungsfragen. Sie regelten die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums von Leasing-Objekten und die bilanzielle Abbildung von Leasing-Verhältnissen in den Jahresabschlüssen von Leasing-Geber und Leasing-Nehmer – und haben bis heute Gültigkeit. Die Entwicklung der Leasing-Erlasse begleitete maßgeblich eine Arbeitsgemeinschaft von 16 Leasing-Gesellschaften, die schließlich Ende des Jahres 1972 den ersten Deutschen Leasing-Verband

gründeten. Neben der klassischen Interessenvertretung gehörte auch die Öffentlichkeitsarbeit von Beginn an zu den zentralen Aufgaben des jungen Verbandes. 1975 erfolgte die Umbenennung in BDL – Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften, später in Leasing-Unternehmen. In den 1970er-Jahren gelang dem Leasing der eigentliche Durchbruch, die Anlagenvermietung expandierte mit einem rasanten Tempo. Neben dem Mobilien-Leasing hat sich in den 1970er- bis Mitte der 1980er-Jahre das Immobilien-Leasing zügig verbreitet. Geleast wurden Büro- und Handelsgebäude, Produktions- und Lagerhallen, aber zum Beispiel auch Kraftwerke und Kläranlagen. Nutzten anfangs zunächst Unternehmen Leasing für ihre Gewerbeimmobilien, so griffen in den 1980er-Jahren auch Städte und Gemeinden für ihre Bauvorhaben zu Immobilien-Leasing. Zudem entdeckten in dieser Zeit die Banken das Produkt Leasing und gründeten Leasing-Tochterfirmen. Das Leasing-Neugeschäft stieg in den 1970er-Jahren um 800 Prozent, während das Bruttosozialprodukt „nur“ um 100 Prozent wuchs. Rückblickend gelten die 1970er-Jahre daher als die „Goldenen Jahre des Leasing“. Den Schwung aus dieser Zeit hat das Leasing seither nicht mehr verloren.

1970er-Jahre

*Leasing ermöglicht Druckindustrie
technische Umrüstung*



1980er-Jahre: Siegeszug des Autoleasing

In den 1980er-Jahren gründeten Fahrzeughersteller verstärkt Leasing-Gesellschaften. Ihre Zahl erhöhte sich um gut ein Drittel – eine Steigerung, wie sie seit Branchengründung nicht mehr registriert werden konnte. Aufgrund intensiver Marketingaktivitäten lösten die Hersteller einen wahren Boom im Privatleasing aus. Der Anteil der Privatkunden am Leasing-Neugeschäft in Deutschland stieg in einem Jahr von drei auf über zehn Prozent, wo er auch aktuell noch liegt. „Pferd gekauft, Auto geleast“, lautete der clevere Werbeslogan einer deutschen Automarke, der signalisierte, dass Leasing gerade für Leute mit Geld wie geschaffen ist. So wurde Leasing vollends gesellschaftsfähig. Bis heute entfallen drei Viertel des Leasing-Neugeschäfts in Deutschland auf den Fahrzeugsektor. Zwei von fünf neu zugelassenen Fahrzeugen, etwa 40 Prozent, werden mittels Leasing angeschafft.

Durchbruch bei KMU durch Büromaschinen

In den 1980er-Jahren legten auch Big Tickets – das Leasing von Flugzeugen, Schiffen oder Eisenbahnen – kräftig zu. Den Durchbruch bei den kleinen und mittleren Unternehmen, und damit eine beträchtliche Erhöhung des Marktanteils, schaffte die Leasing-Branche ebenfalls in diesem Jahrzehnt, als der PC seine Blütezeit erlebte sowie andere relativ niedrigpreisige Büromaschinen

die Märkte eroberten. In diesen Jahren veränderte sich auch die Kundenstruktur der Leasing-Wirtschaft. Die bisherige starke Abhängigkeit der Leasing-Gesellschaften vom Verarbeitenden Gewerbe, dem Handel und der Energiewirtschaft verringerte sich. Dafür gewannen der Dienstleistungssektor, die privaten Haushalte, der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung erheblich an Bedeutung. Das Portfolio der Leasing-Branche ist seither sowohl auf der Kunden- als auch auf der Produktseite breit gefächert.

Bedeutender Beitrag zum „Aufbau Ost“

Als Investitionsmotor in der Bundesrepublik etabliert und anerkannt, trug die Branche nach der Wiedervereinigung Deutschlands 1989 auch ihren Teil zum Aufbau der neuen Bundesländer bei. Die Leasing-Gesellschaften erkannten nach der politischen Wende in der ehemaligen DDR sehr schnell, dass ihre Investitions- und Finanzierungsalternative ein geradezu ideales Instrument für die Wirtschaft in Ostdeutschland ist. Von 1990 bis 1996 realisierten die Leasing-Gesellschaften in den neuen Bundesländern Investitionen in Anlagen im Wert von 42 Milliarden DM.

**Weitere Meilensteine der
Leasing-Geschichte und zum Jubiläum
des BDL auf der Website**

www.50jahre.leasingverband.de

1980er-Jahre

Siegeszug des Autoleasing



Leasing im neuen Jahrtausend

In der ersten Dekade des neuen Jahrtausends machte sich die allgemeine Investitionsschwäche auch bei den Leasing-Gesellschaften bemerkbar. Zwar erzielten die Leasing-Investitionen 2004 bis 2008 einen überdurchschnittlichen Zuwachs, 2006 überschritten sie sogar die 50 Milliarden Euro-Rekordmarke, doch drei Jahre später befand sich die Leasing-Branche im Griff der bis dahin schwersten Rezession der Nachkriegsgeschichte: 2009 brach das Neugeschäft um 22 Prozent ein. Danach erholte es sich zunächst moderat; seit 2014 schrieb die Branche wieder Rekordzahlen. Im Corona-Jahr 2020 ging das Neugeschäft um rund 9,5 Prozent zurück, die Nachfrage zog im Folgejahr aber wieder an.

Leasing unter der Finanzmarktaufsicht

Ende 2008 und damit zeitgleich zur schwierigen Marktsituation in Folge der Finanz- und Wirtschaftskrise wurden die Leasing-Gesellschaften in Deutschland der Finanzmarktaufsicht unterstellt. Dies nicht, weil die Branche zu den Auslösern der Krise gehörte – vielmehr waren die Leasing-Gesellschaften Leidtragende –, sondern als politisches Junktim für die gewerbesteuerliche Gleichbehandlung des Leasing mit dem Kredit. Die Einstufung der Leasing-Gesellschaften im Kreditwesengesetz (KWG) als Finanzdienstleistungsinstitute und die Unterstellung einer leicht eingeschränkten Finanzmarktaufsicht sorgte für einen tiefen Einschnitt in der Branchengeschichte und löste einen Konsolidierungsprozess in Deutschland aus, der sich zwar inzwischen verlangsamt hat, aber noch nicht ganz abgeschlossen ist.

Die Ursachen für die Schwierigkeiten mit den Anforderungen der Aufsicht liegen in der besonderen, mittelständischen Struktur der Leasing-Branche in Deutschland begründet. Das Leitbild der Regulierung orientiert sich am Geschäftsmodell international agierender Banken. Mittelständische Leasing-Unternehmen sind jedoch keine Banken, sondern ein Bindeglied zwischen Finanz- und

Realwirtschaft. Zudem hat das Geschäftsmodell Leasing ein geringes Risikoprofil. Der BDL setzt sich daher bei Politik und Verwaltung für eine Regulierung „mit Augenmaß“ ein, die die Besonderheiten der Branche und des Leasing-Geschäfts mit Proportionalität und mehr Differenzierung angemessen berücksichtigt.

Verlässlicher Partner in der Krise

Die Bilanz nach 60 Jahren Leasing in Deutschland kann sich sehen lassen: Das Produkt Leasing hat sich in der deutschen Wirtschaft nachhaltig etabliert. Es gibt nahezu kein Investitionsgut, das nicht geleast werden kann – und nicht geleast wird. Aktuell sind Wirtschaftsgüter im Wert von über 200 Milliarden Euro verleast. Unternehmen aller Größenklassen und quer durch alle Wirtschaftszweige realisieren eine Vielzahl ihrer Investitionen über Leasing. Der Löwenanteil der Kunden stammt dabei aus dem Mittelstand und schätzt die Beratung auf Augenhöhe – vom Mittelstand für den Mittelstand. Zudem hat sich die Leasing-Wirtschaft gerade in vergangenen Krisenzeiten als verlässlicher Partner bewiesen.

Transformationsfinanzierer

Die Geschichte des Leasing in Deutschland zeigt, dass die Leasing-Branche stets die Verbreitung von Innovationen ermöglicht hat. Leasing unterstützt nicht nur den Wandel, Leasing ist ein Investitions- und Innovationsmotor der deutschen Wirtschaft. Die Branche ist mit ihrer Objekt- und Branchen-Expertise prädestiniert, einen Löwenanteil der anstehenden Investitionen in innovative „grüne“ Technologien für ihre Kunden zu realisieren. Die Leasing-Wirtschaft wird daher ein entscheidender Faktor bei der erfolgreichen Transformation der Wirtschaft sein. ■

2020er-Jahre

Die Leasing-Branche ist ein entscheidender Faktor für die Transformation der Wirtschaft

Die Leasing-Wirtschaft

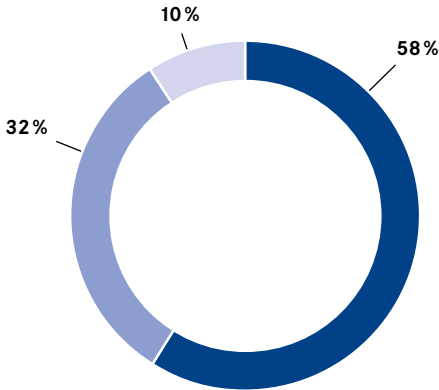
VOM MITTELSTAND FÜR DEN MITTELSTAND

„The German Mittelstand“ gilt als der Erfolgsfaktor des deutschen Wirtschaftsmodells, wird im Ausland bewundert und geschätzt: Rund 99 Prozent aller Unternehmen in Deutschland sind Mittelständler.

Sie erwirtschaften mehr als die Hälfte der Wertschöpfung und stellen fast 60 Prozent aller Arbeitsplätze bereit. Der Mittelstand ist wichtigster Innovations- und Technologiemotor Deutschlands und genießt international großes Ansehen. Mittelständler zu sein, ist nicht nur eine Frage von Unternehmensgröße und Umsatz, sondern auch eine Geisteshaltung – egal ob kleiner bayerischer Handwerksmeister oder schwäbischer Werkzeughersteller mit Milliardenumsatz. Kopieren lässt sich der deutsche Mittelstand nicht, zumal er auf Strukturen basiert, die in über 100 Jahren gewachsen sind.

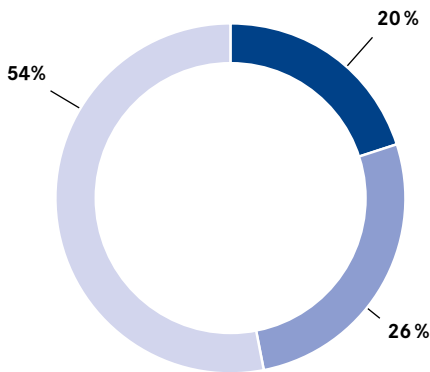
Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

Anteil am Neugeschäft Mobilien-Leasing



Eigentümerhintergrund der Mitgliedsgesellschaften

Zusammensetzung BDL-Mitgliedschaft



Quelle: BDL

■ Herstellernahe ■ Bankennahe ■ Unabhängige

Parallel dazu hat sich in den vergangenen 60 Jahren eine ebenso mittelständisch geprägte Leasing-Wirtschaft entwickelt, die die Unternehmenslandschaft in Deutschland widerspiegelt. Den Leasing-Markt teilen sich breit aufgestellte Universalanbieter, Spezialisten für Gütergruppen oder Kundensektoren sowie Experten für

Starke Partnerschaft:
Zwei von drei Unternehmen schätzen besonders die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit ihrem Leasing-Geber.

Kantar-Marktstudie 2020

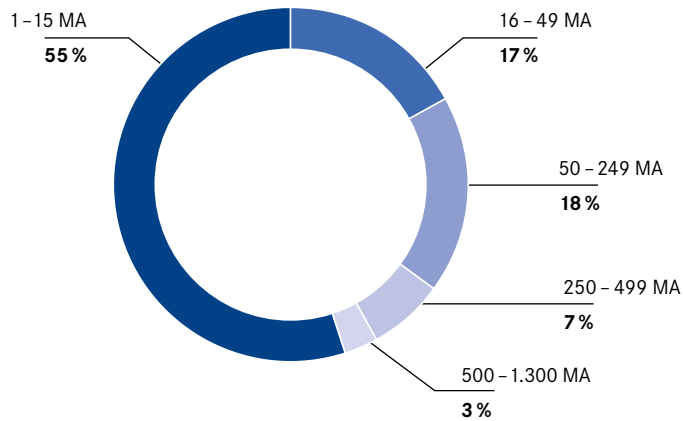
Immobilien- und Großmobilen-Leasing. Die Mitgliedsgesellschaften des BDL repräsentieren mit ihrem Neugeschäft etwa 90 Prozent des gesamten Leasing-Marktes.

Mittelständische Struktur

Eine Strukturanalyse der BDL-Mitgliedsgesellschaften nach Größenklassen ergibt, dass über die Hälfte der Gesellschaften weniger als 15 Beschäftigte hat, rund drei Viertel haben weniger als 50 Mitarbeiter. Jedes dritte BDL-Mitglied verfügt lediglich über einen Einzelgeschäftsführer oder Einzelvorstand. Dabei handelt es sich sehr häufig um inhabergeführte Unternehmen. Nur wenige Leasing-Gesellschaften beschäftigen in Deutschland mehr als 500 Mitarbeiter und keines mehr als 1.300. Insgesamt sind rund 14.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Leasing-Wirtschaft tätig. Mit diesen Leasing-Fachleuten realisieren die Gesellschaften Investitionen in Höhe von über 70 Milliarden Euro pro Jahr.

In ihrer mittelständischen Struktur ist die Leasing-Wirtschaft in Deutschland damit genauso einzigartig wie der „German Mittelstand“. Marktbefragungen zeigen, dass die Leasing-Kunden die Beratung auf Augenhöhe schätzen, vom Mittelstand für den Mittelstand. Dies stellt neben der Innovationskraft einen der Erfolgsschlüssel der Branche dar. Zudem haben sich zahlreiche Leasing-Gesellschaften auf bestimmte Objektwerte spezialisiert und bedienen erfolgreich ihre Nische. Der deutsche Mittelstand – das erfolgreiche Wirtschaftsmodell Deutschlands – und die mittelständisch geprägte Leasing-Wirtschaft sind daher eng miteinander verknüpft.

Mittelständische Struktur der Leasing-Wirtschaft
 Anteil der BDL-Mitglieder nach Beschäftigten



MA = Mitarbeiter

Quelle: BDL

Begleitung der Kunden ins Ausland

Deutschland nimmt weltweit unter den Exportnationen eine Spitzenposition ein. Es überrascht daher nicht, dass auch ungefähr ein Drittel der Mitgliedsgesellschaften des BDL Geschäfte im Ausland betreiben. In der Regel geht es dabei nicht primär um lokales Geschäft, vielmehr begleiten die Leasing-Gesellschaften ihre Kunden, wenn diese sich neue Absatzmärkte im Ausland erschließen oder ihre Produktion aus Deutschland verlagern. Die Auslandsaktivitäten werden dabei stark von den konjunkturellen Entwicklungen auf den betreffenden Märkten beeinflusst.

Es werden zwei Arten von Geschäftsmodellen unterschieden: das grenzüberschreitende Leasing und das Domestic-Leasing. Beim Domestic-Leasing erfolgt der Vertragsabschluss zwischen dem ausländischen Leasing-Nehmer und einer im jeweiligen Land ansässigen Tochtergesellschaft des deutschen Leasing-Unternehmens. Dies kann eine 100-prozentige Tochter oder ein Joint Venture sein. Beim grenzüberschreitenden Leasing,

Die Leasing-Wirtschaft ist stark mittelständisch geprägt. Sie spiegelt in ihrer Struktur die Unternehmenslandschaft in Deutschland wider. Die Kunden schätzen die Beratung auf Augenhöhe – vom Mittelstand für den Mittelstand.

mit dem Anfang der 1980er-Jahre das Auslandsgeschäft begann, wird der Leasing-Vertrag von der inländischen Leasing-Gesellschaft direkt mit dem ausländischen Leasing-Nehmer geschlossen. Dieses Geschäft ist seit einigen Jahren rückläufig – zugunsten des Domestic-Leasing. Denn die Präsenz vor Ort ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte. Außerdem können so die Besonderheiten bei den handels-, zivil- und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen in den einzelnen Ländern berücksichtigt werden.

Mietkauf ergänzt Leasing für spezielle Situationen

Seit vielen Jahren bieten die Leasing-Gesellschaften für eine Reihe von Ausrüstungsgütern auch Mietkauf-Verträge an. Beim Mietkauf räumt die Leasing-Gesellschaft

www.jahresbericht.leasingverband.de

ihrem Kunden das Recht ein, das Investitionsgut innerhalb einer Frist zu einem vorher bestimmten Preis zu erwerben, wobei die bis dahin gezahlten Mieten auf den Kaufpreis angerechnet werden. Anders als im Finanzierungsleasing erfolgt beim Mietkauf die Aktivierung der Mietkaufsache sofort beim Mietkäufer. Der Anteil des Mietkaufs beträgt weniger als ein Fünftel des Neugeschäfts der Leasing-Wirtschaft. Mietkauf bietet sich vor allem dann an, wenn es um die längerfristige Nutzung eines Investitionsgutes geht, das nicht unter dem Druck kurzer Innovationszyklen steht oder sehr speziell auf ein Unternehmen zugeschnitten ist und sich nicht ohne Weiteres für eine Drittverwertung eignet. Häufig wird auch Mietkauf abgeschlossen, um staatliche Investitionszulagen für den Kunden zu ermöglichen, die für Leasing-Investitionen ausgeschlossen sind. ■

Wofür wir uns einsetzen

Förderung des Mittelstandes
als Garant unseres Wohlstandes

Stärkung von Investitionen
für einen attraktiven
Wirtschaftsstandort Deutschland

Unterstützung der
Transformation für eine
nachhaltige, digitale und
innovative Zukunft

Schaffung und Erhalt
verlässlicher Rahmenbedingungen
für Leasing-Unternehmen

Angemessene Regulierung,
Proportionalität und mehr
Differenzierung für die mittelständische
Leasing-Branche

Der Bundesverband Deutscher Leasing- Unternehmen

Einsatz für mittelständische Branchenstruktur

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) vertritt seit 50 Jahren die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Zu den Schwerpunktaufgaben des Verbandes zählen der Schutz des Leasing aus Anbieter- wie aus Kundensicht sowie die Unterstützung der mittelständischen Branchenstruktur. Dazu gehört der Einsatz für eine angemessene Regulierung, für Proportionalität und mehr Differenzierung. Der BDL setzt sich darüber hinaus für attraktive Rahmenbedingungen für Investitionen in Deutschland und die Förderung des Mittelstandes ein.

Ein umfassender Service für seine rund 220 Mitgliedsunternehmen sowie ein Aus- und Weiterbildungsprogramm für Leasing-Einsteiger und für spezielle Fachfragen sind wichtiger Bestandteil der Verbandsarbeit.

50 JAHRE LEASING-VERBAND

Stimme der Leasing-Wirtschaft

Schon wenige Jahre nach Gründung der ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland organisierten sich die Geschäftsführer in einer Arbeitsgemeinschaft, um gemeinsam die Rahmenbedingungen für die Branche und die Öffentlichkeitsarbeit für das noch unbekannte Produkt zu gestalten. Diese Arbeitsgemeinschaft mündete 1972 in der Gründung des BDL durch 16 Leasing-Gesellschaften. Seit nunmehr 50 Jahren begleitet der Verband die Branche und vertritt die Interessen der Leasing-Wirtschaft in Deutschland. Aktuell sind rund 220 Mitgliedsunternehmen im BDL organisiert, darunter 140 Leasing-Gesellschaften. Diese repräsentieren knapp 90 Prozent des Leasing-Marktvolumens in Deutschland.

Die Verbandsgeschichte zeigt, wie sich die Branche im Laufe der Jahrzehnte erfolgreich entwickelt hat, wie Instrumente zur Marktbeobachtung, zur betriebswirtschaftlichen Analyse der eigenen Geschäftszahlen, zur wissenschaftlichen Produktuntersuchung oder zur Aus- und Fortbildung entwickelt wurden. Andererseits zeigt die Geschichte auch, wie sich die Rahmenbedingungen der Branche stetig gewandelt haben und wie sich die Leasing-Gesellschaften aufgrund ihrer Innovationskraft diesen neuen Bedingungen erfolgreich angepasst haben. Wie das operative Geschäft erfordert auch erfolgreiche Verbandsarbeit eine permanente Veränderung in Folge

der sich wechselnden Ansprüche der Mitglieder an das sich ändernde Umfeld. Gerade die Anforderungen im neuen Jahrtausend zeigen: Die Attraktivität eines Verbandes misst sich zum einen an seiner Funktion als Interessen- und Branchenvertretung und zum anderen am persönlichen Mehrwert des einzelnen Mitglieds. Der Verband als Dienstleister ist besonders in einer stark mittelständisch geprägten Branche wie der Leasing-Wirtschaft gefragt, in der zahlreiche kleinere und mittlere Leasing-Gesellschaften nur auf begrenzte eigene fachliche Ressourcen zurückgreifen können. Interessenvertretung und Dienstleistung bilden daher die beiden Säulen der Verbandsarbeit.

Einsatz für faire Rahmenbedingungen in einer sozialen Marktwirtschaft

Oberstes Verbandsziel ist es, Leasing zu fördern und zu schützen – aus Anbieter- und aus Kundensicht. Die Sicherung fairer steuerlicher, rechtlicher und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen für die Branche stehen dabei im Mittelpunkt. Der BDL setzt sich gegenüber dem Gesetzgeber und der Verwaltung für eine sachgerechte

Gesetzgebung und Verwaltungspraxis in allen leasing-relevanten Rechtsgebieten ein, dabei sind das Handels- und Steuerrecht, das Zivil- und Aufsichtsrecht sowie staatliche Fördermaßnahmen im Fokus.

Zudem pflegt der BDL einen aktiven Kontakt zu den Aufsichtsbehörden, um die praxisbezogene Umsetzung der regulatorischen Pflichten zu optimieren. Der BDL setzt sich für Proportionalität und mehr Differenzierung ein, denn die Leasing-Branche sollte nicht nach Bankenstandards reguliert werden. Leasing-Gesellschaften sind keine Banken, sie sind kleiner, weniger komplex und tragen ein deutlich geringeres Risiko. Die Beachtung der mittelständischen Branchenstruktur und des geringen Risikoprofils von Leasing bei Gesetzesinitiativen und im Dialog mit der Politik sowie die Unterstützung der Mitglieder bei der Bewältigung der Aufsicht gehören zu den vorrangigen Aufgaben des BDL.

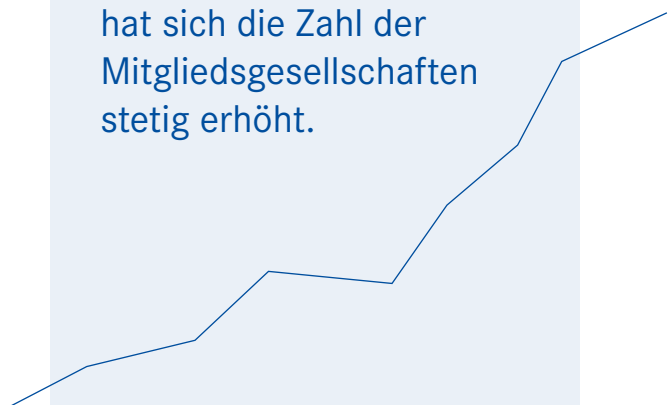
Umfangreicher Service für Mitgliedsgesellschaften

Die Analyse und praxisgerechte Aufbereitung relevanter Informationen über aktuelle Entwicklungen des Leasing-Marktes und seiner Rahmenbedingungen sowie die kontinuierliche, frühzeitige Mitgliederinformation gehören zu den Serviceleistungen des BDL. Die Mitglieder erhalten Rundschreiben und Newsletter sowie weiterführende Informationen im internen Mitgliederbereich der BDL-Website. Zu den einzelnen Themenfeldern werden praxisnahe Handreichungen und Leitfäden bereitgestellt. Zudem veranstaltet der BDL Fachtagungen und Foren zu branchenrelevanten Themen wie Digitalisierung, Finanzierung oder Fragen des Mittelstandes.

Öffentlichkeitsarbeit

Der BDL informiert Politik, Behörden, Medien, andere Verbände und Organisationen des Mittelstandes sowie die interessierte Öffentlichkeit über den Leasing-Markt und die Branche in Deutschland. Die Kommunikation bedient sich dabei verschiedener Kanäle und Maßnahmen, von der klassischen Medienarbeit über die Online-Kommunikation – im Schwerpunkt über die BDL-Website (www.leasingverband.de) – bis zu Social-Media-Aktivitäten, vor allem über die Informationskanäle Twitter, LinkedIn und XING.

In fünf Jahrzehnten
Verbandsgeschichte
hat sich die Zahl der
Mitgliedsgesellschaften
stetig erhöht.



Mitgliederentwicklung des BDL

1972 von 16 Leasing-Gesellschaften gegründet, wuchs der BDL nach 20 Jahren bereits auf rund 100 Mitglieder an. Durch die Fusion mit dem Interessenverband Deutscher Leasing-Unternehmen (IDL) 2001 wurde erstmals die 200er-Marke überschritten, die sich über Jahre hielt, bis die Leasing-Gesellschaften Ende 2008 der Finanzmarktaufsicht unterstellt wurden.

Dies löste einen Konsolidierungsprozess aus. Zahlreiche Leasing-Unternehmen sahen und sehen sich angesichts hoher aufsichtsbedingter Verwaltungskosten gezwungen, ihr Geschäft aufzugeben. Vom Markt zurückgezogen haben sich vor allem kleinere Gesellschaften, die nicht im BDL organisiert waren und somit auch nicht auf die umfangreichen Unterstützungsangebote des Verbandes zurückgreifen konnten.

Eine Liste der Leasing-Gesellschaften im BDL findet sich auf der Website:
www.mitglieder.leasingverband.de

Nachhaltigkeit nimmt einen Schwerpunkt in der Weiterbildung der Leasing-Gesellschaften ein. Denn künftig werden sie ihre Kunden auch über Nachhaltigkeitsaspekte beraten.

Aus- und Fortbildung: BDL-Akademie

Mit seinem breiten Seminarangebot deckt der Verband wesentliche Facetten der Aus- und Weiterbildung ab. Es reicht vom Grundlagenseminar bis hin zu Spezialseminaren, die flexibel auf aktuelle Anforderungen eingehen und auf die (Praxis-)Bedürfnisse der Mitglieder abgestimmt sind. Um den Wünschen seiner Mitglieder nachzukommen, werden verstärkt E-Learning-Seminare, die zeiteffizient und ressourcenoptimiert sind, angeboten. Das Thema Nachhaltigkeit nimmt einen Schwerpunkt in der Weiterbildung ein. Denn künftig werden Leasing-Gesellschaften nicht nur „grüne“ Technologien für Unternehmen finanzieren, sondern auch verstärkt ihre Kunden zu Nachhaltigkeitsaspekten und Fördermitteln beraten.

Brüsseler Repräsentanz

Gerade in puncto Regulatorik weht der Wind kräftig aus Brüssel. Um seine Aufgaben zu bewältigen und sich für die Belange der deutschen Leasing-Wirtschaft einzusetzen, ist der BDL grenzüberschreitend tätig, unter ande-

rem durch seine Mitgliedschaft im europäischen Dachverband der nationalen Leasing-Verbände „Leaseurope“ (www.leaseurope.org). Zudem verfügt der BDL über eine eigene Repräsentanz in Brüssel, die in Kooperation mit der Leaseurope die Leasing-Stimme in Brüssel stärkt und die Kräfte bündelt. Die Präsenz vor Ort ermöglicht ein rechtzeitiges Handeln, um Anliegen bei den jeweiligen EU-Institutionen einbringen zu können.

Assoziierte Mitglieder des BDL

Bei der Unterstützung der Mitgliedsgesellschaften kann der BDL auch auf sein breites Netzwerk an Consultants, IT-Spezialisten, Rechtsanwälten, Wirtschaftsprüfern, Steuerberatern und Refinanzierungspartnern zurückgreifen. Assoziierte Mitglieder (ohne Stimmrecht) können diejenigen Unternehmen werden, die selbst kein Leasing-Geschäft betreiben, deren Geschäftstätigkeit jedoch einen engen Bezug zur Leasing-Branche hat. Ziel ist dabei, den Kontakt und den gegenseitigen Informationsfluss zwischen der Leasing-Wirtschaft sowie Unternehmen und Branchen zu fördern, die mit den Leasing-Gesellschaften im Leistungsaustausch stehen. Der BDL bietet dafür zum Beispiel auf seinen Mitgliederversammlungen und anderen Veranstaltungen eine geeignete Plattform. Aktuell sind rund 80 Unternehmen assoziierte Mitglieder im BDL. ■

Büro Berlin

Telefon: +49 (0)30 20 63 37-0
bdl@leasingverband.de

Büro Brüssel

19 A-D Avenue des Arts
1000 Brüssel
Telefon: +32 2 203 92 90

www.leasingverband.de



Der BDL ist Mitglied der Leaseurope
(Europäischer Dachverband
der nationalen Leasing-Verbände)

www.leaseurope.org

www.leasingverband.de

