

Welche drei Themen stehen bei den Chefs der Leasinggesellschaften an oberster Stelle ihrer Agenda für 2011

Prof. Rüdiger Frhr. v. Fölkersamb, München

Henning Bornkessel, Bielefeld

Februar 2011

Alle Jahre wieder kommt – die Wirtschaftskrise- mit anderen Worten: nach der Krise ist vor der Krise. In den letzten Jahrzehnten gab es in der Wirtschaft immer wieder ausgeprägte Berg- und Talfahrten. Hierbei wurden die Schluchten immer enger, sprich die Zeitabstände zwischen den Krisen immer kürzer, und die aktuelle Finanz- und Wirtschaftskrise überdauerte fast drei Jahre. Beginnend im Sommer 2007 waren die Auswirkungen bis weit in das Jahr 2010 spürbar. Nun im Jahre 2011 geht es wieder steil bergauf. Der deutsche Export boomt und somit brummt auch der Motor der deutschen Wirtschaft wieder und Themen wie Zeitarbeit scheinen längst vergessen. So verwundert es nicht, dass heute bereits von einem neuen Allzeithoch im Deutschen Aktienindex DAX gesprochen wird. Es scheint nur noch eine Frage der Zeit. Stand der Deutsche Aktienindex vor ca. einem Jahr noch bei 5500 Punkten, schaut man heute bereits auf eine deutlich darüber liegende Marke. Und tatsächlich bereitet der DAX als Indikator der deutschen Wirtschaft generell viel Freude. Europaweit lässt der DAX die Indizes anderer Länder in seiner Entwicklung weit hinter sich.

Doch wie gestaltet sich die wirtschaftliche Entwicklung in der Leasingbranche, und in wieweit bereiten sich die Geschäftsführer auf die anstehenden Aufgaben und Entwicklungen vor? Um diesen Fragen nachzugehen hat das Institut für Finanzmanagement (IFM) 29 Geschäftsführer von inländischen wie auch europäischen Leasinguntern befragt. Da Leasinggesellschaften durch ihr Geschäftsmodell dem generellen Aufschwung leicht nachlaufen, ist gerade das Jahr 2011 von besonderer Relevanz. Schließlich füllten sich 2010 zunächst die Orderbücher der Hersteller und die Finanzierung der Investition des Bestellers ist dann eine zeitlich nachlaufende Entscheidung, die oft sechs bis acht Monate hinterhinkt. So gilt es sich mit steigender Nachfrage auf das Neugeschäft vorzubereiten, um an diesem zu partizipieren. Unter diesen Aspekten wurde die Struktur der Befragung in drei Themen aufgeteilt, welche nach Relevanz anzugeben waren. Im Vorfeld der Studie stellt sich folgende Hypothese. Aufgrund des wirtschaftlichen Aufschwungs der letzten Monate, sollte die Leasingbranche den Fokus auf die nun zu tätigen Investitionen der Kunden legen, um das Neugeschäft anzutreiben.

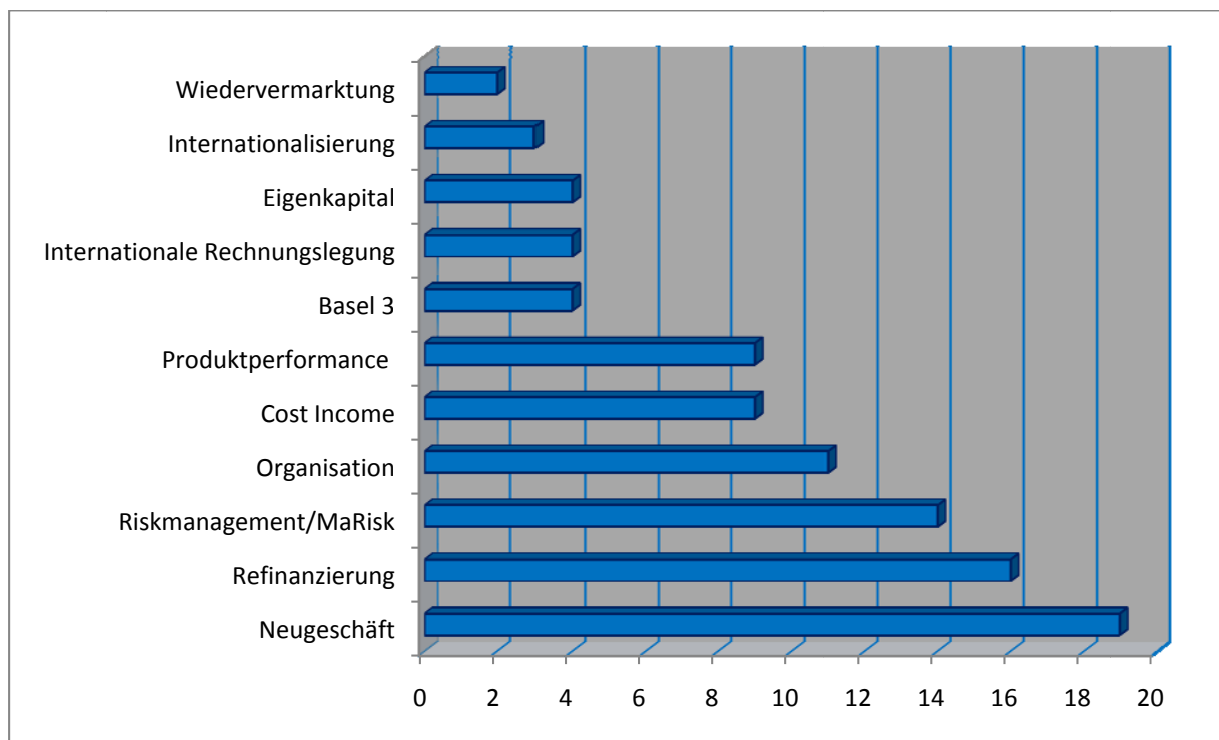
Design der Studie

Die Umfrage wurde in elektronischer Form an die Mitglieder des BDL (Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen e.V.) und einige ausgewählte internationale Leasingunternehmen verschickt. Die Antworten gingen zwischen dem 20.01.2011 und dem 10.02.2011 ein. Insgesamt wurden ca. 200 Unternehmen angeschrieben. Mit 29 Reaktionen und gut 90 Antworten ergibt dies eine überproportional hohe Rücklaufquote von rd. 15 %. Die Antworten sind repräsentativ auf alle Clusters wohl proportioniert verteilt.

Die angeschriebenen Unternehmen wurden bei der Befragung aufgefordert ihre drei

wichtigsten Themen für das Geschäftsjahr 2011 zu nennen. Unter den drei Antworten pro Unternehmen sollte eine Gewichtung vorgenommen werden. Dies bedeutet die Unternehmen waren aufgefordert zwischen Top 1, Top 2 und Top 3 zu unterscheiden. Im folgenden Verlauf wird die Gesamtanzahl der Nennungen eines Themas unter dem Rang angegeben. Dies beinhaltet keine Wertung, sondern die reine quantitative Messung. Die Wertung, sprich Top 1, Top 2 oder Top 3, wird im nachstehenden Text als Rubrik bezeichnet. Die abgebildeten Grafiken beinhalten lediglich die Rangfolge und keine Rubriken.

Auswertung aller befragten Unternehmen



Wie die Grafik deutlich zeigt, liegen die Themen „Neugeschäft“, „Refinanzierung“ und „Risikomanagement/MaRisk“ auf den ersten drei Plätzen, was die Gesamtnennungen der Themen angeht. An oberster Stelle steht das Thema „Neugeschäft“. Von den insgesamt 29 Befragten haben 17 der Geschäftsführer das Thema „Neugeschäft“ unter ihren Top 3 Themen für das Jahr 2011 aufgeführt. Hiermit wird erneut bestätigt, dass Leasing ein stark vertriebsorientiertes Geschäftsmodell ist. Es ist somit nachvollziehbar, dass die Gesellschaften im Jahr 2011 eine große Wertschöpfung im Neugeschäft sehen- eine Auswirkung der Erholung des Marktes. Wie wichtig dieses Thema wirklich ist, zeigt auch die Wertigkeit der Antworten. 10 der 17 Geschäftsführer, welche Neugeschäft unter ihren Themen aufführten, gaben Neugeschäft unter der Rubrik Top 1 an.

Allerdings gibt es kein Neugeschäft ohne Refinanzierung. Eine logische Folge ist somit die zweitplatzierte Nennung. 16 der Befragten antworteten auf die Frage nach ihren wichtigsten drei Topthemen mit „Refinanzierung.“ Hierbei handelt es sich weniger um eine Wunschäußerung, sondern eher um eine zwingende Maßnahme, welche das Neugeschäft mit sich bringt. Sechs der Befragten sehen das Thema Refinanzierung unter der Rubrik Top 1, sieben auf Top 2. Eine durchaus nachvollziehbare Reihenfolge, da davon auszugehen ist, dass die Geschäftsführer die „Neugeschäft“ unter

Top 1 sehen, ihre Top 2 Nennung auf „Refinanzierung“ gelegt haben. Auch die dritte Antwort verwundert nicht. So sehr sich die Leasingunternehmen auch wünschen, am Neugeschäft zu partizipieren, lassen sie in der Regel das Risiko und dessen Management nicht außer Acht. Mit der Nennung von „Risikomanagement/MaRisk“ unterstreichen sie dies mit 14 Antworten deutlich. Davon zwei Nennungen unter Top 1, vier unter Top 2 und acht unter Top 3. Sicherlich spielt auch die seit dem 01.01.2009 gegebene gesetzliche Regulierung (light) von Leasinggesellschaften hier eine treibende Rolle. Mithin gibt es nicht nur eine Rangfolge, sondern auch eine logische, mengenmäßige Abstufung. „Neugeschäft“ erhält die meisten Nennungen unter Top 1, „Refinanzierung“ die meisten unter Top 2 und „Risikomanagement/MaRisk“ unter Top 3. Um im Neugeschäft mitwirken zu können, muss eine Leasinggesellschaft auch auf die Qualität ihrer Angebote achten. Hierbei spielt ohne Frage auch der Preis eine entscheidende Rolle.

Die Nennungen auf Platz vier und fünf erfassen genau dieses Thema. So darf bei aller Euphorie nicht die innerbetriebliche Effizienz vergessen werden. Antworten wie „Organisation“ lassen darauf schließen, dass innerbetriebliche Prozesse verschlankt und optimiert werden sollen. Das Thema „Cost / Income“ als Berechnungsbasis für das Aufwand- Ertrag- Verhältnis zielt auf den gleichen Aspekt ab wie das Thema „Organisa-

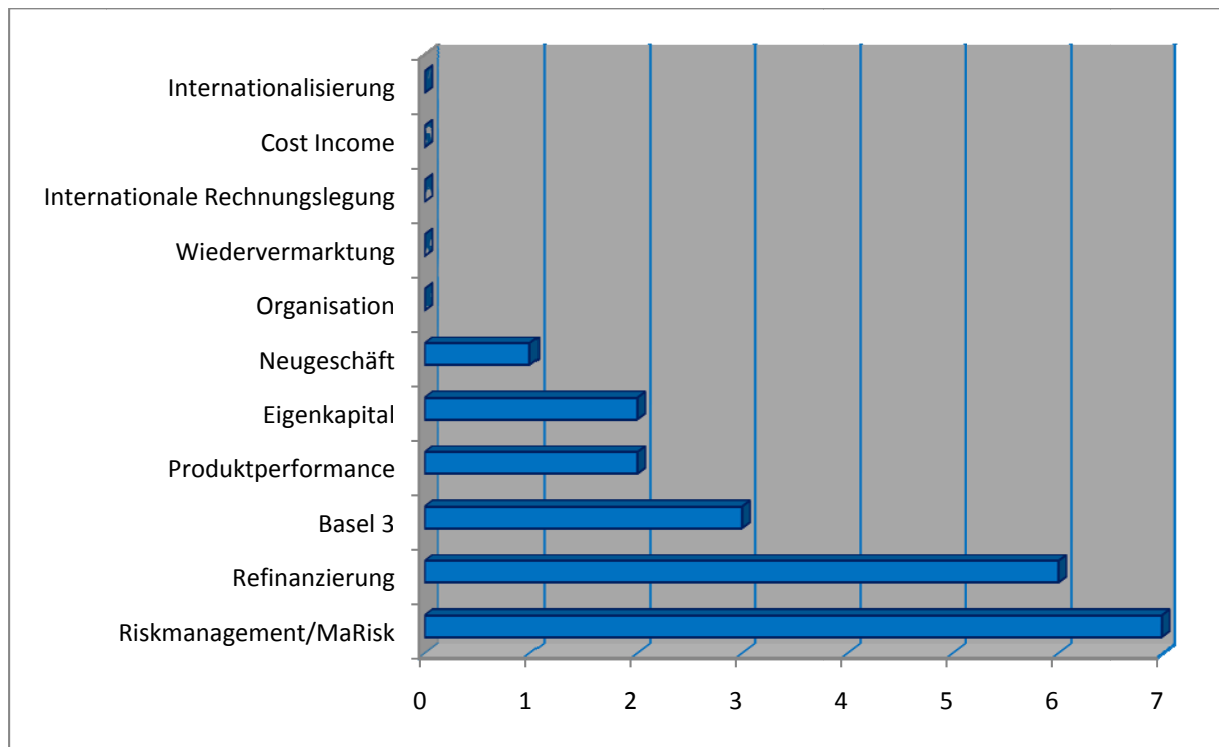
tion“. Somit verwundert es an dieser Stelle nicht, dass die beiden Themen in direkter Reihenfolge aufeinander folgen, da sie inhaltlich doch so eng beieinander liegen. Erst an sechster Stelle erscheint in der Befragung das Thema „Produkt“. Mit insgesamt neun Nennungen ist den Geschäftsführern deutlich, dass es ohne die betrieblichen Voraussetzungen wie „Refinanzierung“, „Risikomanagement/MaRisk“, „Organisation“ und „Cost / Income“ nicht an innovativen Produktenfehlen darf. So kann das oberste Ziel „Neugeschäft“ nur durch ein strategisch durchdachtes Produktmanagement abgedeckt werden.

Auf den nachfolgenden Plätzen reihen sich „Pflichtthemen“ ein. Mit jeweils Nennungen schaffen es die Themen Basel 3, Internationale Rechnungslegung und Eigenkapital auf die Plätze sieben, acht und neun. Diese Themen werden an dieser Stelle bewusst als „Pflichtthemen“ bezeichnet, weil

sie vom Gesetzgeber- direkt oder indirekt- vorgeben werden und somit Beachtung finden müssen. Bei dem Thema „Internationalisierung“, mit drei Nennungen auf Rang zehn, geht es um spezielle Interessen von einzelnen Leasinggesellschaften, welche für sich im Rahmen des Neugeschäfts eine internationale Ausweitung ins Auge gefasst haben. Die Befragten sind entweder schon im internationalen Geschäft tätig oder planen es erst gar nicht.

Neben „Internationalisierung“ ist auch das Thema „Wiedervermarktung“ mit jeweils zwei Nennungen aufgeführt, was in einer „Nach-Krise-Phase“ doch etwas verwundert. Um genauere Schlüsse aus der Auswertung zu ziehen, wurden die befragten Unternehmen in drei Unternehmensklassen eingeteilt. Dabei wurde unterschieden zwischen Unternehmen mit einem Neugeschäftsvolumen unter € 100 Mio., über € 100 Mio. und über € 500 Mio.

Unternehmen Neugesäftsvolumen unter € 100 Mio.



Hierbei fällt eines sofort auf. Wenn bei der Gesamtbetrachtung das "Neugesäft" noch auf dem ersten Rang geführt wurde, so rangiert es in der Betrachtung der Unternehmen mit einem Neugesäftsvolumen von unter € 100 Mio. am Ende der Nennungen. Dieses Thema belegt mit seinen Nennungen nur noch den sechsten Rang. Daraus ergibt sich die Vermutung, dass diese Unternehmensklasse weniger vertriebsorientiert sein könnte.

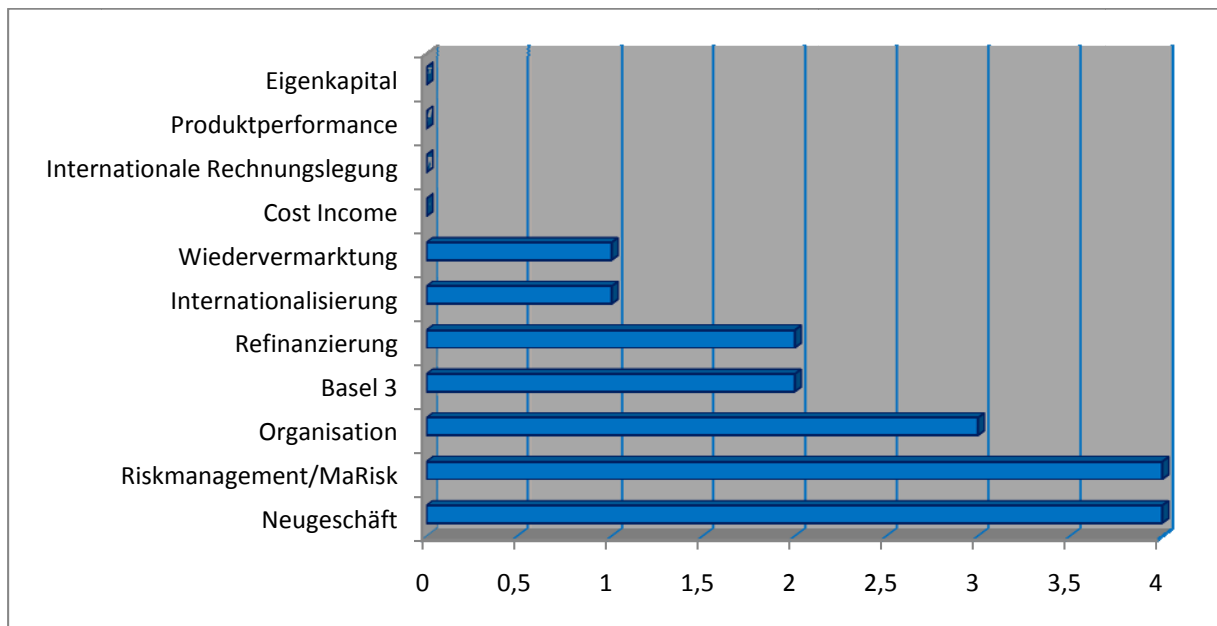
Dagegen belegt das Thema Risikomanagement/MaRisk mit sieben Nennungen den ersten Rang. Eines steht somit fest. Risiko und Sicherheit stehen bei den kleineren Leasingunternehmen mit einem Neugesäftsvolumen von unter € 100 Mio. ganz weit oben, sicherlich auch unter dem Druck

der Regulator- und Reportingvorschriften durch den Regulator. Hier will man sich mit einer auf Sicherheit bedachten Geschäftspolitik am Markt halten. Wie in der Gesamtauswertung belegt das Thema Refinanzierung den zweiten Rang. Ist die Refinanzierung gesichert, ist ein großer Teil des risikoadjustierten Neugesäfts abgebildet. Somit verwundert diese Reihenfolge nicht. Vier der insgesamt sechs Nennungen werden unter der Rubrik Top 2 geführt. An dritter Stelle taucht das Thema Basel 3 auf. Dies lässt darauf schließen, dass besonders kleine Leasingunternehmen sich mit diesem Thema beschäftigen bzw. beschäftigen müssen, wenn es um die Refinanzierung bei Finanzinstituten, insbesondere bei Forfaitierungen geht. Auffällig ist, dass zwei der drei Nennungen unter der

Top 1 geführt werden und ihnen somit eine erhöhte Relevanz zuzusprechen ist. Mit jeweils zwei Nennungen folgen auf Rang vier und fünf die Themen Produktperformance und Eigenkapital. Somit scheinen diese Themen für kleine Leasingunternehmen zwar eine Rolle zu spielen, sind aber in

ihrer Gewichtung eher gering einzuordnen. Insgesamt wurden sieben Unternehmen in dieser Kategorie geführt. Mithin steht Risikoqualität mit Abstand an erster Stelle, so dass sich zwangsläufig die Vertriebsmöglichkeiten daran orientieren.

Unternehmen Neugesäftsvolumen über € 100 Mio.



Vergleicht man die Auswertung der Unternehmen mit einem Neugesäftsvolumen von über € 100 Mio. mit der Gesamtauswertung der Studie, so sieht man schnell, dass es nur sehr geringe Unterschiede gibt. „Neugesäft“ und „Risikomanagement/MaRisk“ belegen wie in der Gesamtauswertung die Ränge eins und zwei. Drei der insgesamt vier Nennungen unter dem Thema „Neugesäft“ fallen unter die Rubrik Top 1. Die Nennungen zu „Risikomanagement/MaRisk“ fallen zu gleichen Teilen unter die Rubriken Top 2 und Top 3. Hier

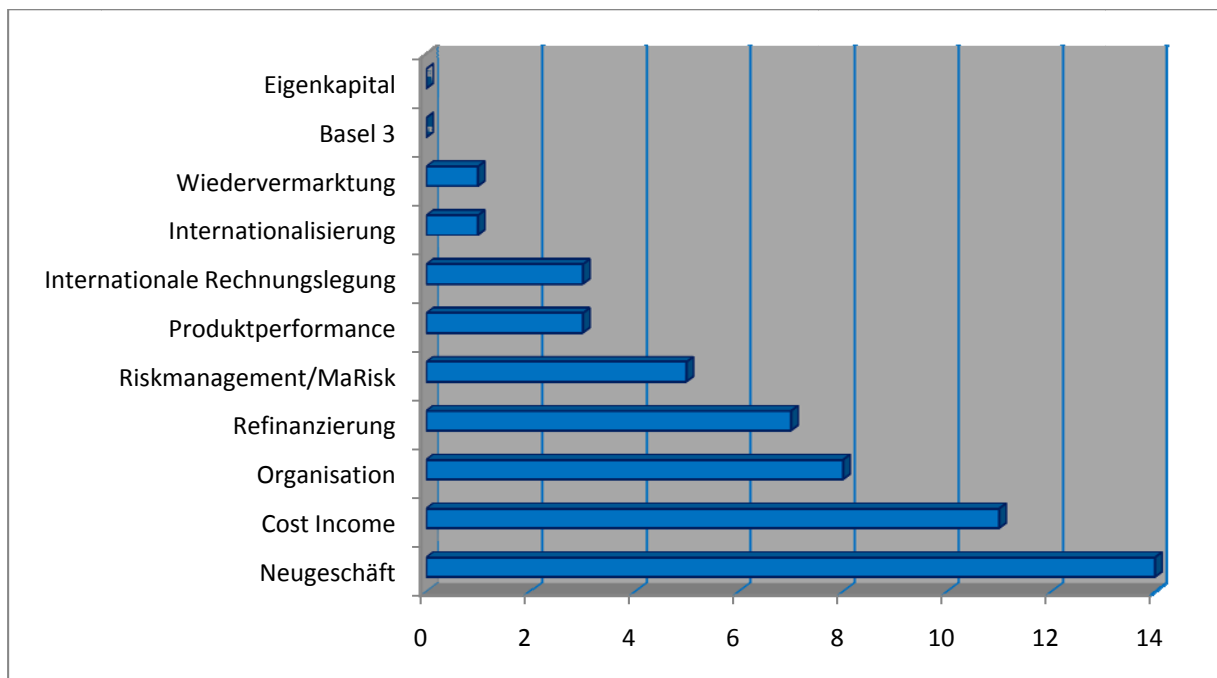
scheint es eine deutlich ausgeprägte Vertriebsorientierung zu geben.

Auch eine verbesserte und effektivere Organisation steht hier im Vordergrund. Dieses Thema fand beiden Unternehmen mit einem Neugesäftsvolumen von unter € 100 Mio. jedoch keinerlei Bedeutung. Es scheint als wären die Organisationen in den kleineren Leasingunternehmen überschaubarer. Sie weisen somit weniger Handlungsbedarf auf. Das Thema Basel 3 belegt, ähnlich wie bei den kleinen Unternehmen, den

vierten Rang. Erstaunlicherweise scheinen sich die mittleren Leasingunternehmen weniger Sorgen um die Refinanzierung zu machen, als es der allgemeine Trend ist. Genauere Aussage kann dazu die Klassifizierung ihrer Zugehörigkeit zu den Banken oder Herstellern geben. Das Thema der Refinanzierung belegt bei ihnen mit zwei

Nennungen den fünften Rang. Die Themen „Internationalisierung“ und „Wiedervermarktung“ sind für zwei Unternehmen ein Thema und belegen in ihrer Rubrik jeweils Top 2. Weitere Themen wurden von den insgesamt fünf befragten Unternehmen dieser Klasse nicht angegeben.

Unternehmen Neugesäftsvolumen über € 500 Mio.



Die großen Leasingunternehmen mit einem Neugesäftsvolumen von über € 500 Mio. fokussieren im Jahr 2011 das Thema „Neugesäft“. Von insgesamt 17 Unternehmen haben 12 dieses Thema unter ihren Top 3. Sieben von ihnen mit höchster Priorität unter der Rubrik Top 1. Neben dem Thema „Neugesäft“ befassen sich die großen Unternehmen mit der Cost / Income Ratio. Das bedeutet, dass die Unternehmen einen großen Fokus auf ihre Kosten legen.

Generell wird Cost / Income Ratio mit Aufwands- Ertrags- Relation übersetzt und ist eine wirtschaftliche Kennzahl aus dem operativen Geschäft. Je geringer der Cost / Income, desto effizienter wirtschaftet das Unternehmen. Im direkten Zusammenhang zum Cost / Income steht die Organisation. Sie belegt den dritten Rang mit acht Nennungen.

Wie bereits in der Gesamtbetrachtung beschrieben, geht es bei der Organisation um

mehr Effektivität und eine Verschlinkung unternehmensinterner Prozesse, weswegen ein Zusammenhang zum Cost / Income Thema gesehen werden kann.

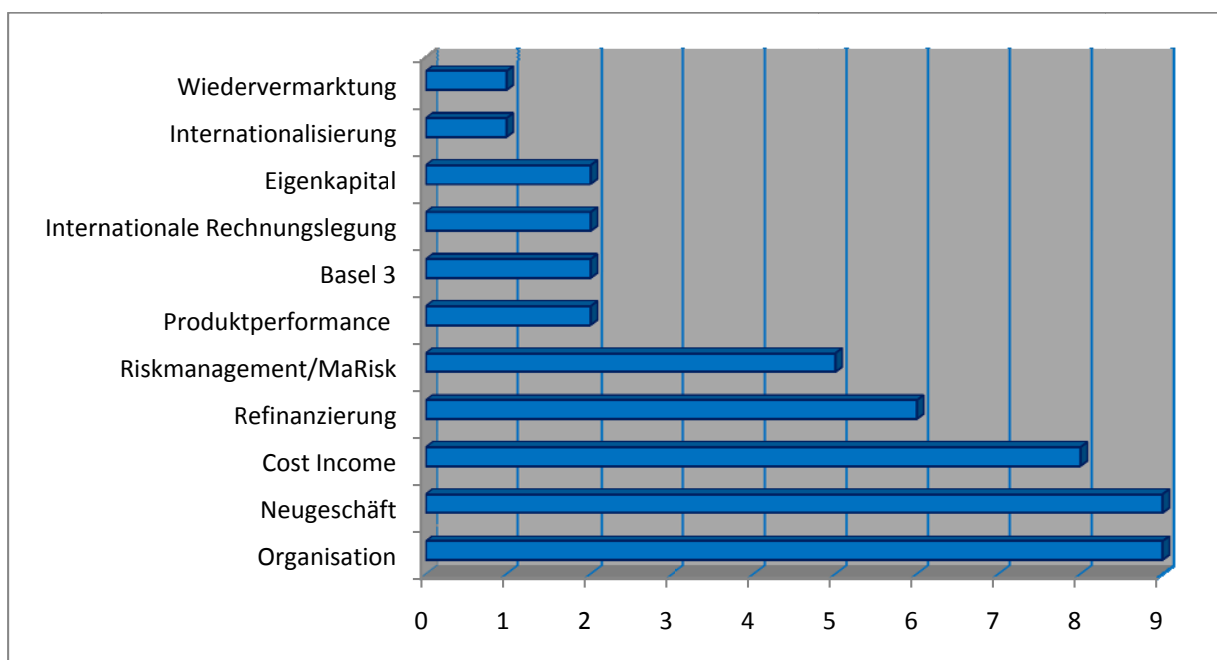
Das Thema Refinanzierung ist in dieser Betrachtung auf dem vierten Rang. Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass bei den Leasingunternehmen mit einem Neugeschäftsvolumen von über € 500 Mio. häufig eine Bank im Hintergrund steht. Mit fünf Nennungen steht auf dem fünften Rang Risikomanagement/MaRisk. Besonders auffällig hierbei ist, dass vier der insgesamt fünf Nennungen unter der Rubrik Top 3 geführt werden.

Produktperformance und Internationale Rechnungslegung folgen auf den Rängen sechs und sieben mit jeweils drei Nennungen. Dies bedeutet, dass die Themen zwar

präsent, sind allerdings wird hier kein akuter Handlungsbedarf gesehen. Mit jeweils einer Nennung belegen Internationalisierung und Wiedervermarktung die Ränge neun und zehn. Basel 3 und Eigenkapital dagegen wurden von den Leasingunternehmen mit einem Neugeschäftsvolumen über € 500 Mio. nicht für nennenswert erachtet.

Nach der Unterscheidung in Unternehmensgröße wurde eine Einteilung nach Zugehörigkeit der Leasingunternehmen vorgenommen. Hierbei wurde differenziert nach Leasingunternehmen mit Bankenbezug, freien Leasingunternehmen (ohne Bankenbezug) und Captives. Captives (Übersetzung: gefangen/ gefesselt) sind herstellereigene Leasingunternehmen, welche sich in der Regel auf den Vertrieb von Produkten des jeweiligen Herstellers beschränken.

Leasingunternehmen mit Bankenbezug

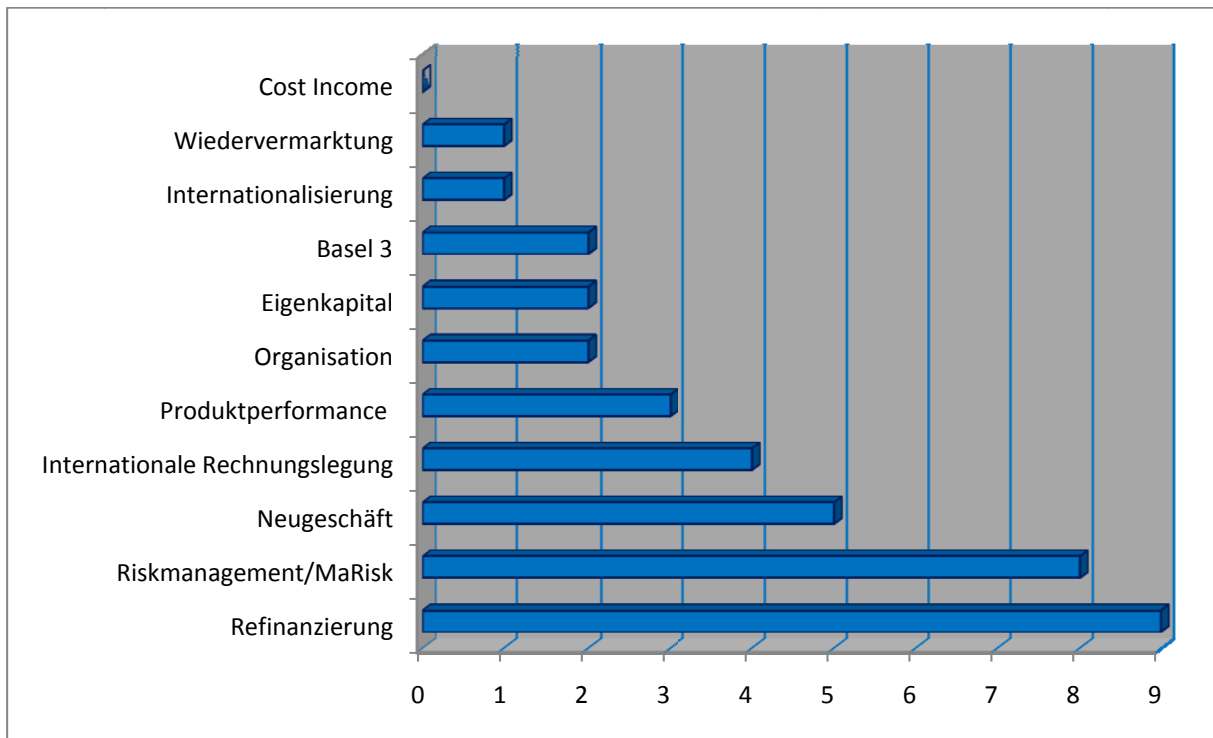


Auffällig bei den Leasingunternehmen mit Bankenbezug ist, dass das Thema Refinanzierung auf dem vierten Rang geführt wird. Der Grund hierfür liegt auf der Hand. So haben Leasingunternehmen mit Bankenbezug die Möglichkeit sich über die Bank als Gesellschafter zu refinanzieren. Für die bankenbezogenen Leasingunternehmen spielt das Thema Refinanzierung vor allem im Zusammenhang mit Basel 3 eine Rolle, was man ohne Weiteres auch mit Konsolidierungszwängen innerhalb des Konzerns in Verbindung bringen kann. Sechs der insgesamt 14 geführten Unternehmen dieser Kategorie nannten das Thema „Refinanzierung“.

Auf dem ersten Rang steht das Thema „Organisation“. Mit insgesamt neun von 14 möglichen Nennungen führt es diese Statistik an. Somit scheint es, dass besonders die Effektivität und Verschlinkung der betriebsinternen Prozesse bei den Leasingunternehmen mit Bankenbezug eine sehr entscheidende Rolle im Jahre 2011 spielen. Ebenso ist das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag (Cost Income) bei acht von 14 befragten Unternehmen ein tragendes

Thema für das anstehende Geschäftsjahr. Hierbei ist zu unterstreichen, dass Organisation und Cost / Income inhaltlich nahebeieinander liegen. Auffällig ist, dass Cost / Income zwar auf dem zweiten Rang liegt, aber keine Beachtung in der Rubrik Top 1 erhält. Dagegen sticht die Rubrik Top 2 mit sechs Nennungen bei Cost / Income hervor. Mit ebenfalls acht Nennungen schafft es das Neugeschäft auf Rang drei. Hier ist es entgegengesetzt zum Cost / Income der Fall, dass es sechs von acht Nennungen in der Rubrik Top 1 gibt. Mit fünf Nennungen schafft es das Thema „Risikomanagement/MaRisk“ auf den fünften Rang. Abgeschlagen folgen auf den dahinter liegenden Rängen mit jeweils zwei Nennungen die Themen „Produktperformance“, „Internationale Rechnungslegung“ und „Eigenkapital“. Das Thema „Produktperformance“ erhält beide Nennungen unter der Rubrik Top 2. Mit jeweils einer Nennung rangieren die Themen „Internationalisierung“, „Wiedervermarktung“ und „Kundenbasis“ auf den hinteren drei Rängen. Jedes der allgemein aufgeführten Themen erhält Beachtung.

Freie Leasingunternehmen



Sahen die Leasingunternehmen mit Banken hintergrund mittleren bis geringen Handlungsbedarf beim Thema Refinanzierung, so ist dies bei den Leasingunternehmen ohne Bankenbezug nicht der Fall. Hier steht dementsprechend das Thema Refinanzierung auf dem ersten Rang. Mit neun von insgesamt zwölf Nennungen hatten nur drei Unternehmen das Thema nicht aufgeführt. Dies macht deutlich, wie wichtig dieses Thema für Leasingunternehmen ist, welche sich nicht auf eine Refinanzierung durch die eigene Bank beziehen können. Mit acht Nennungen und somit nur einer Nennung weniger als die „Refinanzierung“ erscheint das Thema „Risikomanagement/MaRisk“ in der Statistik. Es scheint, als würden die freien Leasingunternehmen einen großen Fokus auf das Risiko bzw. Sicherheit ihrer Geschäfte legen. Ergänzend ist zu erwähnen,

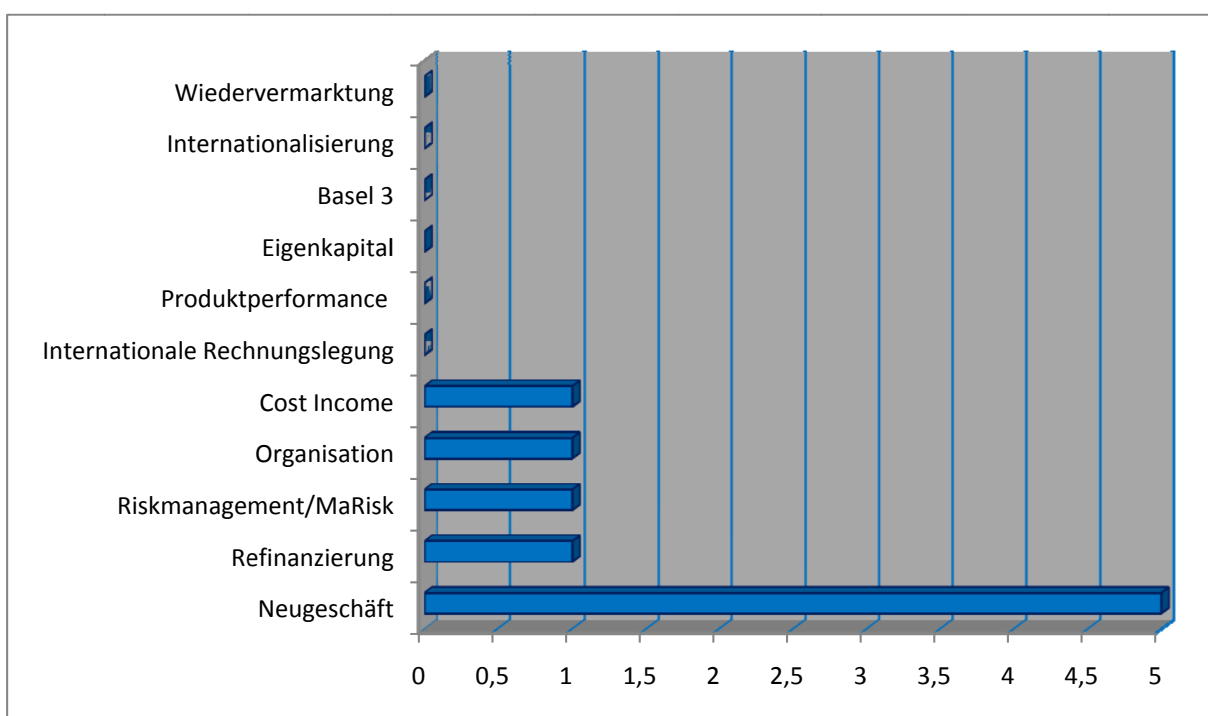
dass sieben der zwölf Unternehmen, welche in der Klasse der freien Leasingunternehmen geführt werden, zu der Kategorie mit einem Neugeschäftsvolumen von unter € 100 Mio. zählen. Vier der Unternehmen sind aus der Kategorie der Leasingunternehmen mit einem Neugeschäftsvolumen von über € 100 Mio. und lediglich ein Unternehmen gehört zur Kategorie mit einem Volumen von über € 500 Mio.

Auf Rang drei sehen die freien Leasingunternehmen für sich das Thema „Neugeschäft“. Neben dem Risiko und der Fokussierung auf die Refinanzierung wollen die freien Leasingunternehmen allerdings auch einen Anteil vom Neugeschäft akquirieren. Drei der fünf Geschäftsführer sehen das Neugeschäft für sich mit hoher Priorität unter der Rubrik Top 1. Internationale

Rechnungslegung beschäftigt immerhin vier der zwölf Unternehmen. Drei von ihnen wollen mit ausgefeilten Produkten überzeugen und sich auf die Produktperformance konzentrieren. Die Themen „Organisation“, „Eigenkapital“ und „Basel 3“ rangieren mit jeweils zwei Nennungen auf den Rängen sechs, sieben und acht. „Internationalisie-

rung“ und „Wiedervermarktung“ erhalten jeweils nur eine Nennung, wogegen „Cost / Income“ keine Beachtung findet. Erstaunlich ist diese Aussage, wenn doch „Cost / Income“ bei den Leasingunternehmen mit Bankenhintergrund noch den zweiten Rang belegt.

Captives



Unter den befragten Leasingunternehmen befanden sich drei Captives. Eines der Captive- Unternehmen nannte das Thema „Neugeschäft“ doppelt. Sowohl unter der Rubrik Top 2 das auch unter Top 3. Somit erhält das Thema „Neugeschäft“ bei drei Unternehmen vier Nennungen und liegt damit weit vor allen anderen möglichen Themen. Das Geschäftsmodell eines Captives zwingt geradezu, sich auf das Neugeschäft zu fokussieren. Steht doch für

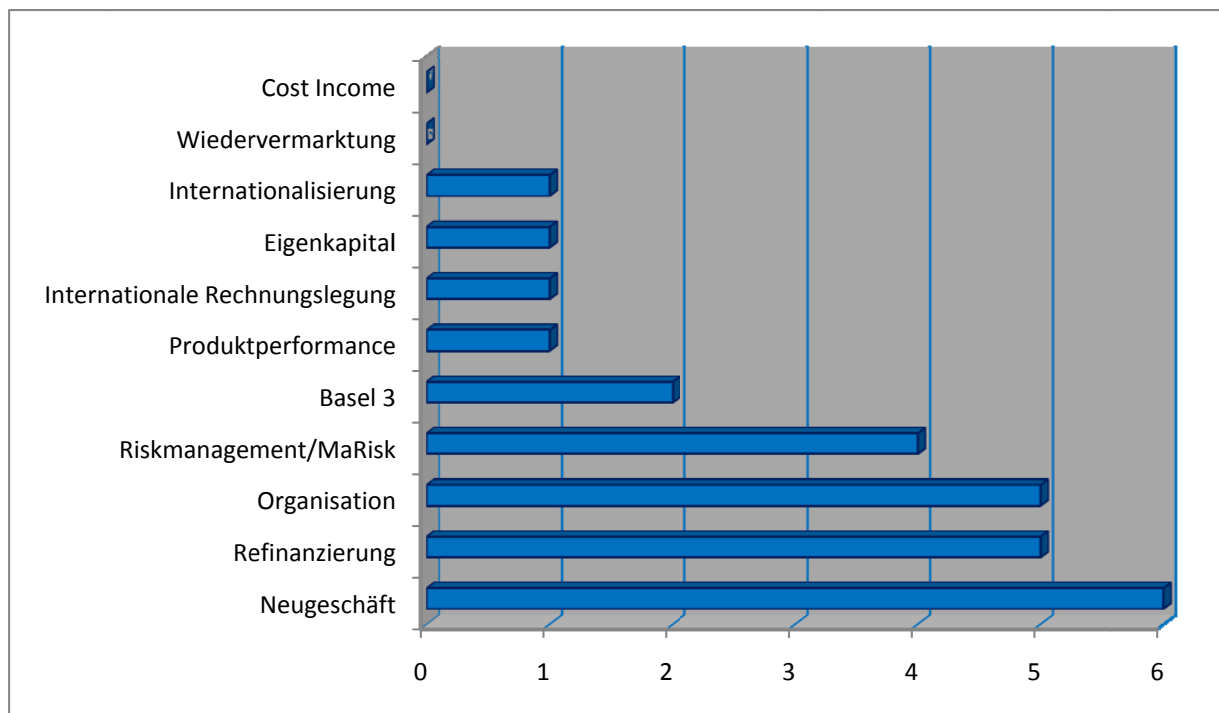
die Refinanzierung stets der Hersteller mit seiner Bonität ein, spielen hier allenfalls Konsolidierungsfragen eine konzernbestimmende Rolle.

„Risikomanagement/MaRisk“, „Organisation“ und „Cost / Income“ erhalten jeweils eine Nennung. Dies ermöglicht keine Herleitung von Relevanzen für diese Gruppe der Leasingunternehmen, außer, dass diese Themen in der Wahrnehmung der Ge-

schäftsleitung eine Rolle spielen. Die Themen „Organisation“ und „Kundenbasis“ sind jeweils in der Rubrik Top 1 geführt. Daraus ergibt sich, dass diese individuell eine wichtige Rolle spielen. Andererseits steht für einen Captive der Vertrieb des Produktes des Herstellers im Vordergrund, was die Vermutung nahelegt, ein Captive sei in gewisser Weise auch ein verlängerter Vertriebsarm des Herstellers. Nach Auftei-

lung in Größe und Bezug der Leasingunternehmen erscheint es naheliegend, eine weitere Unterscheidung nach Branche vorzunehmen. Im Rahmen dieser Maßnahme wurde unterschieden nach Automobilbranche, IKT/ Technologiebranche und den Universalen Leasingunternehmen, welche sich auf ein breites Spektrum an Produkten und somit auch auf Branchen beziehen.

Automobilbranche



Acht der insgesamt 29 befragten Unternehmen sind in der Automobilbranche beheimatet. Sie arbeiten ausschließlich am Vertrieb von Fahrzeugen. Unter den acht Unternehmen dieser Klasse befinden sich zwei der insgesamt drei Captives. Generell war in den letzten Monaten ein deutlicher Aufschwung in der Automobilbranche zu

spüren. So sind die Auftragsbücher nach einer in der Finanzkrise gebeutelten Branche wieder gefüllt. Davon profitieren auch diese Leasingunternehmen. Sechs der insgesamt acht befragten Unternehmen wollen das Neugeschäft weiter vorantreiben und sehen hier weiteren Handlungsbedarf. Drei von ihnen unter der Rubrik Top 1. Ein durchaus

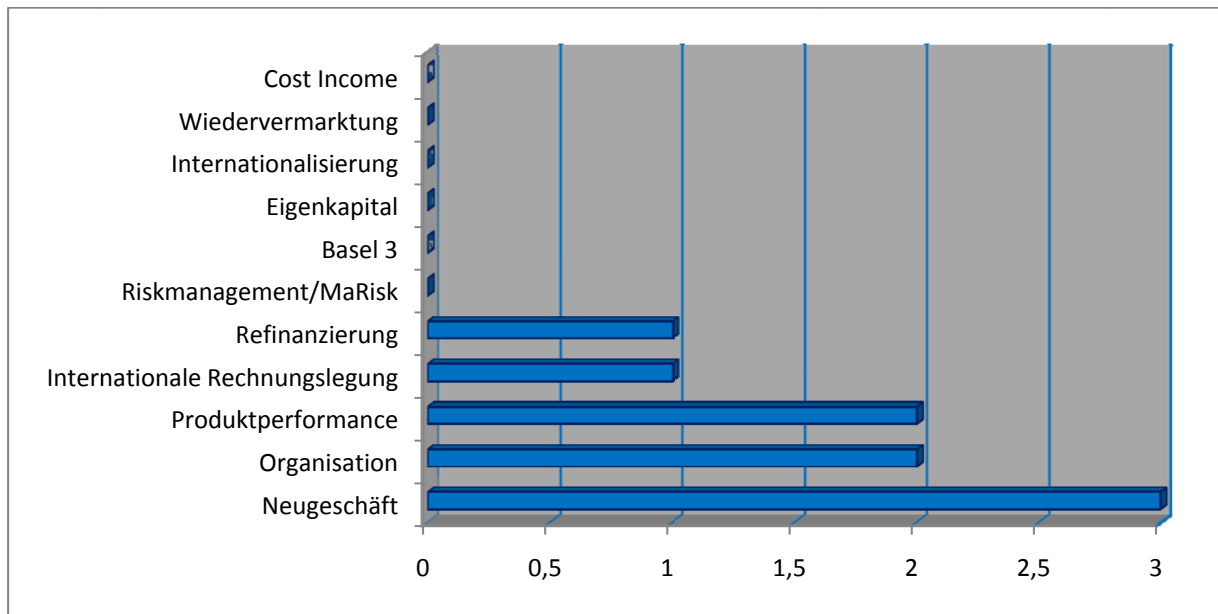
nachvollziehbarer Trend, in Anbetracht der wirtschaftlichen Entwicklung der Automobilbranche. Mit fünf Nennungen folgen die Themen wie „Refinanzierung“ und „Organisation“. Dies verwundert etwas aufgrund der Tatsache, dass sechs der acht Unternehmen in die Klasse der „Neugeschäftsvolumen über € 500 Mio.“ in der Automobilbranche eingeordnet sind. Ein Blick in die Statistik der Unternehmen mit Neugeschäftsvolumen über € 500 Mio. verrät, dass das Thema „Refinanzierung“ hier mit fünf Nennungen nur den vierten Rang belegt. Somit scheint das Thema „Refinanzierung“ unter den großen Leasingunternehmen ausschließlich ein Thema der Automobilleasinggeber zu sein scheint. Ähnlich sieht es bei dem Thema „Organisation“ aus. Auch hier scheint es einen deutlichen Hinweis zu den Leasingunternehmen der Automobilbranche zu geben.

„Risikomanagement/MaRisk“ belegt mit vier Nennungen den vierten Rang. Unter der erneuten Berücksichtigung, dass in dieser Klasse sechs der acht Unternehmen ein Neugeschäftsvolumen von über € 500 Mio. haben, ist dies ein erstaunliches Ergebnis. Liegt das Thema des „Risikomanage-

ment/MaRisk“ in der reinen Betrachtung der großen Unternehmen „nur“ auf dem fünften Rang. Somit scheint es auch hier eine Besonderheit in den Unternehmen in der Automobilbranche zu geben.

Das Thema „Basel 3“ landet mit zwei Nennungen auf dem fünften Rang und scheint somit präsent. „Produktperformance“, „internationale Rechnungslegung“, „Eigenkapital“ und „Internationalisierung“ erhalten jeweils ein Nennungen rangieren somit auf den Rängen sechs, sieben, acht und neun. Wiedervermarktung, Kundenbasis und Cost / Income erhalten bei Unternehmen dieser Leasingbranche keine Aufmerksamkeit. Dies ist besonders bei dem Thema Cost / Income sehr auffällig. Erneut ist hier eine Diskrepanz zu den nicht nach Branchen unterschiedenen Unternehmen der Klasse Neugeschäftsvolumen über € 500 Mio. zu erkennen. Das Thema „Cost / Income“ liegt mit elf Nennungen auf dem zweiten Rang. Es scheint als spiele Cost / Income unter den großen Leasingunternehmen eine große Rolle. Bei den Leasingunternehmen der Automobilbranche findet es allerdings keine Beachtung.

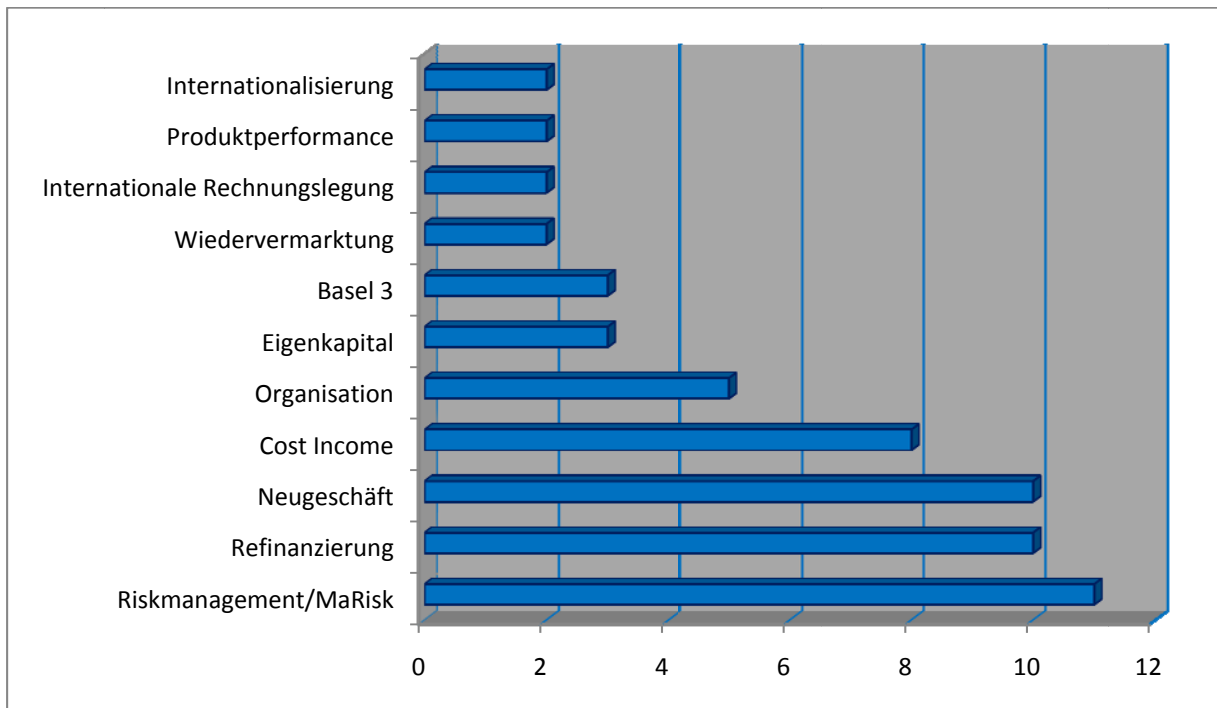
IKT/ Technologiebranche



Unter den Leasingunternehmen aus der IKT und Technologiebranche befinden sich drei Unternehmen. Jeder von ihnen hat ein Neugeschäftsvolumen von über € 500 Mio. und eines von ihnen ist ein Captive. In dieser Statistik gibt es eine größere Klumpenbildung an der Spitze der Nennungen. Sie besteht aus „Neugeschäft“, „Organisation“ und „Produktperformance“ mit jeweils zwei Nennungen. Auch die Branche der IT Hersteller befindet sich im Aufschwung, gab es in der Vergangenheit auch nur wenige Rückschritte in dieser Branche. Dadurch verwundert die Nennung des Neugeschäftes nicht. In kaum einer anderen Branche kommen in derart kurzen Abständen neue, innovative Produkte auf den Markt wie hier. Damit verknüpft ist die Nennung der Produktperformance. Die neuen Produkte spielen für Unternehmen

der IT und Technologiebranche eine hochgradig wichtige Rolle, um im Vertrieb der Leasingprodukte schrittzuhalten. Eine branchenspezifische Einordnung der „Organisation“ fällt im Kontext schwer. Trotzdem ist sie gleichwertig zu der Produktperformance und dem Neugeschäft zu berücksichtigen. Besonders auffällig beim Thema „Organisation“ ist, dass beide Nennungen unter der Rubrik Top 1 geführt werden. Die Themen „Kundenbasis“, „Internationale Rechnungslegung“ und „Refinanzierung“ erhalten von den drei Unternehmen jeweils eine Nennung. Dies ist ein Indiz dafür, dass diese Themen speziell für einzelne Unternehmen von Relevanz sind. Weitere Themen sind in der Betrachtung der Leasingunternehmen der IT und Technologie Branche nicht von Bedeutung. Sie erhalten keine Nennung und sind somit zu vernachlässigen.

Universale Leasingunternehmen



Unter universalen Leasingunternehmen versteht man Leasingunternehmen, welche sich auf keine spezielle Produktgruppe konzentrieren. Generell ist das Leasen von sämtlichen Assets möglich. Bei der Aufteilung in universale Leasingunternehmen ist das Größenverhältnis der Unternehmen untereinander sehr ausgewogen. Insgesamt wurden 18 Leasingunternehmen in diese Klasse eingeteilt. Acht von ihnen gehören mit einem Neugeschäftsvolumen von über € 500 Mio. zu den großen Unternehmen der Studie, drei zur mittleren Kategorie, mit einem Neugeschäftsvolumen über € 100 Mio., und sieben zu den kleineren Unternehmen, mit einem Neugeschäftsvolumen von unter € 100 Mio.

Zum zweiten Mal in der gesamten Studie führt das Thema „Risikomanagement/MaRisk“ die Statistik an. (auch bei

Unternehmen mit Neugeschäftsvolumen von unter € 100 Mio.) Mit insgesamt elf von 18 möglichen Nennungen befassen sich somit vor allem kleine und universale Leasingunternehmen mit dem Thema „Risikomanagement/MaRisk“. Bei den kleinen Leasingunternehmen ist dies, wie im vorherigen Verlauf der Studie bereits erläutert, möglichen Ausfällen geschuldet, welche das Unternehmen in große Schwierigkeiten bringen könnte.

Auf den Rängen zwei und drei folgen mit jeweils zehn Nennungen die Themen „Refinanzierung“ und „Neugeschäft“. Besonders auffällig ist, dass nur zwei große Unternehmen das Thema „Refinanzierung“ aufführen, alle weiteren Nennungen gehen größtenteils auf das Konto der kleinen Unternehmen. Refinanzierung ist somit ein Thema für universale Leasinggesellschaften,

welche aus der Gruppe der kleineren Unternehmen kommen. Dies zeigt auch der Vergleich mit den Statistiken der Leasingunternehmen mit einem Neugeschäftsvolumen von unter € 100 Mio. Das generell in dieser Studie sehr dominante Thema „Neugeschäft“ kommt auch in der Statistik der universellen Leasinggesellschaften zum Tragen. Durch den generellen Trend sämtlicher Leasingunternehmen verwundert es nicht, dass es mit ebenfalls zehn Nennungen auf dem dritten Rang liegt. Von den insgesamt zehn Nennungen zum Neugeschäft, fallen acht unter die Rubrik der Top 1 Nennungen, was erneut die Wichtigkeit unterstreicht.

Der Bereich des Cost / Income beschäftigt acht der insgesamt 18 Leasingunternehmen. Das ist ein Indiz dafür, dass ein Fokus auf betriebliche Kosten gelegt wird. Hier schlagen die Aussagen der großen universellen Leasingunternehmen in der Statistik durch. Alle der acht „Cost / Income“ Nennungen stammen von Unternehmen mit einem Neugeschäftsvolumen von über € 500 Mio.

Die Organisation spielt bei den universellen Leasingunternehmen eine immense Rolle. Dies kann aufgrund der fünf Nennungen festhalten werden. „Eigenkapital“ und „Basel 3“ finden bei den universellen Leasingunternehmen wenig Bedeutung. Mit drei von insgesamt 18 Nennungen sind sie im hinteren Drittel der Statistik zu finden. Wiedervermarktung, Internationale Rechnungslegung, Produktperformance und Internationalisierung bilden mit jeweils zwei Nennungen das Ende der Statistik der universellen Leasingunternehmen. Aufgrund der sehr großen Abhängigkeit und einem deutlich zu erkennenden Zusammenhang zwischen den Ergebnissen der universellen Leasingunternehmen und der Einteilung nach Unternehmensgröße scheint es, als würden die universellen Leasingunternehmen die Kriterien weniger nach ihrer Branche als mehr nach ihrer Größe und ihrem Hintergrund ausgewählt haben.

Conclusio

Die Studie belegt ein „Credo für das Neugeschäft“ in der Leasingbranche für 2011.

Ungeachtet der Größenklassen, der Assetzugehörigkeit oder des Gesellschafterhintergrunds bleibt die Leasingindustrie vertriebsgetrieben.

Jedoch spielen für die Großen dieser Industrie interne Fragen der Organisation und Profitabilität eine derartige Rolle, die an Wichtigkeit dem Vertriebsmomentum gleichkommt, wenngleich seit kurzem regulatorische Pflichten alle Gesellschaften gleichermaßen belasten.

Insoweit ist auch die Differenzierung zwischen internen Prozessen bei den Großen und die Sorge um eine nachhaltige Refinanzierung bei den kleineren Marktteilnehmern plausibel.

Allein das Thema des Risikomanagement zieht sich gleichermaßen durch alle Clusters. Stellt doch die Nutzungsüberlassung auf Zeit gegen Entgelt risikobehaftetes Geschäft per se dar; umso verwunderlicher scheint die geringe Nennung der Wiedervermarktung nach der Krise, da sich objektiv Bonitäten der Nutzer und Fungibilität der Objekte noch nicht erholt haben.