

Hartmann-Wendels, Thomas

Article

Konzentrationsprozess im Leasing-Sektor

Leasing - Wissenschaft & Praxis

Provided in Cooperation with:

Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Leasing

Suggested Citation: Hartmann-Wendels, Thomas (2003) : Konzentrationsprozess im Leasing-Sektor, Leasing - Wissenschaft & Praxis, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 1, Iss. 1, pp. 73-77

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/60275>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Konzentrationsprozess im Leasing-Sektor*

von Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels[#]

Leasing hat in den letzten drei Jahrzehnten in Deutschland kontinuierlich an Bedeutung gewonnen. So weist das durch Leasing finanzierte Investitionsvolumen seit Jahren einen stetigen Zuwachs auf und betrug im Jahre 2001 schätzungsweise 48,4 Mrd. €.¹ Damit lag die Leasing-Quote, d.h. der Anteil der über Leasing finanzierten Investitionen an den Gesamtinvestitionen bei knapp 17%, 1970 waren es gerade einmal 2%. Im Mobilienleasing werden inzwischen mehr als ein Fünftel aller Investitionen durch Leasing finanziert, besonders stark ist das Leasing im Kfz-Bereich vertreten, auf den rund die Hälfte aller Leasing-Investitionen überhaupt entfallen. Inzwischen ist Leasing die bevorzugte Form der Beschaffung von Fahrzeuginvestitionen in der deutschen Wirtschaft geworden. Dazu hat sicherlich auch das Aufkommen des Flottenmanagements beigetragen, bei dem die Leasing-Gesellschaft neben der Finanzierungsfunktion auch das gesamte Fuhrparkmanagement mit allen damit verbundenen technischen Dienstleistungen und Risiken übernimmt.

Trotz der erheblichen Zunahme des Leasing als Finanzierungsform wurden in den letzten Jahren kaum noch Leasing-Gesellschaften gegründet. Während in der zweiten Hälfte der 80er Jahre und – bedingt durch die Wiedervereinigung – Anfang der 90er Jahre ein wahrer Gründungsboom mit mehr als einhundert Neugründungen von Leasing-Gesellschaften pro Jahr zu verzeichnen war, ist seit Mitte der 90er Jahre ein deutlicher Rückgang festzustellen, so dass die Zahl der Leasing-Gesellschaften in der letzten Jahren nur noch geringfügig gestiegen ist. Zu dieser Konsolidierung beigetragen haben auch eine Vielzahl

* Erschienen in: Handelsblatt, 20.3.2002.

[#] Direktor des Seminars für Bankbetriebslehre sowie des Forschungsinstituts für Leasing an der Universität zu Köln.

¹ Vgl. Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., 2001; download.

an Fusionen und Übernahmen, die zu einer Bereinigung der Unternehmenslandschaft geführt haben.

Gut 2000 Unternehmen teilen sich heute den deutschen Leasing-Markt auf. Von diesen werden ca. 180 - 200 als groß bzw. als größere Leasing-Gesellschaft bezeichnet. Diese Gesellschaften weisen ein Grund- bzw. Stammkapital von mindestens 1 Mio. € auf und das Volumen ihres Neugeschäfts bewegt sich ab 50 Mio. € aufwärts pro Jahr. Wie in anderen Bereichen des Finanzsektors ist auch in der Leasing-Branche ein dauerhafter Konzentrationsprozess mit einer Tendenz hin zu größeren Unternehmenseinheiten festzustellen. Gab es im Jahre 1994 nur 22 Gesellschaften, die ein Nominalkapital von 10 Mio. € und mehr aufwiesen, so verdoppelte sich diese Zahl bis zum Jahr 2001. Die drei größten Leasing-Gesellschaften vereinigen inzwischen ein Nominalkapital von rund 600 Mio. € auf sich, 1994 erreichten die damals größten Leasing-Gesellschaften gerade einmal die 100 Mio. DM Grenze.²

Der anhaltende Konzentrationsprozess mit der Tendenz zu immer größeren Gesellschaften hat mehrere Ursachen: In der weitgehend unregulierten Leasing-Branche wehte von jeher ein schärferer Wettbewerb als in der Kreditwirtschaft, verstärkte Markttransparenz durch moderne Informations- und Kommunikationstechniken und das Vordringen ausländischer Anbieter haben für zusätzlichen Wettbewerbsdruck vor allem für Standardprodukte gesorgt. Dies hat die Leasing-Branche dazu gezwungen, durch Fusionen Synergieeffekt zu nutzen. Verstärkt wurde der Konzentrationsprozess noch durch das zunehmende Engagement deutscher Leasing-Gesellschaften im Markt für sog. „Big Tickets“, d.h. im Leasing von Großinvestitionen wie z.B. Verkehrsflugzeuge. Während das Marktsegment der Big Tickets früher die Domäne US-amerikanischer Leasing-Gesellschaften war, haben sich hier in den letzten Jahren auch deutsche Gesellschaften etablieren können. Um Projekte mit einem Volumen von über 100 Mio. € finanzieren zu können, bedarf es einer entsprechenden Eigenkapitalbasis sowie eines speziellen Know-hows. Über beides verfügen nur große Gesellschaften. Schließlich sind deutsche Leasing-Gesellschaften in den letzten Jahren verstärkt dazu übergegangen,

² Vgl. Wassermann, H.: Leasing 2001: 2055 Gesellschaften, in: Finanzierung, Leasing, Factoring, 6/2001, S. 251.

ausländische Absatzmärkte zu erschließen, denn zum einen ist nicht damit zu rechnen, dass die Wachstumsraten der Vergangenheit auch in der Zukunft dauerhaft auf dem heimischen Markt zu erzielen sind, zum anderen zwingt die zunehmende Globalisierung die Leasing-Gesellschaften dazu, ihren Kunden auf dem Weg um den Globus zu folgen. Auch beim Cross-Border-Leasing ist spezielles Know-how gefragt, da unterschiedliche Steuer- und Bilanzierungssysteme sowie andersartige Handelsbräuche zu beachten sind.

Ein genaueres Bild vom deutschen Leasing-Markt erhält man, wenn man die Leasing-Gesellschaften nicht nur nach ihrer Größe, sondern vor allem hinsichtlich der zu finanzierenden Leasing-Objekte und der Eigentumsverhältnisse unterscheidet. Den Löwenanteil machen die Leasing-Gesellschaften aus, die ausschließlich das Mobilien-Leasing betreiben, auf den Bereich des reinen Immobilien-Leasing entfallen nur ca. 5% aller Leasing-Gesellschaften, ca. 50 Gesellschaften sind in beiden Segmenten tätig. Hinsichtlich der Eigentumsverhältnisse ist zu unterscheiden zwischen herstellerabhängigen Leasing-Gesellschaften und solchen, die Tochtergesellschaften von Banken sind. Letztere haben ihren Marktanteil in den letzten Jahren weiter ausbauen können und finanzieren mittlerweile knapp 62% aller Leasing-Investitionen.³

Greift man aus dem Mobilien-Leasing wegen seiner herausragenden Bedeutung das Segment des Fahrzeug-Leasing heraus, so dominiert hier das Hersteller-Leasing mit einem Marktanteil, der in den letzten zehn Jahren stetig gestiegen ist, und mittlerweile deutlich über 70% liegt. Auf die sieben größten Leasing-Gesellschaften, darunter nur eine markenunabhängige Gesellschaft, entfällt alleine ein Marktanteil von über 62%, wobei auch hier die Konzentration in den letzten Jahren deutlich zugenommen hat. Für die Automobilhersteller ist Leasing vor allem ein Absatzinstrument, dessen Bedeutung in der Zukunft noch zunehmen wird: Durch die Einführung des Euro sowie durch die absehbaren Veränderungen in der Händlerstruktur wird sich der Wettbewerb auf dem Fahrzeugmarkt erheblich verschärfen. Um so wichtiger wird es künftig für die Automobilhersteller sein, nicht nur attraktive Produkte, sondern auch attraktive, auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnittene Finanzierungsformen anbieten

³ Vgl. Bundesverband Deutscher Leasingunternehmen e.V., 2001; download.

zu können. Dass diese Entwicklung die Konzentrationsprozesse weiter fördern wird, liegt auf der Hand. Die Situation auf dem Markt für das Immobilien-Leasing ist schon seit Jahren durch eine hohe Konzentration auf ganz wenige Gesellschaften gekennzeichnet.

Banken aus dem In- und Ausland, Sparkassen sowie andere Unternehmen aus dem Finanzsektor halten rund 70% aller Beteiligungen an Leasing-Gesellschaften, der Anteil der Industrie liegt bei 19%.⁴ Unabhängige Leasing-Gesellschaften, d. h. Gesellschaften, die weder von einem Hersteller noch von einer Bank abhängig sind, gibt es so gut wie gar nicht mehr. Die einzelnen Beteiligungsverhältnisse der Banken und Sparkassen und die jeweiligen Prozentanteile sind ständigen Veränderungen unterworfen, wobei die Banken teilweise sehr unterschiedliche Strategien einschlagen. So hat sich z.B. die Deutsche Bank im Zuge ihrer Umstrukturierungen aus dem Bereich des Mobilien-Leasings zurückgezogen, indem sie ihre Tochtergesellschaften an die Société Générale verkauft hat. Die Commerzbank hat ihre Leasing-Tochtergesellschaft kürzlich in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und plant einen Börsengang. Die Dresdner Bank hat dagegen ihre Leasing-Beteiligungen aufgestockt, auch die HypoVereinsbank ist nach wie vor stark im Leasingbereich engagiert. Daneben haben einige ausländische Banken wie z.B. die Banque Nationale de Paris oder die Société Générale erhebliche Beteiligungen erworben. Auch wenn die Strategien, die die einzelnen Banken einschlagen, sehr unterschiedlich sind, so wird doch ein gemeinsamer Trend sichtbar: Dort, wo Leasing als Kernkompetenz einer Bank definiert wird, werden die Leasing-Aktivitäten weiter ausgebaut, wo dies nicht der Fall ist, trennt man sich vom Leasing-Geschäft. Auch diese Entwicklung wird den Konzentrationsprozess in der Leasing-Branche weiter forcieren.

Für die Banken ist Leasing ein Alternativprodukt zur Kreditvergabe. Inwieweit die Banken an einer weiteren Ausweitung des Leasing interessiert sind, hängt daher entscheidend davon ab, wie sie ihre Position im Kreditgeschäft für die Zukunft definieren. Ein Faktor, der hierbei eine wichtige Rolle spielen wird, ist Basel II. Vor allem für Unternehmen mäßiger Bonität wird die Kreditfinanzierung

⁴ Vgl. Wassermann, H.: Leasing 2001: 2055 Gesellschaften, in: Finanzierung, Leasing, Factoring, 6/2001, S. 252.

aufgrund einer deutlich höheren Eigenmittelunterlegung erheblich teurer werden. Um so größer ist gerade für diese Kreditnehmer der Anreiz, auf das nicht von der Regulierung betroffene Leasing-Geschäft auszuweichen. Inwieweit dies möglich ist, hängt nicht zuletzt davon ab, ob die Leasing-Gesellschaften in der Lage sind, Ausfallrisiken wirksam begrenzen zu können. Gefragt sind vor allem der Aufbau eines leistungsfähigen Risikomanagements sowie Objektkompetenz. Investitionen in dieses Know-how haben Fixkostencharakter, sie werden den Trend zur zunehmenden Konzentration in der Leasing-Branche weiter forcieren.