



**Gutes Geschäft** | Das Leasing gewerblich genutzter Fahrzeuge legte auch dieses Jahr weiter zu. Vor allem die Captive-Gesellschaften profitierten davon



Foto: Jakob Jirsak/Adobe Stock

## Von IFRS 16 bis Lease Techs

**Fachkongress** | Steuerliche, rechtliche und digitale Trends in der Leasingbranche standen auf der Agenda des 15. Leasing-Symposiums von Leasoft Mitte September im oberfränkischen Kloster Banz.



**Die Redner beim Leasing-Symposium 2017** | Veranstalter und Gastgeber Michael Kroll von Leasoft, Arno Städtler vom Ifo Institut München, Maarten Baljet von Bähr & Fess Forecast, Thomas Ax, Kanzlei Ax Rechtsanwälte, Peter Adolph, FAS AG, und Natalia Weiss von IBM Global Business Partners (v.l.n.r.)

Das Leasing boomt, insbesondere bei den gewerblich genutzten Fahrzeugen. Auch wenn Dieselgate und die Diskussion rund um den Einsatz des Selbstzünders die Entwicklung beeinflussen: Dem insgesamt positiven Trend der Investitionen in den Pkw-Bereich tut dies aktuell keinen Abbruch.

Das ist eines von vielen Ergebnissen aus Erhebungen, die Arno Städtler vom Ifo Institut München auf dem Leasoft Leasing Symposium 2017 Mitte September im oberfränkischen Kloster Banz vorgestellt hat. Städtler führte für die robuste Entwicklung unter anderem die Zahlen des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) zum Neugeschäft im ersten Halbjahr 2017 im Mobilien-Leasing an. Hier wird nach Berechnungsstand Anfang September ein Wachstum im Vergleich zum Vorjahreszeitraum von 6,7 Prozent erreicht. Kern des Geschäftsfeldes sind wiederum die Fahrzeuge.

Im Gegensatz zu den Captives ist das Geschäft der Non-Captives jedoch rückläufig. Es sei zu merken, dass sich zum Teil große und potente Anbieter zurückgezogen hätten. Das gründe etwa auf die Schwäche der Banken als Muttergesellschaften. Diese Lücke füllten oft die Captives, was insgesamt zu hohen Leasingquoten in diesen Bereichen führe. So belief sich der Anteil am Leasing-Neugeschäft mit Straßenfahrzeugen laut BDL in 2016 insgesamt auf rund 76 Prozent. Zudem betrug speziell im gewerblichen Kfz-Leasing die Leasingquote nach Stückzahlen rund 65 Prozent sowie nach Wert rund 68 Prozent.

**Pkw-Markt im Umbruch** | Nichtsdestotrotz befindet sich der Pkw-Markt laut Städtler im Umbruch. Als Ursache dafür sieht er etwa eine zyklische Ermüdung, das erreichte Sättigungsniveau und Downsizing. Zugleich gebe es aber positive Wirkkräfte wie den hohen Ersatzbedarf aufgrund des durchschnittlichen Alters von 9,3 Jahren im deutschen Pkw-Bestand und neue Geschäftschancen durch Sharing-

Economy, um die junge Generation zu erreichen. Generell bieten die Dienstleistungen und Convenience-Produkte für den Leasingexperten des Ifo Instituts weiterhin elementare Chancen, um bei Niedrigzinsen und hoher Liquidität im Markt noch Erträge zu erwirtschaften. Schließlich senke das Leasing die Transaktionskosten und entlaste in Verbindung mit Full-Service-Paketen die Leasingnehmer. Wie Leasoft-Geschäftsführer und Symposium-Veranstalter Michael Kroll stuft Städtler das Leasing auch als Innovationstreiber ein, beispielsweise bei den E-Fahrzeugen. Diese kommen seiner Meinung nach im ersten Schritt vor allem durch Leasing auf den Markt.

**Restwerte und ihr Entstehen** | Wie sich die Ermittlung der Restwerte für Fahrzeuge gestaltet und welche Einflüsse ausschlaggebend sind – von automobilen Faktoren wie Klasseneinteilung, Varianten und Konkurrenz sowie individuelle Aspekte wie Design bis hin zu externen Größen wie Steuern oder politische Entscheidungen –, das erläuterte Maarten Baljet, Director Sales & Consulting bei Bähr & Fess Forecast.

Dabei kam auch der Diesel nicht zu kurz: Zu bedenken gab Baljet, dass die Antriebsform und die Restwerte bereits seit einigen Jahren – unabhängig von Abgaskandal und drohenden Einfahrverboten in Städten – schleichend unter Druck geraten seien. Hintergrund: Die Unwucht bei der Nachfrage nach Dieselfahrzeugen auf dem privaten Gebrauchtwagen-Markt habe im Verhältnis zur steigenden Zahl der geleasteten Fahrzeuge durch das gewerbliche Segment und damit an zu vermarktenden Gebrauchtwagen sukzessive zugenommen. Demnach sei die Differenz zwischen privater Nachfrage und der steigenden Zahl an Leasingrückläufern aus den B2B-Geschäften folglich größer geworden.

Die rechtlichen Grundlagen des kommunalen Leasings legte Rechtsanwalt Thomas Ax, Seniorpartner und Inhaber der Kanzlei Ax Rechtsanwälte, dar. Da sich die Vorgaben von Bundesland zu Bundesland unterscheiden, hat der Referent zu dem komplexen Thema nun auch einen Leasing-Leitfaden verfasst, in dem die Rahmenbedingungen für die 16 Bundesländer zusammengefasst sind. Bestellbar ist das Buch, eine Textsammlung mit Erläuterungen, im Ax Verlag.

**Wie Unternehmen auf IFRS 16 umstellen** | Peter Adolph, Partner der FAS AG in Stuttgart und dort zuständig für den Leasingbereich, brachte die anwesenden Führungskräfte über die aktuellen Entwicklungen bei der Umsetzung des IFRS 16 auf den Laufenden. Änderungen, die in der Internationalen Rechnungslegung 2019 in Kraft treten, nehmen die Leasingnehmer in die Pflicht, künftig ein Nutzungsrecht sowie eine Leasingverbindlichkeit für nahezu alle Leasingverträge bilanzieren zu müssen.

Unternehmen, die sich als Leasingnehmer damit beschäftigen, haben in der Praxis einige Herausforderungen zu bewältigen. Laut Adolph hat sich gezeigt, dass etwa fehlende Transparenz über die Miet- und Leasingverhältnisse erheblichen Aufwand für die Datenbeschaffung und -verarbeitung nach sich zieht. Auch signifikante Auswirkungen auf die Kenngrößen der Financial Performance seien festzustellen. So habe in einem Fall zum Beispiel eine Impact-Analyse ergeben, dass die aktivierten Finanzierungs-Leasingverträge nach IFRS 16 im Vergleich zum bisher angewendeten IAS 17 um 30 Prozent respektive mehrere hundert Millionen Euro abwichen. Nichtsdestotrotz bestehe jetzt schon die Chance darin, eine schnelle Qualitätsverbesserung der aktuellen Anhangangaben für einen „weichen“ Übergang auf IFRS 16 zu erreichen.

**Leasen über Online-Plattformen?** | Mischen Lease Techs, also Anbieter, die rein virtuell über eine Online-Plattform agieren, bald den Markt auf? Natalia Weiss, Business Development der IBM Digital Busi-

ness Group, ging der Frage nach, ob eine Welle der digitalen Transformation im Leasingmarkt bevorstehe. Zwar schreite die Digitalisierung auch hier voran, nicht zuletzt durch verändertes Kundenverhalten und der Nachfrage nach Sharing- und Mobilitätslösungen. Die Implementierung der Geschäftsmodelle sei aber mit vielen Herausforderungen verbunden, etwa der Darstellung aller Daten zu Produkt und Preis auf einer Plattform und der strukturierten Zusammenführung der Daten.

Insbesondere im Automobilmarkt könnten Lease Techs in Deutschland Transparenz über Preise und vergleichbare Objekte schaffen sowie Preistransparenz über Aggregation von Echtzeitdaten. Für Weiss stecken die Lease Techs derzeit generell noch in den Kinderschuhen. Ungeachtet dessen ist sie auch der Meinung, dass die neuen Player nicht disruptiv wirkten, sondern es vielmehr zu einer engen Verzahnung zwischen klassischen Leasing- und neuen Lösungsanbietern komme. Letztere würden dabei beispielsweise zu Service Providern für Banken, Händler und andere Marktteilnehmer oder böten White-Label-Lösungen an.

Den Ausführungen folgten eifrige Diskussionen. Tenor: Was aktuell unter dem Begriff verstanden werde, machten einige Leasinggeber schon seit mehreren Jahren ohne viel Aufhebens oder kooperierten in diesem Bereich: nämlich Online-Plattformen zur Kundengewinnung zu betreiben. Gleichwohl seien sie sich der digitalen Neuerungen und schnellen Entwicklungszyklen bewusst und überprüften, welche Möglichkeiten bestünden und für die Zukunft noch genutzt werden könnten.

| Annemarie Schneider

Anzeige

**w** wash-app

**Sauberer Fuhrpark.  
Sauberer Auftritt.  
Saubere Rabatte.**

Glänzen Sie mit günstigen Preisen  
und unserem deutschlandweiten  
Waschstraßen-Netz.

Jetzt Informationen anfordern!  
info@meine-waschstrasse.de

www.meine-waschstrasse.de

Ein Produkt der SAITOWAG