

Gemeinsam „brummen“ – Finanzierungen aus einer Hand

Die Deutsche Leasing intensiviert über Produkte, Services und Systeme weiter die Zusammenarbeit mit der Sparkasse

Börsen-Zeitung, 13.5.2017
 Deutschland brummt. Damit ist nicht nur die solide Konjunktur gemeint, sondern auch die aktuelle Mittelstandskampagne der Sparkassen: „Brummen ist einfach“. Sie zeigt, dass die Sparkassen gemeinsam mit ihren Verbundpartnern Mittelstands-

rer breiten regionalen Präsenz sind die Sparkassen für über 40% der mittelständischen Unternehmen in Deutschland die Hausbank. Und genau für diese Kundengruppe der Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkunden bietet die Deutsche Leasing als Asset-Finance-Partner flexible und

ale: erstens durch die Reduktion der fachlichen Komplexität für die Sparkassenberater, zweitens durch geringeren Aufwand für die Experten der Deutschen Leasing und drittens – vielleicht der wichtigste Punkt – durch mehr Kundenorientierung mit passgenauen Produkten und ergänzenden Services.



Von
Kai Ostermann

Vorstandsvorsitzender der Deutschen Leasing AG

passgenaue Finanzierungslösungen für ihre Investitionen. Die Intensivierung der Partnerschaft zwischen Sparkassen und Deutsche Leasing wird schon seit einigen Jahren konsequent vorangetrieben. Mit Erfolg: Im Geschäftsjahr 2015/16 hat das Kooperationsgeschäft um 14% zugenommen und ein Neugeschäft von 3,9 Mrd. Euro erreicht – ein neuer Rekordwert.

Die Sparkassen stehen heute mehr denn je vor der Herausforderung, die wachsenden, zugleich sehr unterschiedlichen Bedürfnisse der Zielgruppe Geschäfts-, Gewerbe- und Firmenkunden zu bedienen. Während bei größeren Firmenkunden häufig Spezialexpertise und maßgeschneiderte Angebote gefordert sind, geht es gerade bei Geschäfts- und Gewerbetunden häufig um einfache und vor allem schnelle Lösungen.

finanzierer Nummer 1 sind. Einer dieser Verbundpartner ist die Deutsche Leasing, die als Asset-Finance-Partner Firmenkunden auf dem deutschen wie auf internationalen Märkten begleitet.

Durch ihre weitere Fokussierung, einerseits auf das großvolumige Spezial- und Projektgeschäft und andererseits auf das Systemgeschäft mit klei-

Das standardisierte Systemgeschäft der Deutschen Leasing hat den Vertrieb kleinvolumiger Finanzierungen deutlich beschleunigt und vereinfacht. Von leistungsfähiger IT und umfassenden Datenbanken unterstützt, ist bei vielen Finanzierungslösungen heute keine Handarbeit mehr nötig. Seit der Integration unseres Angebotssystems in das sparkasseneigene Bankensystem OSPlus können die Sparkassenberater aus ihrer gewohnten Arbeitsumgebung heraus Finanzierungen für Investitionen von bis zu 150000 Euro innerhalb weniger Minuten prüfen und eine kompetente Entscheidung treffen.

Alternativen zum Bankkredit

Bei der Finanzierung nutzt der deutsche Mittelstand immer häufiger Alternativen zum Bankkredit: Mit einem Volumen von über 64 Mrd. Euro wurde 2016 fast ein Viertel aller Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland per Leasing finanziert. Rund 85% der 1,8 Millionen Leasing-Neuverträge wurden von mittelständischen Unternehmen abgeschlossen. Ebenso Factoring: Das Volumen des Forderungsverkaufs hat 2016 auf 217 Mrd. Euro zugelegt. Über 90% der 27000 Factoring nutzenden Unternehmen waren Mittelständler, die für 60% des gesamten Factoringvolumens standen.

So ergänzen sich Deutsche Leasing und die Sparkassen ideal. Mit ih-

„Das standardisierte Systemgeschäft der Deutschen Leasing hat den Vertrieb kleinvolumiger Finanzierungen deutlich beschleunigt und vereinfacht.“

neren Finanzierungsvolumen, will die Deutsche Leasing diesen Anteil in Zukunft weiter ausbauen.

Vor allem im Systemgeschäft, das auf einer größtmöglichen Integration der digitalen Systeme beider Partner beruht, sehen wir große Potenzi-

Höhere Risikopräzision

Was weder Kunden noch Sparkassenberater sehen, sind die Prozesse, die bei einer Angebotsprüfung im Hintergrund ablaufen. Entscheidend dabei ist die präzise Analyse des Risikos, das sich zusammensetzt aus dem Restwert-Risiko (Wert des finanzierten Objekts nach Ablauf des Vertrages), dem Vertragsrisiko (Berücksichtigung aller relevanten Aspekte) und dem Bonitätsrisiko (Kre-



Gemeinsam mit ihren Verbundpartnern sind die Sparkassen Mittelstandsfinanzierer Nummer 1. Die Deutsche Leasing ist einer dieser Verbundpartner und begleitet als Asset-Finance-Partner Firmenkunden auf deutschen und internationalen Märkten.

Foto: Deutsche Leasing

ditwürdigkeit des Kunden sowie die Besicherung). Auf Basis dieser Risiken werden Konditionen der Finanzierungslösung kalkuliert. Je präziser diese Analyse ist, desto besser und damit auch konkurrenzfähiger ist schließlich das Angebot an den Kunden.

Wichtig dabei ist, die unterschiedlichen Kundengruppen auf Seiten der Deutschen Leasing abzubilden. Mag beispielsweise ein Freiberufler auch ein völlig anderes Risikoprofil als ein mittelständisches Produktionsunternehmen haben, ist er dennoch ein potenziell interessanter Kunde. Auch im Hinblick auf den hohen Druck auf die Margen ist Präzision bei der Entwicklung der Finanzierungslösung entscheidend. Diese Analyse ist heute durch IT-Unterstützung deutlich vereinfacht und wird zum Teil schon automatisch vorgenommen.

So vielfältig die Bedürfnisse der Kunden heute sind, so vielfältig sind auch die Lösungen. Natürlich geht es bei den Terminen zwischen mittelständischen Kunden und Sparkassenberatern grundsätzlich immer noch um eines: Kapital für Investitionen. Doch für die spätere Finanzierungslösung ist das Verständnis der Situation des Kunden und seines Vorhabens entscheidend:

Wer ist der Kunde, in welcher Branche ist er tätig? Warum benötigt er zusätzliches Kapital und mit welchem Ziel?

Ein Bauunternehmer, der bei saisonal stark schwankenden Einkünften in neue Maschinen investieren will, hat einen völlig anderen Bedarf als ein international tätiger Autoteilehändler, für den die langen Zahlungsziele seiner Kunden eine Belastung darstellen. Früher hätte die wenig passgenaue Lösung für beide vielleicht „Kredit“ gelautet – mit den entsprechenden bilanziellen Konsequenzen. Heute erhält der Bauunternehmer einen Leasingvertrag mit variablen Raten und der Teilehändler nutzt Factoring, um seine Liquidität zu schonen und das Delkredererisiko aktiv zu managen.

Investitionen absichern

Versicherungen sind ein weiterer Service, den wir gemeinsam mit den Sparkassen und in Kooperation mit der SV Sparkassenversicherung unseren Kunden bieten werden. Jeder Finanzierungsvertrag wird in Zukunft automatisch ein Angebot beinhalten, das finanzierte Objekt zu versichern. Diese Versicherungen können die Kunden ohne weitere Formalitäten direkt abschließen. Das ist für

die Firmenkunden komfortabel, denn für finanzierte Objekte besteht Versicherungspflicht, die sie andernfalls nachträglich nachweisen müssten. Für den Sparkassenberater bedeutet dieses Angebot ebenfalls eine Vereinfachung, denn es enthält bereits die zum Objekt passende Versicherung und die kalkulierte Prämie. Und für die Deutsche Leasing bringt die direkt abgeschlossene Versicherung neben einem nachweislich besicherten Objekt auch eine erhöhte Wertschöpfung mit sich.

Begleitung ins Ausland

Die globalisierte Wirtschaft ist schon seit vielen Jahren eine Chance, die der deutsche Mittelstand nutzt. Deshalb begleiten wir auch unsere Kunden schon seit über 20 Jahren mit mittlerweile 22 Landesgesellschaften in die Märkte weltweit – ins europäische Ausland ebenso wie nach China, Russland, Brasilien und in die USA. Dieser Trend setzt sich fort: Laut der Frühjahrsumfrage 2017 des Deutschen Industrie- und Handelskammertags (DIHK) will ein

„Von leistungsfähiger IT und umfassenden Datenbanken unterstützt, ist bei vielen Finanzierungslösungen heute keine Handarbeit mehr nötig.“

Rekordanteil von 49% der deutschen Industrieunternehmen im Ausland investieren. Auch die geplanten Budgets steigen: Fast jeder dritte auslandsaktive Betrieb plant höhere Auslandsinvestitionen. Die gemeinsame Aufgabe der Deutschen Leasing und der Sparkassen ist es daher, den mittelständischen Kunden für ihre Auslandspläne Finanzierungslösungen zu unterbreiten, die die lokale Verwurzelung des Unternehmens ebenso abdecken wie die notwendige Kenntnis der internationalen Märkte.