

Unternehmen

## Mehr Schatten als Licht

Eine ganz neue Erfahrung für die Branche: Erstmals schrumpft ihr Markt, die Banken ziehen sich zurück. Jetzt sind Ideen gefragt

Von Friederike Nagel

Daniel van Wyk ist froh, dass die Feierlaune seiner Kunden ungebrochen ist – trotz der allgemeinen Konjunkturlage. Bei der Oscar-Verleihung, beim Konzert zu Barack Obamas Amtseinführung, bei vielen kleinen Events: Wyk baut auch in diesem Jahr seine Leuchten überall dort auf, wo Dinge in einem besonders schönen Licht erscheinen sollen. Denn sein Unternehmen Leasconcept baut weltweit teure Leucht- und Tontechnik als Leasinggüter auf.

„Veranstaltungen und Gastronomie sichern bei uns 20 Prozent des Umsatzes ab“, sagt Wyk. „Dieser Bereich läuft nach wie vor ganz gut.“ Allerdings merke er bei anderen Geschäftsbereichen, wie beispielsweise im Pkw-Leasing, dass sich die Zurückhaltung im Markt deutlich bemerkbar mache. „Das Jahr 2009 gehen wir mit einer sehr konservativen Planung an, die Refinanzierung bereitet auch uns Probleme“, sagt Wyk.

### Früher bedeutete der Abschwung ein Plus bei den Marktanteilen

In seinen Augen hilft dem Unternehmen momentan, dass es sehr breit aufgestellt sei – auch bei den Refinanzierern. Namhafte Kreditinstitute wie die angeschlagene HSH Nordbank ziehen sich derzeit aus der Finanzierung von Leasinggeschäften zurück. Die Folgen treffen die Branche hart. „Viele kleine Anbieter werden vom Markt verschwinden, eher aber durch Konzentration als durch Konkurs“, sagt Arno Städtler vom Münchner Wirtschaftsforschungsinstitut Ifo. Das Leasinggeschäft lebe schließlich von Investitionen. Die Ausrüstungsinvestitionen brechen laut dem aktuellen Ifo-Investitionsindex derzeit allerdings extrem ein. Im letzten Quartal 2008 gingen diese um nominal 5,5 Prozent gegenüber dem Vorquartal zurück. „Bei früheren Krisen

konnten die Leasingfirmen den Abschwung durch Marktanteilsgewinne ausgleichen“, sagt Städtler. Momentan gelinge das nicht mehr. Im Februar bewerteten 32 Prozent der Ifo-Befragten ihre Lage als miserabel.

Doch der Experte glaubt auch, dass, sobald die Krise abklinge, „die Leasingunternehmen wieder ganz schnell vorne dabei sind.“ Vor allem durch Neues in der Energiespartentechnik werde der nächste große Schub ausgelöst. „Banken können die Technologiesprünge gar nicht so schnell beurteilen, wie der Markt sie nachfragen wird“, sagt Städtler.

Noch bleibt 2009 aber das Jahr der Herausforderungen für viele Leasingfirmen. „Wir haben uns einiges für dieses Jahr vorgenommen“, sagt Ludger Reffgen, Geschäftsführer beim Flottenleasing-Anbieter ASL. Gemeint ist damit eine klare Serviceoffensive. „Für unsere Kunden stehen ja die Kosten im Vordergrund“, sagt Reffgen. So wolle man Produkte für eine noch effizientere Abwicklung anbieten. Kunden könnten Verträge verlängern und so beispielsweise die durchschnittlichen Kilometerkosten senken. „Wenn wir den Vertrag umstellen, erstatten wir dem Kunden sein zu viel gezahltes Geld zurück“, sagt Reffgen.

Insgesamt steht aber die Flottenbranche mächtig unter Druck. Selbst das Boom-Thema grüner Fuhrpark steht in Zeiten von schwindender Liquidität nicht mehr ganz oben auf der Wunschliste der Kunden. „Cash ist der King“, heißt es da viel eher. Trotzdem setzen Anbieter wie ASL weiterhin auf ein spezielles Umweltprogramm für Firmenfahrzeuge. Reffgen geht davon aus, dass die Themen Energie- und Ressourcenverbrauch doch wieder wichtiger werden. Am Ende seien die Gebrauchtmärkte für neue, CO<sub>2</sub>-sparende Fahrzeuge stabiler als die weniger umweltfreundlicher Limousinen. Das entspanne langfristig die Situation beim Verkauf zurückgegebener Leasingautos.

Der von ASL eingeschlagene Weg entspricht der aktuellen Entwicklung in der



Ob zum Open-Air-Konzert bei der Einführung von Barack Obama oder bei Feierlichkeiten an der Berliner Siegessäule: Die Leuchten werden geleast. Foto: dpa

Leasingbranche. Im ersten Halbjahr 2008 sah es zunächst noch recht gut aus für viele Anbieter. Erst Ende des Jahres kam es zum plötzlichen Einbruch – gemittelt aus den beiden Halbjahren wurde ein kleines Wachstum von 3,3 Prozent erwirtschaftet. Experten gehen davon aus, dass im Frühjahrskartal 2009 das Geschäft noch weiter einbricht. Da müssen neue Ideen her.

„Das Problem liegt für uns derzeit vor allem auch in der Kreditbeschaffung“, sagt Friedhelm Westebbe, Geschäftsführer des Bundesverbands Deutscher Lea-

sing-Unternehmen. „Diese ist sehr zeitaufwendig geworden, auch die Zahlungsstörungen nehmen zu.“ Das alles könne von Leasinggesellschaften gar nicht aufgefangen werden. Solange aber Leasing nicht allzu teuer wird, spielt die Geldknappheit auch auf Kundenseite den Unternehmen sogar in den Schoß. Kunden leasen Anlagen und Mobilien momentan eher, anstatt sie kreditfinanziert zu kaufen. Bei steigenden Kosten, wie sie derzeit durch das Überangebot an frisch produzierten Autos entstehen, könnte diese Kette aber schnell wieder abreißen.

Viele Leasingunternehmen wollen sich aber noch nicht ins Bockshorn jagen lassen. Im Gegenteil: Sie gehen längst fällige Umstrukturierungen an – wie etwa die Umstellung auf kleinere und energieeffizientere Autos. Außerdem schlage durch diesen erzwungenen Ausleseprozess die Stunde der Generalisten, glaubt Wyk von der Firma Leasconcept. Die neue Aufsichtsregelung sei die viel größere Herausforderung als die Finanzkrise. „Die Kleineren können doch die ganzen Anforderungen bald gar nicht mehr erfüllen“, sagt er. Immer mehr, so klagen viele Un-

ternehmen, würden sie unter die Kontrolle der Bafin gestellt werden. Der gesamte Umstellungsaufwand kostet viel Geld.

Dabei versuchen viele die Krise zu nutzen, um sich auf ihr Urgeschäft zu besinnen: Unternehmensnahe Dienstleistungen, kurz Service. Die Anbieter wollen ihren Kunden mehr bieten als die reine Finanzierungslösung. „Full-Service wird größer werden“, sagt Reffgen, auch weil wir Losgrößenvorteile erzielen können, die einfach günstiger sind. Das ist wohl kein schlechtes Argument in Zeiten wie diesen.

## Flugzeug-Leaser LFC in Turbulenzen

Die zum krisengeschüttelten US-Versicherer AIG gehörende weltgrößte Flugzeug-Leasinggesellschaft ILFC braucht neue Milliardenkredite vom Staat. Das frische Geld solle den von AIG angestrebten Verkauf der Leasinggesellschaft erleichtern, berichtet die *Financial Times*. ILFC ist der größte Kunde der Flugzeugbauer Airbus und Boeing. Ein Ausfall wäre für die Hersteller dramatisch. Der weitgehend verstaatlichte und mit etwa 180 Milliarden Dollar gestützte AIG-Konzern muss sich zu seiner Rettung von großen Sparten trennen. ILFC ist profitabel, benötigt aber für sein Leasinggeschäft viel flüssiges Kapital. Der Zugang dazu ist durch die AIG-Probleme und durch die Finanzkrise massiv erschwert. Über den Verkauf führe ILFC bereits fortgeschrittene Gespräche mit drei Gruppen privater Beteiligungsgesellschaften. Ohne eine gesicherte Finanzierung des laufenden ILFC-Geschäfts sei eine Übernahme allerdings recht unwahrscheinlich, so die Zeitung. Der Leasing-Riese hat derzeit 168 Flugzeuge in einem Gesamtwert von 16,7 Milliarden Dollar bei der EADS-Tochter Airbus sowie bei Boeing in Bestellung. Sie sollen bis 2019 geliefert werden, ein guter Teil davon noch im laufenden Jahr. AIG hatte erst Ende März nach eindringlichen Warnungen von ILFC vor einer Pleite die weitere Unterstützung der Tochter auch durch die erhaltenen Staatshilfen bekräftigt. Viele Fluggesellschaften leasen Maschinen über ILFC, um eigene Kapitalreserven zu schonen. dpa

## Firmen können Fahrradflotten leasen

Mit dem geleastem Rad ins Büro: Firmenkunden können beim Hersteller Riese und Müller ab sofort Fahrräder leasen. Auf Rad umsteigen lohne sich, argumentiert das Unternehmen. Gerade in der Stadt sind Fahrten mit dem Auto schon lange kein Spaß mehr – der Verkehr staut sich und Parkplätze sind schwer zu finden. Wer hier aufs Fahrrad setzt, ist meist schneller, günstiger, gesünder und umweltschonend unterwegs. Im Gegensatz zum Kauf von Betriebsfahrrädern sichert das Fahrrad-Leasing eine höhere Liquidität für den laufenden Geschäftsbetrieb – bilanzneutral und zu transparenten Konditionen. Eine spezielle Versicherung deckt den Diebstahl- und Reparaturkostenschutz ab. Riese und Müller bietet sieben Modellreihen und verschiedene Ausstattungsvarianten an. Durch Farboptionen und individuelle Anpassung können die Kunden ihre persönlichen, einheitlich gestalteten Firmen-Fahrräder auf die Straße bringen. SZ

## Neue Leasingideen

# Imker auf Probe

In Schleswig-Holstein kann man sein eigenes Bienenvolk mieten

Mitten in Schleswig-Holstein, im Kreis Rendsburg-Eckernförde, setzt ein Verein gezielt auf ein besonderes Leasing-Gut – trotz Krise: Dort kann man ein ganzes Bienenvolk leasen. Hans-Heinrich Büller, Vorsitzender des Imkervereins Nortorf und Umgebung, erklärt, wie Bienenleasing funktioniert und warum es sich auch finanziell rentiert.

**SZ:** Wie kommt man auf die Idee, Bienen zum Leasing anzubieten?

**Büller:** Die Idee hatte ich vor zwei Jahren – weil unserem Verein der Imker-Nachwuchs fehlte. Über die Möglichkeit, zunächst ein Bienenvolk zu leasen, möchten wir Interessierte an die Imkerei heranführen. Neulinge können so unverbindlich reinschnuppern. Das ist natürlich mit der Hoffnung verbunden, dass die Leute dabei bleiben.

**SZ:** Und, klappt das?

**Büller:** In der letzten Saison haben wir das Bienenleasing zum ersten Mal angeboten. Vier Leute haben mitgemacht, und alle sind dabei geblieben und Mitglied im Verein geworden. Für den Verein ist das ein Mitgliederzuwachs um mehr als zehn Prozent, das ist schon toll. Diese Saison übersteigt die Nachfrage sogar das Angebot: Wir haben zehn Anmeldungen, können aber derzeit nur acht Bienenvölker zum Leasing anbieten. Zwei Interessenten konnte ich also leider nicht unterbringen.

**SZ:** Wie läuft das Bienenleasing ab?

**Büller:** Der Leasingnehmer zahlt einmalig 95 Euro, dafür bekommt er für eine Saison ein Bienenvolk. Der Imker, dem

das Volk gehört, betreut es auch weiterhin. Der Leasingnehmer wird aber während der Saison, die von April bis September läuft, vier, fünfmal zum Imker eingeladen. Für diese Besuche müssen zwei bis drei Stunden eingeplant werden. Er kann zuschauen, aber auch mitmachen, wenn er möchte. So sieht er, dass das Imkerhandwerk auch mit Aufgaben und Verpflichtungen verbunden ist – während der Saison kann ich als Imker zum Beispiel nicht so einfach in Urlaub fahren. Nach der Honigernte im Juni und Juli erhält der Leasingnehmer außerdem zehn Kilogramm Honig vom eigenen Bienenvolk und, wenn er möchte, am Ende der Saison einen Ableger – den Grundstock für das eigene Volk und die eigene Honigproduktion.

**SZ:** Kann jedermann ein Bienenvolk leasen?

**Büller:** Jeder kann mitmachen, spezielle Kenntnisse braucht es nicht. Die spezielle Schutzkleidung wird auch von uns gestellt, nur ein bisschen Zeit muss er selbst mitbringen.

**SZ:** Abgesehen vom Spaß an der Sache – lohnt sich das auch finanziell?

**Büller:** Sicher, die 95 Euro kriegt der Leasingnehmer wieder rein. Allein die zehn Kilogramm Honig sind gut 80 Euro wert. Wenn er dabei bleibt und richtig in die Hobby-Imkerei einsteigt spart er sogar Geld: Ein Ableger kostet um die 70 Euro, ein Honigbienenvolk gar 150 bis 200 Euro. Und im nächsten Jahr kann er dann seinen eigenen Honig ernten.

Interview: Laura Schoen



Mobilien-Leasing mal anders: Um Nachwuchs-Imker für die Aufzucht von Bienen zu begeistern, kann man ein Volk erst mal mieten. Foto: ddp



## Maßgeschneiderte Lösungen für Leasing weltweit.

Unsere maßgeschneiderten Finanzierungskonzepte erleichtern Ihnen die Investition in die Zukunft. Ob Transportmittel zu Lande, zu Wasser oder in der Luft, Maschinen für drinnen oder draußen oder modernste IT- und Energietechnik – mit dem Mobilienleasing-Programm der SüdLeasing sind Sie bestens aufgestellt und arbeiten erfolgreich mit neuestem Equipment.



Man least viel Gutes über uns.

www.suedleasing.com · info.de@suedleasing.com

## LEASING

Verantwortlich: Werner Schmidt  
Redaktion: Friederike Nagel  
Anzeigen: Jürgen Maukner

SZdigital: Alle Rechte vorbehalten – Süddeutsche Zeitung GmbH, München  
Jedliche Veröffentlichung exklusiv über www.sz-content.de

bagreip  
SZ20090409S113225