

## **Bilanzpressekonferenz 2019**

Kai Ostermann  
Vorstandsvorsitzender  
Deutsche Leasing AG, Bad Homburg v. d. Höhe

**Deutsche Leasing AG**  
Zentrale  
Frölingstraße 15 – 31  
61352 Bad Homburg v. d. Höhe  
[www.deutsche-leasing.com](http://www.deutsche-leasing.com)

Katrin Krause  
Pressesprecherin  
Telefon +49 6172 88-1170  
Telefax +49 6172 88-1178  
[katrin.krause@deutsche-leasing.com](mailto:katrin.krause@deutsche-leasing.com)

**Es gilt das gesprochene Wort.**

**Frei ab 25. März 2019**

## **Deutsche Leasing: Das Geschäftsjahr 2017/18**

### **Begrüßung**

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Bilanzpressekonferenz zu unserem  
Geschäftsjahr 2017/18, das am 30. September 2018 endete.

Das abgelaufene Geschäftsjahr der Deutsche Leasing Gruppe war  
von ambivalenten Rahmenbedingungen geprägt: anhaltender  
Hochkonjunktur in Deutschland einerseits und zunehmenden  
wirtschaftlichen und politischen Unsicherheiten auf globaler und  
europäischer Ebene andererseits.

In diesem Marktumfeld ist das Geschäftsjahr 2017/18 insgesamt  
zufriedenstellend für die Deutsche Leasing verlaufen.

Wir haben

- unser Neugeschäft gesteigert und liegen damit über dem  
gesamtwirtschaftlichem Wachstum,

- unsere leasingspezifischen Kenngrößen Substanzwert und Wirtschaftliches Ergebnis gesteigert,
- unsere Eigenkapitalbasis weiter gestärkt,
- insbesondere im internationalen Geschäft und im inländischen Geschäft mit Mittelstandskunden und Sparkassenkunden überproportionale Zuwächse erzielt und
- Wachstum bei den Beteiligungen verzeichnet.

Diese gute Entwicklung haben wir in einem Jahr erreicht, in dem einige widrige Umfeldbedingungen unverändert geblieben sind und andere – insbesondere außenwirtschaftliche Risiken – sich erhöht haben.

Erstens sprechen wir von den bekannten Größen aus den Vorjahren: die anhaltende Niedrigzinspolitik der EZB, die weiterhin hohe Liquidität im Markt, Regulatorikanforderungen, der Preis- und Margendruck sowie der zunehmende Wettbewerb, Herausforderungen im Kontext der Digitalisierung.

Zweitens prägten makroökonomische Unsicherheiten den Euroraum und die Weltwirtschaft: die „Brexit“-Tragikomödie, die Schuldsituation einiger EU-Länder, die protektionistischen Tendenzen der USA und die krisenhaften Entwicklungen einiger Schwellenländer.

Drittens beschäftigten uns die Nachwirkungen der Dieselkrise und Fragen zur Mobilität der Zukunft und damit auch die Zukunft der deutschen Automobilhersteller.

Dieses wirtschaftspolitische und marktspezifische „Spannungsfeld“ bestand nicht nur für uns, sondern auch für unsere Kunden und Wettbewerber. Das Umfeld, in dem wir uns als Mittelständler gemeinsam bewegen, ist noch dynamischer geworden und fordert Bestehendes konsequent heraus. Zugleich bietet es uns eine Vielfalt an Chancen, sich zukunftsfähig weiterzuentwickeln und aus eigener Kraft heraus zu wachsen. Die aktuell diskutierten digitalen Entwicklungen – von Künstlicher Intelligenz über smarte Mobilitäts- und Plattformlösungen jeglicher Art bis hin zu nutzungsabhängigen Geschäftsmodellen im Sinne des „Sharing Economy“-Gedankens – sind in unserem Markt und dem unserer Kunden längst treibende Themen von heute und morgen. Diesen haben wir uns im abgelaufenen Geschäftsjahr gestellt und werden sie auch perspektivisch aktiv mitgestalten.

So haben wir als Asset-Finance-Partner des Mittelstands und Asset-Finance-Kompetenzcenter der Sparkassen-Finanzgruppe unser im Vorjahr angekündigtes Zukunftsprogramm konsequent fortgesetzt: Angestoßene Maßnahmen wurden im Geschäftsjahr 2017/18 im Rahmen unserer Unternehmensstrategie 2025 weiter vorangetrieben, optimiert und neue Ansätze in die Wege geleitet. Ganz im Sinne: diversifizierter, digitaler und effizienter für unsere Kunden.

Kommen wir zunächst zu den wesentlichen Indikatoren zu unserem wirtschaftlichen Umfeld des Geschäftsjahrs 2017/18.

### Geschäftsjahr 2017/18

Wenn auch die bereits erwähnten politischen und wirtschaftlichen Unsicherheiten die öffentlichen Diskussionen vor allem zum Ende des abgelaufenen Geschäftsjahres hin zunehmend dominierten, kann man konstatieren, dass sich mit Blick auf unser Geschäftsjahr 2017/18 die konjunkturelle Entwicklung national wie international unverändert auf einem hohen Niveau bewegte und wir insgesamt von einer guten wirtschaftlichen Verfassung sprechen können.

Beginnen wir mit der Betrachtung der Weltwirtschaft, die uns insbesondere aufgrund der exportorientierten, international stark verzahnten deutschen Wirtschaft, aber auch aufgrund unserer eigenen internationalen Präsenz als Deutsche Leasing stark tangiert.

Die Weltwirtschaft expandierte bis zum Sommer 2018; ungeachtet protektionistischer Tendenzen, die insbesondere zu einer Anspannung bilateraler Beziehungen, so zwischen den USA und China, führten. Die USA konnten ihre Wirtschaftsleistung im zweiten Quartal 2018 mit der höchsten Rate der letzten drei Jahre steigern. Von einer echten Zinswende kann wohl keine Rede sein, allerdings erhöhte die US-Notenbank in unserem Geschäftsjahr 2017/18 den Leitzins sukzessive auf 2 Prozent.

In China stiegen aufgrund des privaten Konsums sowie des staatlichen Förderprogramms zur Unterstützung von chinesischen

Unternehmen in Schlüsselbranchen die Importe stärker als die Exporte. Vor diesem Hintergrund investierte die deutsche Industrie vermehrt direkt vor Ort, um auch nah an Innovationen und Kunden zu sein. China gehört damit unverändert zu den wichtigsten Standorten für neue Investitionsprojekte deutscher Unternehmen außerhalb der EU.

Im Euroraum schwächte sich die Konjunktur nach der kräftigen Expansion im Kalenderjahr 2017 zwar in der ersten Jahreshälfte 2018 etwas ab, insgesamt hielt der Aufschwung aber an. So nahmen der private Konsum und die Investitionen unverändert zu. Auf diese Entwicklung hatten der ungeklärte Ordnungsrahmen für den Austritt Großbritanniens aus der EU und die Schuldensituation einiger EU-Länder keine wesentlichen Auswirkungen. Zu Beginn des dritten Quartals 2018 und somit zum Ende unseres Geschäftsjahres wirkte sich die Einführung des neuen Prüfverfahrens WLTP (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) negativ auf die Produktion in der Automobilindustrie in ganz Europa aus.

Der Aufschwung in Deutschland konnte im sechsten Jahr in Folge fortgesetzt werden – getragen durch die Binnenwirtschaft. Laut Sachverständigenrat liegt die Wachstumsrate für das Gesamtjahr 2018 bei 1,6 Prozent. Auch die Ausrüstungsinvestitionen konnten in 2018 mit einer Wachstumsrate von 4,3 Prozent zulegen. Die Investitionen in Bauten entwickelten sich ebenfalls positiv.

Gestützt durch eine gute Auftragslage und einen hohen Auftragsbestand konnte auch die deutsche Maschinenbaubranche weiteres Wachstum verzeichnen. Zahlreiche namhafte Hersteller gehören zu den Kunden und Partnern der Deutschen Leasing. Die Aufträge der exportorientierten Schlüsselbranche stiegen im Gesamtjahr 2018 um reale 5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr.

Branchenübergreifend gewann zudem die fortschreitende Digitalisierung weiter an Bedeutung, sowohl als Wettbewerbsfaktor im internationalen Vergleich als auch für die Produktivitätsentwicklung des Standorts Deutschland. Mit Fokus auf Effizienzsteigerung haben deutsche Mittelständler verstärkt den Bedarf an notwendigen Investitionen in materielle wie immaterielle Güter im digitalen Kontext erkannt und eingeplant. Hier liegen perspektivisch die großen Investitionsvolumina und Entwicklungspotenziale.

In diesem Umfeld konnte die Deutsche Leasing Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18 eine insgesamt positive Entwicklung verzeichnen und ihr solides finanzielles Fundament erneut weiter festigen.

### **Verlauf Geschäftsjahr 2017/18**

Mit einem Neugeschäft von 9,2 Milliarden Euro konnte die Deutsche Leasing Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18 den Vorjahreswert um

rund 4 Prozent übertreffen. Eine insgesamt zufriedenstellende Entwicklung, mit der wir auch gut „im Markt“ liegen.

Zu der positiven Neugeschäftsentwicklung der Gruppe trugen im Geschäftsjahr 2017/18 insbesondere das inländische Geschäft mit Mittelstands- und Sparkassenkunden sowie die ausländischen Tochterunternehmen bei. Insgesamt haben wir in diesen beiden Segmenten ein Wachstum von mehr als 10 Prozent erreicht. Unser Auslandsgeschäft ist mit einer Präsenz in 22 Ländern in Europa, Amerika und Asien breit aufgestellt. Rund zwei Drittel unserer Auslandsgesellschaften liegen mit ihrem Neugeschäft mittlerweile bei über 100 Millionen Euro. Dazu tragen sowohl unser Vendorengeschäft – die Absatzfinanzierung für die Produkte deutscher Hersteller von Maschinen und Anlagen in internationalen Märkten – als auch die Begleitung von Sparkassen- und Landesbankkunden bei ihren Investitionsvorhaben im Ausland bei. Allerdings machen selbst große, wichtige Märkte, wie zum Beispiel China, UK oder Italien, maximal 2 bis 3 Prozent des Neugeschäfts der Deutschen Leasing aus. Daher haben Schwankungen in einzelnen Ländern nur begrenzte Auswirkungen auf das Gesamtergebnis der Deutsche Leasing Gruppe. Die positive Entwicklung im Auslandsgeschäft im abgelaufenen Geschäftsjahr zeigt auch, dass im Geschäftsjahr 2017/18 die politischen Entwicklungen zum Brexit, zur Schuldensituation einiger EU-Länder oder zum Handelskonflikt zwischen den USA und China für viele Unternehmen (noch) keine

reale Rolle im Alltagsgeschäft gespielt haben. Die Geschäftserwartungen haben sich aber kontinuierlich eingetrübt.

In der Deutsche Leasing Gruppe ist die DAL Deutsche Anlagen-Leasing der Spezialist für die Arrangierung und Strukturierung von komplexen und langfristigen Großprojekten. Mit Beginn des Geschäftsjahrs 2017/18 wurde in die DAL das vormalige Geschäftsfeld Information Technology sowie das Medizintechnik-Geschäft integriert. Auch das IT-Geschäft und der Bereich Gesundheitswesen zeichnen sich durch einen hohen Spezialisierungsgrad und Projektcharakter aus. So rücken bei der Strukturierung von Geschäften verschiedene Spezialisten unter dem Dach der DAL enger zusammen und können Synergien gezielter nutzen. Im Geschäftsjahr 2017/18 erreichte die DAL ein Neugeschäftsvolumen von 1,7 Milliarden Euro. Erträge und Betriebsergebnis konnten erneut gesteigert werden, auch wenn im Gegensatz zum Vorjahr weniger sehr große Transaktionen zum Abschluss kamen.

Die DAL Bautech, ein Spezialist für Consulting- und Baumanagement-Dienstleistungen für gewerbliche und sparkasseneigene Immobilien, erzielte im abgelaufenen Geschäftsjahr ihr bisher bestes Ergebnis.

Das Neugeschäft in den einzelnen Geschäftssegmenten (Asset-Klassen) entwickelte sich wie folgt:



In dem volumenmäßig größten Segment Maschinen und betriebliche Einrichtungen konnten wir eine Steigerung von 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielen. Nicht nur trugen wie im Vorjahr erneut unsere Auslandsgesellschaften, sondern auch unser inländisches Geschäft mit Mittelstands- und Sparkassenkunden deutlich zu dieser Entwicklung bei.

Das Segment Straßenfahrzeuge verzeichnete im Vergleich zum Vorjahr eine Steigerung von 11 Prozent. Belastende Marktbedingungen für Pkws, wie die Diskussion um Durchfahrtsbeschränkungen in Städten für Dieselfahrzeuge sowie spürbare Verzögerungen bei Auslieferungen neuer Fahrzeuge infolge des seit dem 1. September 2018 geltenden neuen Prüfverfahrens WLTP, konnten durch die Entwicklung im Nutzfahrzeuggeschäft deutlich kompensiert werden. Die Diesel-Diskussionen und die unklaren rechtlichen Rahmenbedingungen mit drohenden Fahrverboten in Innenstädten haben dazu geführt, dass sich die Mehrerlöse beim Verkauf von Dieselfahrzeugen reduziert haben. Mit unseren eigenen Vermarktungsaktivitäten – in deren Zentrum die autoexpo steht – können wir den Verkauf der Leasingrückläufer aber gut steuern und bestmögliche Preise erzielen.

In unseren Spezial- und Projektsegmenten, Immobilien, Energie und Transport sowie Informations- und Kommunikationstechnik, nahm das Neugeschäft ab. Das lag an dem von einzelnen

Großtransaktionen geprägten volatilen Verlauf im Neugeschäft der DAL. Im Segment Energie und Transport wirkte zudem die Neuregelung des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG 2017) weiterhin dämpfend auf die Entwicklung im Energiegeschäft. Das Segment Informations- und Kommunikationstechnik wurde unter dem Dach der DAL strategisch neu ausgerichtet.

Unsere Beteiligungen haben sich positiv entwickelt:

Nach der Übernahme der Anteilsmehrheit an der Deutschen Factoring Bank (DFB) im Geschäftsjahr 2015/16 haben wir im Factoring die breite und systematische Marktbearbeitung auch im vergangenen Jahr erfolgreich fortgesetzt und die Rolle als Kompetenzcenter für Factoring der Sparkassen-Finanzgruppe weiter ausgebaut. Die DFB bietet den Sparkassen und deren Kunden umfassende Lösungen in der Forderungsfinanzierung und dem Forderungsmanagement an und ergänzt damit unser auf den Mittelstand ausgerichtetes Leistungsspektrum. Im abgelaufenen Geschäftsjahr der DFB, das dem Kalenderjahr entspricht, erhöhte sich der Factoringumsatz um 8,1 Prozent auf 18,5 Milliarden Euro. Weiter an Bedeutung gewinnt das Import- und Exportfactoring, das rund ein Viertel des Gesamtumsatzes der DFB ausmacht. Daran hat auch die gute Einbindung der DFB als Mitglied des weltweiten Netzwerks Factors Chain International (FCI) ihren Anteil. Die bundesweite Kooperation mit den Sparkassen war auch 2018 eine wichtige Säule für das Factoring-Neugeschäft. Aktuell haben über 80

Prozent der Sparkassen eine Vereinbarung zur Kooperation mit der DFB abgeschlossen. Über 90 Prozent der im vergangenen Geschäftsjahr neu abgeschlossenen Verträge wurden durch Sparkassen vermittelt. Besonders erfolgreich hat sich hier unser Angebot für kleinere Firmenkunden und Geschäfts- und Gewerbekunden entwickelt (S-Compact-Factoring).

Die Bad Homburger Inkasso (BHI) – ein assoziiertes Unternehmen der Deutsche Leasing Gruppe – bietet Lösungen rund um notleidende Forderungen sowie die marktgerechte Verwertung von mobilen und immobilien Sicherheiten für ihre Gesellschafter, für die Sparkassen sowie weitere Unternehmen und Institutionen an. Die Zahlungseingänge lagen im vergangenen Geschäftsjahr bei rund 170 Millionen Euro. Die BHI konnte zahlreiche neue Kunden hinzugewinnen und ist nun für über 1.000 Mandaten tätig. Dazu zählen sowohl viele kommunale Unternehmen wie Stadtwerke und Wohnungsgesellschaften als auch mehr als 300 Sparkassen und weitere Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Die S-Kreditpartner (SKP), ein Joint Venture der Deutschen Leasing mit der Landesbank Berlin/Berliner Sparkasse, konnte im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft weiter wachsen und hat ihr Kreditvolumen zum Ende des Geschäftsjahres, das dem Kalenderjahr entspricht, um knapp 21 Prozent auf 7 Milliarden Euro gesteigert. Die SKP wächst relativ und absolut stärker als der Markt und konnte damit das bisher größte Wachstum seit Gründung

verzeichnen (2011). Diese anhaltend positive Entwicklung gründet sich sowohl auf der erfolgreichen Steigerung der Zahl der Vollkooperationen auf über 160 Sparkassen als auch auf dem wachsenden Geschäft mit bestehenden Kooperationssparkassen. Die Kooperationssparkassen wachsen nachhaltig über dem Markt durch zielgruppenspezifische Vertriebskonzepte, maßgeschneiderte Kampagnen und Schulungen der SKP. Darüber hinaus nutzen inzwischen über 320 Sparkassen über eine Kooperation mit der SKP das Online-Produktangebot „S-Kredit-per-Klick“. Daneben bietet die SKP dem Fahrzeughandel Absatz- und Einkaufsfinanzierung an.

Den Ausbau unseres Objektversicherungsgeschäfts haben wir im vergangenen Jahr im In- und Ausland erfolgreich fortgesetzt. Die Konzernversicherungserträge lagen mit 17,8 Millionen Euro deutlich über Vorjahr. In allen Geschäftssegmenten konnten Zuwächse erzielt werden. Vor allem bei den Sparkassen und ihren Kunden finden wir eine hohe Akzeptanz, die sich in signifikant höheren Abschlussquoten zeigt. 60 Prozent unserer Leasing- und Mietkaufverträge im kleinvolumigen Systemgeschäft für Geschäfts- und Gewerbekunden werden heute mit einer Versicherung abgeschlossen. Das belegt, dass wir gemeinsam mit der SV Sparkassenversicherung ein attraktives und einfaches Angebot haben, das den Nerv im Verbund und bei den Kunden trifft. Gleichzeitig erreichen wir durch die Ausweitung unseres Produktportfolios eine stärkere Kundenbindung.

## **Jahresabschluss**

Die Konzernbilanzsumme der Deutschen Leasing stieg zum 30. September 2018 um 1,4 Milliarden Euro (über 7 Prozent) auf 20,8 Milliarden Euro. Der Anstieg gründet sich im Wesentlichen auf einer Ausweitung des Neugeschäfts.

Der Bestand des Leasingvermögens zu Anschaffungswerten lag mit 17,8 Milliarden Euro über Vorjahresniveau (17,1 Milliarden Euro) und reflektiert damit das Neugeschäftswachstum.

Das Leasingvermögen zu Restbuchwerten – als unverändert zentraler Bestandteil der Konzernbilanzsumme – lag mit 10,6 Milliarden Euro ebenfalls über Vorjahresniveau (10,2 Milliarden Euro).

Die Leasingerträge, die aus dem Leasing- und Mietkaufgeschäft sowie aus dem Verkauf von gebrauchten Leasingobjekten resultieren, stiegen in der Deutsche Leasing Gruppe im Geschäftsjahr 2017/18 um 4 Prozent auf über 7,1 Milliarden Euro.

Das Wachstum der Erträge konnte durch die Ausweitung des Portfolios erzielt werden.

Der Bilanzgewinn wuchs im abgelaufenen Geschäftsjahr von 72 Millionen Euro auf 77,2 Millionen Euro (7 Prozent zum Vorjahr), der Jahresüberschuss auf 91,1 Millionen Euro (8 Prozent zum Vorjahr).

Die Muttergesellschaft, Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG,

wies einen Jahresüberschuss in Höhe von 50,4 Millionen Euro aus. Damit ist eine im Vergleich zu den Vorjahren erhöhte Ausschüttung an die Gesellschafter in Höhe von 40 Millionen Euro verbunden. In den vergangenen Jahren betrug die Ausschüttung konstant 35 Millionen Euro. Die Deutsche Leasing setzt damit ihre nachhaltige Dividendenpolitik auf einem um 14 Prozent gesteigerten Niveau weiter fort.

### **Eigenkapital**

Die erhöhte Ausschüttung führt natürlich nicht dazu, dass wir die Stärkung unserer Eigenkapital-Basis vernachlässigen. Gerade in diesen guten Zeiten verfolgt die Deutsche Leasing konsequent das Ziel, die Eigenkapitalbasis aus eigener Kraft zu stärken. Auf diesem strategischen Weg sind wir auch im Geschäftsjahr 2017/18 wieder einen erheblichen Schritt vorangekommen.

Das bilanzielle Eigenkapital stieg von 799 Millionen Euro um 58 Millionen (7 Prozent) Euro auf 857 Millionen Euro.

Auch die Vorsorgen nach §§ 340f und 340g HGB haben wir erneut um 31 Millionen Euro gesteigert. Insgesamt haben unsere Vorsorgen nach §§ 340f und 340g HGB eine Höhe von 421 Millionen Euro erreicht.

Damit haben wir ein Eigenkapital inklusive Vorsorgereserven von rund 1,3 Milliarden Euro erreicht – nach rund 1,2 Milliarden Euro im

Vorjahr. Auch in den kommenden Jahren werden wir unser Eigenkapital aus eigener Kraft konsequent erhöhen, um weiteres Wachstum zu ermöglichen und die bereits hohe Stabilität der Deutschen Leasing weiter zu stärken.

### **Wirtschaftliches Ergebnis und Substanzwert**

Im Zuge der dargestellten Entwicklung haben sich auch die beiden wichtigen leasingspezifischen Kenngrößen (Substanzwert und Wirtschaftliches Ergebnis) erhöht. Bei der Ermittlung beider Größen folgen wir dem vom Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) entwickelten und vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW), Ratingagenturen, Analysten, der Wissenschaft und der Aufsicht mitgetragenen Branchenstandard.

Die leasingtypischen Ertrags- und Aufwandsverläufe lassen die Beurteilung der Ertrags- und Vermögenslage einzig auf Basis des Jahresabschlusses nicht zu. Die Substanzwertrechnung schließt diese Lücke. Sie bezieht zukünftige Erträge und Aufwendungen der Investitionsobjekte des Vertragsbestandes der Deutschen Leasing ein. Der Substanzwert zeigt die Ergebnispotenziale mit Blick auf zukünftige Gewinn- und Verlustrechnungen und gibt zudem Auskunft über das vorhandene betriebswirtschaftliche Eigenkapital. Die Substanzwertrechnung ist auch die Basis für unsere Risikotragfähigkeitsermittlung im Rahmen der MaRisk.

Um das Ergebnis einer Leasinggesellschaft beurteilen zu können, ist neben dem offenen Ergebnisausweis der Gewinn- und Verlustrechnung die Veränderung des Substanzwertes in einem Betrachtungszeitraum bedeutsam. Beide Effekte dokumentiert das Wirtschaftliche Ergebnis als übergeordnete Periodenerfolgsgröße.

### **Substanzwert**

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Substanzwert um 2 Prozent auf 1.969 Millionen Euro, obwohl das anhaltend niedrige Zinsniveau unverändert belastende Effekte auf Margen sowie die Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals und die Kosten zeigte.

### **Wirtschaftliches Ergebnis**

Das Wirtschaftliche Ergebnis haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr von 153 Millionen Euro um 4 Prozent auf 159 Millionen Euro gesteigert. Dieses Ergebnisniveau ermöglicht uns, eine angemessene Ausschüttung zu gewährleisten, unser Eigenkapital adäquat zu steigern und notwendige Zukunftsinvestitionen umzusetzen.

### **Finanz- und Vermögenslage**

Der Bestand der Fremdfinanzierungsmittel der in- und ausländischen Gesellschaften (ohne Non-Recourse-Geschäft der



DAL, einschließlich der DFB) stieg bis zum 30. September 2018 auf 19,5 Milliarden Euro. Dies ist im Vergleich zum Vorjahreswert von 18,3 Milliarden Euro eine Steigerung von 6,5 Prozent. Das im Geschäftsjahr 2017/18 aufgenommene Fremdkapital diente der Finanzierung des Kundengeschäfts der Deutsche Leasing Gruppe, insbesondere der Anschaffung von Leasinggütern.

Die Fremdfinanzierungsmittel wurden hinsichtlich Kapital- und Zinsbindung sowie Währung ganz überwiegend kongruent zu den Strukturen der Kundengeschäfte aufgenommen: Die Fristentransformation hatte keinen nennenswerten Umfang. Die wesentlichen Säulen der Finanzierung waren unverändert die mittel- und langfristigen Darlehensaufnahmen von Sparkassen und Banken (einschließlich Schuldscheindarlehen) und die Forfaitierung, die zusammen rund vier Fünftel der gesamten Fremdkapitalaufnahmen ausmachten. Dabei war im Jahresvergleich ein leicht überproportionaler Zuwachs des Darlehensfinanzierungsbestands zu verzeichnen, der insbesondere durch das höhere Wachstum der Mittelaufnahmen von öffentlichen Förderkreditinstituten bedingt war.

Insgesamt ist die Struktur des Finanzierungsmittelbestandes stabil und gegenüber dem Vorjahr nur unwesentlich verändert. Die Deutsche Leasing Gruppe finanziert sich unverändert überwiegend bei Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe. Sparkassen und Landesbanken stellten vier Fünftel aller aufgenommenen

Fremdfinanzierungsmittel. Von den übrigen

Fremdfinanzierungsmittelaufnahmen entfielen rund zwei Drittel auf öffentliche Förderkreditinstitute.

Unsere Finanzierung steht hinsichtlich unserer

Finanzierungspartner und der eingesetzten Instrumente auf einer

breiten Basis. Für die Zukunft planen wir diese kontinuierlich

weiterzuentwickeln, auch durch den Einsatz kapitalbasierter Ansätze wie ABS-Bonds.

### **Risikobetrachtung**

Das Risikomanagement unterstützt die Geschäftsleitung der

Deutsche Leasing Gruppe bei der Umsetzung der Geschäfts- und

Risikostrategie und betrachtet alle relevanten Risikoarten sowie alle

zur Gruppe gehörenden Gesellschaften im In- und Ausland. Ziel ist

es, ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Risiko und Chance/Ertrag

auf Ebene der gesamten Gruppe herzustellen: Zwischen verfügbarer

Risikodeckungsmasse und Gesamtrisiken wird so über unsere

Steuerung eine ausreichende Risikotragfähigkeit gewährleistet. Die

Berechnung der Risikotragfähigkeit ist die Basis für die

Risikosteuerung der Deutsche Leasing Gruppe. Die

Risikotragfähigkeit war auch im Geschäftsjahr 2017/18 weiterhin

deutlich gegeben.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass die Deutsche Leasing bei

unverändert konservativen Bewertungsmaßstäben für alle

erkennbaren Risiken im Konzernabschluss angemessen Vorsorge getroffen hat. Die außerplanmäßigen Abschreibungen, Rückstellungen und Wertberichtigungen sind unverändert unter Anlegung vorsichtiger Maßstäbe in ausreichender Höhe gebildet. Neben den bereits erwähnten gebildeten Reserven nach §§ 340f und 340g HGB besteht zudem eine stille Risikovorsorge aufgrund leasingtypischer Aufwandsvorläufe.

### **Rückblick: Strategische Maßnahmen**

Durch weitere Diversifikation in unserem Leistungsangebot haben wir unsere solide Position weiter gestärkt. Zusätzlich haben wir auf mehr Effizienz gesetzt, was interne Prozesse sowie schnelle und einfache Kundenlösungen betrifft. Dabei haben wir unsere nachhaltige Geschäftspolitik weiterverfolgt und unter Beachtung der Risikoseite unsere stetige Entwicklung der vergangenen Jahre fortgesetzt.

Zugleich haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr angestoßene Maßnahmen intensiv vorangetrieben, die auf die strategische, zukunftsorientierte Weiterentwicklung der Deutsche Leasing Gruppe einzahlen.

Insbesondere im Bereich der Digitalisierung haben wir einen großen Schritt nach vorne gemacht – sowohl in Sachen Geschwindigkeit/ Effizienzsteigerung und Optimierung von Prozessen als auch hinsichtlich Diversifikation in unserem Leistungsangebot:

- Für die Internet-Filiale der Sparkassen haben wir einen Online-Abschluss entwickelt, um das Systemgeschäft mit den Geschäfts- und Gewerbekunden auch im digitalen Bereich auszubauen und die Bedarfe der Sparkassenkunden an verschiedenen Kontaktpunkten optimal zu erfüllen.
- Ebenfalls mit Relevanz für die Zusammenarbeit mit den Sparkassen und das kleinvolumige Investitionsgeschäft haben wir ein effizienteres System zur automatisierten Prozesssteuerung von der Kundenanfrage über die Risikoentscheidung bis zur Vertragserstellung bei uns eingeführt, das diese Vorgänge deutlich vereinfacht und beschleunigt.
- Im Rahmen unserer Unternehmensstrategie 2025 sind wir auch international einer ganzheitlichen Strategie für alle Auslandsgesellschaften gefolgt; mit dem Ziel, dass die Auslandsgesellschaften ihre Performance steigern und vorhandene Marktpotenziale noch besser ausschöpfen.
- Den im Vorjahr erwähnten Roll-out einer einheitlichen Business-Software über unsere 22 Auslandsgesellschaften hinweg haben wir nahezu abgeschlossen. Unser Auslandsgeschäft steuern wir jetzt fast vollständig über eine einheitliche IT-Plattform.
- Im Bereich Treasury haben wir durch die Einführung eines neuen IT-Systems Prozesse im Treasury Management

automatisiert und das Cash Management gruppenweit zentralisiert.

- Die Digital Innovation Unit (DIU) hat im vergangenen Geschäftsjahr ihre Arbeit aufgenommen und sich bereits als eine wichtige Schnittstelle in Sachen Digitalisierung innerhalb unserer Organisation etabliert. Sie forscht nach digitalen Ideen und Innovationen und trägt dazu bei, Zukunftsmärkte zu erschließen und neue Impulse für unser Leistungsangebot zu gewinnen und umzusetzen. So hat die DIU bereits einen Prozess zur kontinuierlichen Befassung mit Trends entwickelt und erste konkrete Ideen für mögliche Pilotprojekte zum Testen erarbeitet. Durch interne Initiativen der DIU wurde das Thema Digitalisierung für unsere Mitarbeiter greifbarer gemacht und die Verzahnung mit der Linienorganisation gestärkt.

### **Ausblick: Geschäftsjahr 2018/19**

Blicken wir auf die wirtschaftlichen Voraussetzungen für das Geschäftsjahr 2018/19, sehen wir insbesondere seit Herbst 2018 erste Anzeichen einer gesamtwirtschaftlichen Eintrübung. Laut aktuellen Prognosen nimmt die Rezessionsgefahr insgesamt zu.

Die Weltkonjunktur entwickelt sich bereits etwas langsamer als noch zu Beginn des laufenden Geschäftsjahres prognostiziert. Einzelne Institute wie der IWF haben ihre Wachstumsprognosen zuletzt noch

einmal deutlich nach unten korrigiert. Die Konjunktur wächst zwar weiter – wie Ende September 2018 auch von den Instituten der Gemeinschaftsdiagnose (DIW, ifo Institut, IfW, IWH und RWI) prognostiziert (Stand: 25.09.2018) – allerdings abgeschwächt.

Auch der Euroraum verliert an Fahrt: Zu Beginn unseres Geschäftsjahres wurde von der Gemeinschaftsdiagnose für 2019 noch ein Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts von 1,8 Prozent und für 2020 von 1,6 Prozent erwartet – überwiegend getragen von der Binnenwirtschaft. Das IfW geht in seiner Frühjahrsprognose für den Euroraum inzwischen nur noch von einem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 1,2 Prozent aus.

Der Aufschwung in Deutschland geht in sein sechstes Jahr in Folge, jedoch wird die deutsche Wirtschaft ihr hohes Expansionstempo nach den Erwartungen der Wirtschaftsforschungsinstitute mittelfristig nicht beibehalten können. Das zu Beginn unseres neuen Geschäftsjahres von der Gemeinschaftsdiagnose erwartete Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von ursprünglich rund 1,5 Prozent wurde von einzelnen Instituten (OECD, DIW, ifo Institut) mittlerweile auf etwa 1 Prozent gesenkt. Die Binnenkonjunktur soll jedoch stabil bleiben. Für 2020 wird wieder ein höheres Wachstum von etwa 1,6 Prozent erwartet. Die Investitionstätigkeit soll bis 2020 recht kräftig bleiben.

In diesem Umfeld eines weit fortgeschrittenen Konjunkturzyklus beschäftigen uns die eingangs erwähnten Unsicherheitsfaktoren weiter – neue kommen eventuell hinzu. Dies birgt auch Herausforderungen für die international stark verzahnte deutsche Wirtschaft. Ein Risiko für das Wachstum innerhalb der EU geht unverändert von der nicht final geklärten „Brexit“-Thematik aus, mit bisher kaum prognostizierbaren Konsequenzen für die Realwirtschaft. Die Schuldensituation einiger EU-Länder ist ein weiterer Unsicherheitsfaktor. Und der Ausgang der Europawahlen im Mai könnte eine ernst zu nehmende Machtverschiebung zu Ungunsten der etablierten Fraktionen im Europaparlament bedeuten. Weiterhin drohen Konsequenzen durch die Handelskonflikte auch wenn sich aktuell eine „Entspannung“ zwischen USA und China abzeichnet – für den Euroraum steht aktuell die Entscheidung der USA zum Thema Autozölle aus. Die anhaltende Niedrigzinsphase, Wettbewerbs- und Margendruck sowie erhöhte Anforderungen an die Regulatorik werden uns weiter begleiten. Aber das sind ja schon fast verlässliche Größen.

In Deutschland bleibt für den Mittelstand zudem die Verbesserung der digitalen Infrastruktur eine zentrale Forderung und Voraussetzung für eine zukunftsfähige Unternehmensentwicklung.

Langfristig wird sich an der digitalen Infrastruktur die internationale Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Mittelstands messen lassen.

Dazu gehört auch, den Wirtschaftsstandort Deutschland durch eine angepasste Investitions- und Steuerpolitik zu stärken.

Angesichts all dieser Einflüsse und Herausforderungen können wir mit dem bisherigen Geschäftsverlauf des Geschäftsjahres 2018/19 nach fast sechs Monaten zufrieden sein.

Das Neugeschäft der Deutsche Leasing Gruppe hat sich in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahrs zufriedenstellend entwickelt. Die gesamte Gruppe hat dazu einen positiven Beitrag geleistet. Das Vendorengeschäft im In- und Ausland setzt seine erfreuliche Entwicklung fort. Das Sparkassen- und Mittelstandsgeschäft – das das Individualgeschäft für Firmenkunden und das Systemgeschäft für Geschäfts- und Gewerbekunden umfasst – zeigt ein durch das Individualgeschäft gesteigertes Wachstum im Vergleich zum Vorjahr. Im Bereich Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement konnten wir in einem durch die Dieselthematik und die WLTP-Anforderungen geprägten Marktumfeld unser Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr steigern und damit gut auf die Marktsituation reagieren.

Die Risikolage der Deutschen Leasing ist im In- und Ausland gut. Unsere Beteiligungen entwickeln sich positiv. Für die DAL zeichnet sich eine vielversprechende Entwicklung ab. Insbesondere bei Transport und Logistik ist das Auftragsbuch gut gefüllt.



Für das laufende Geschäftsjahr erwarten wir ein moderates Neugeschäftswachstum. Dabei werden wir die eingeschlagenen Pfade der Unternehmensstrategie 2025 konsequent weiterverfolgen und weiterentwickeln.

Trotz aller Herausforderungen und Risiken existieren weiterhin attraktive Wachstumsfelder für die Deutsche Leasing im Asset-Finance- und Asset-Services-Markt.

Dazu gehört erstens das Verbundgeschäft mit den Sparkassen – mit einem besonderen Fokus auf dem Geschäfts- und Gewerbekundensegment. Innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe möchten wir unsere Rolle in diesem Segment weiter ausbauen und für die Sparkassen ein ganzheitliches, auf die Zielgruppe ausgerichtetes Produktportfolio weiterentwickeln. Dabei stehen für uns vor allem schnelle, einfache und digitale Lösungen für den Kunden im Fokus. Denn die Nachfrage nach solchen Angeboten – ähnlich zur Entwicklung im Privatkundengeschäft – wird auch im Geschäfts- und Gewerbekundensegment weiter zunehmen. Als Verbundpartner sehen wir hier eine große Chance, gemeinsam mit den Sparkassen auf diese Entwicklungen adäquate Antworten in den nächsten Jahren zu liefern. Dass wir bereits die ersten Schritte gehen, zeigt der erwähnte „Online-Abschluss“.

Zweitens erwarten wir im internationalen Geschäft, beispielsweise in China und Nordamerika, weiterhin nennenswerte

Wachstumsbeiträge. Neben dem Vendorengeschäft – als eine zentrale Säule unseres Auslandsgeschäfts – bildet die internationale Zusammenarbeit mit den Sparkassen und unsere Teilhabe am S-CountryDesk, dem weltweiten Netzwerk der Sparkassen-Finanzgruppe, einen weiteren wichtigen Ansatz. So unterstützen wir die Initiativen der Sparkassen-Finanzgruppe im Auslandsgeschäft mit unserem internationalen Netzwerk in 22 Ländern. Gemeinsam mit den Sparkassen und Landesbanken wollen wir deutsche Firmenkunden flächendeckend und effizient weltweit begleiten.

Drittens bieten sich Marktopportunitäten im Factoringgeschäft und im ertragssteigernden Versicherungsgeschäft sowie weiteren Serviceangeboten der Deutsche Leasing Gruppe. Mit dem Ziel, Factoring weiter als ergänzendes Produkt im Gewerbe- und Firmenkundengeschäft zu etablieren, wird die DFB ihren gemeinsamen Vertriebsprozess mit den Sparkassen noch weiter ausbauen und aktiver begleiten. Die Produkte, Prozesse und Systeme rund um den Versicherungsschutz im In- und Ausland werden weiter optimiert, um eine Steigerung der Erfolgstreiber (Aktivierungs-, Angebots- und Abschlussquoten) zu ermöglichen. Jede unserer Asset-Finance-Lösungen soll eine Versicherungskomponente für das Investitionsobjekt enthalten. Dies gilt unabhängig davon, ob es sich dabei um einen Direkt-, einen Sparkassenkunden oder den Kunden eines unserer Vendorpartner handelt.

Weiter wollen wir die Potenziale der Digitalisierung für uns nutzen.

Wir entwickeln neue digitale Geschäftsmodelle, modernisieren unsere eigene IT-Landschaft und digitalisieren interne Prozesse.

Zwei aktuelle Beispiele aus dem laufenden Geschäftsjahr dazu:

- In den kommenden Jahren werden intelligente, vernetzte Maschinen die Weiterentwicklung von Industrie und Produktion stark prägen. Schon heute sind Geschäftsmodelle und Pilotierungen im Markt rund um das Thema Industrie 4.0 zu finden. Auch wir gehen hier neue Wege: Vor wenigen Tagen haben wir zusammen mit unserem langjährigen Vendorpartner Bystronic ein Pay-per-use-Modell, also ein nutzungsabhängiges Finanzierungsmodell für Investitionsobjekte, in den Markt gebracht, das auf die digitalen Entwicklungen im Industrie- und Produktionsbereich reagiert. Eine vernetzte Maschine übermittelt Daten über die tatsächliche Nutzungsintensität. Daran bemisst sich die Raten- und Servicegestaltung des Investitionsobjekts. Angepasst an die Wertschöpfungskette des Leasingnehmers, könnten solche „smarten“ Nutzungsmodelle eventuell die nächste Stufe effizienter Finanzierungsmodelle darstellen.
- Weiter beschäftigen wir uns mit dem Einsatz von Künstlicher Intelligenz, im ersten Anwendungsschritt fokussiert auf robotergetriebene Prozessautomatisierungen („Robotik

Process Automation“). Diese sollen uns dabei helfen, Kunden- und Partnerprozesse effizienter zu gestalten, interne Prozesse für Mitarbeiter zu vereinfachen und mangelnde Integrationsfähigkeit heutiger IT-Systeme zu überbrücken. In den Folgeschritten werden wir für komplexere Prozesse weitere KI-getriebene Anwendungen, wie maschinelles Lernen entlang der Wertschöpfungskette („Customer Journey“), für uns prüfen und austesten.

Vor dem Hintergrund dieser Beispiele erachten wir als Unternehmen gleichzeitig einen reflektierten und verantwortungsvollen Umgang mit dem Thema Digitalisierung als wichtig. Nicht alles, was technisch (bereits) möglich ist, zählt auf Kundenanforderungen oder die Bedürfnisse unserer Mitarbeiter sinnvoll ein oder wird jemals relevant werden. Pfade des Ausprobierens und Testens sind hier unerlässlich.

Das Geschäftsjahr 2018/19 bleibt in jedem Fall spannend, zumal es gilt, nochmals verstärktes Augenmerk auf eine gute Balance zwischen Chance und Risiken zu richten. Genau diesem Thema widmet sich auch unser diesjähriger Geschäftsbericht. Unter dem Motto „Impulskraft“ gehen wir im Geschäftsbericht der Frage nach, woher die Wachstumsimpulse des Mittelstandes heute kommen, vor welchen Herausforderungen die Unternehmen stehen und wie sie ihre Chancen nutzen können.