

Bilanzpressekonferenz 2020

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

Katrin Krause
Pressesprecherin
Telefon +49 6172 88-1170
Telefax +49 6172 88-1178
katrin.krause@deutsche-leasing.com

Es gilt das gesprochene Wort.

Frei ab 24. März 2020

Deutsche Leasing: Das Geschäftsjahr 2018/19

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zur Bilanzpressekonferenz zu unserem Geschäftsjahr 2018/19, das am 30. September 2019 endete.

In Zeiten von COVID-19 ist Vieles anders, ungewöhnlich und noch ungewiss. Prioritäten gilt es gegenwärtig anders zu setzen. Aber beginnen wir zunächst mit dem zurückliegenden Geschäftsjahr 2018/19, bevor ich auf die aktuellen Entwicklungen zu sprechen komme.

Insgesamt blicken wir auf ein erfolgreiches Geschäftsjahr für die Deutsche Leasing Gruppe zurück, in dem wir unsere strategischen Vorhaben konsequent weiterverfolgt und eine gute Geschäftsentwicklung zu verzeichnen hatten, wobei wir in einigen Zielmärkten von größeren Abschlüssen profitiert haben.

Insgesamt haben wir

- unser Neugeschäft um über 12 Prozent auf 10,3 Milliarden Euro gesteigert und damit erstmalig die „10-Milliarden-Euro-Grenze“

überschritten,

- unser Wirtschaftliches Ergebnis auf über 170 Millionen Euro weiter gesteigert,
- unseren Substanzwert mit über 2 Milliarden Euro deutlich gestärkt.

Dass wir unsere Entwicklung der vergangenen Jahre so fortsetzen konnten, ist nicht selbstverständlich. Im Geschäftsjahr 2018/19 bewegten wir uns in einem Umfeld konjunktureller Abkühlung auf nationaler wie internationaler Ebene. Die Auswirkungen einer Reihe weltpolitischer Ereignisse, die bereits im Vorjahr im Fokus standen, schlugen sich konjunkturell nieder und gingen auch nicht spurlos an der deutschen Wirtschaft vorbei. Nach fast einem Jahrzehnt ununterbrochenen Wachstums erlebten exportorientierte Branchen und insbesondere Schlüsselindustrien in Deutschland – wie Maschinenbau und Automotive – deutlichen Gegenwind.

Viele der Einflussfaktoren sind uns bekannt; über sie haben wir bereits im letzten Jahr hier an Ort und Stelle gesprochen: Sei es der von den USA ausgehende Handelskonflikt, allen voran mit China, oder die bis dahin fortwährende und aktuell noch immer nicht ganz überstandene Brexit-Unsicherheit oder die mit Nachdruck fortgesetzte Niedrigzinspolitik der EZB. Neben diesen Faktoren beschäftigten Themen („Megatrends“) wie die Digitalisierung, Übergangs- und Alternativtechnologien der Automobil-Industrie, die Nachhaltigkeitsdebatte sowie der demografische Wandel inklusive Fachkräftemangel ebenso deutsche Unternehmen.

Dazu reihten sich verstärkt weitere Fragen ein: nach dem richtigen Maß der

„Konnektivität“ im Sinne der Vernetzungs- und Kollaborationsfähigkeit eines Unternehmens, nach der Innovationskraft der deutschen Wirtschaft und nach zukunftsfähigen Infrastrukturen in Deutschland insgesamt. Dass es dafür vor allem auch strategische Anpassungs- und Widerstandsfähigkeit sowie zielgerichtete Investitionen braucht, hat das letzte Jahr mehr als deutlich auch zahlreichen Unternehmen vor Augen geführt. Chancen und Herausforderungen lagen mehr denn je auch für mittelständische Unternehmen nah beieinander.

Diese Chancen auch in unsicheren Zeiten zu nutzen und Herausforderungen sowie unausweichliche Veränderungen mit Nachdruck anzugehen, ist sicherlich seit jeher eine Stärke des deutschen Mittelstands, von der auch wir im abgelaufenen Geschäftsjahr weiterhin (noch) profitieren konnten. Gemeinsam mit Sparkassen, mit unseren Partnern aus Industrie und Handel sowie mit unseren Kunden im In- und Ausland behielten wir die Veränderungen im Blick und konnten nach wie vor bestehende Wachstumspotenziale heben.

Geschäftsjahr 2018/19 – wirtschaftliches Umfeld

Blicken wir auf die gesamtwirtschaftlichen und branchenbezogenen Rahmenbedingungen des Geschäftsjahres 2018/19 zurück, bewegten wir uns in einem sich konjunkturell abkühlenden Umfeld mit gedämpften Wachstumserwartungen und Rezessionsängsten im In- und Ausland.

Die weltweite Konjunktur hat im Verlauf des Geschäftsjahres an Dynamik verloren. Bereits seit Herbst 2018 war der Warenhandel rückläufig. Die

Produktion im verarbeitenden Gewerbe stagnierte seit Jahresanfang global und entwickelte sich in einzelnen fortgeschrittenen Volkswirtschaften sogar rückläufig. Der Abschwung im verarbeitenden Gewerbe und der Rückgang des Welthandels waren vor allem eine Folge der von den USA ausgehenden handelspolitischen Konflikte. Insbesondere reduzierte der Konflikt zwischen den USA und China den Warenaustausch zwischen diesen beiden Ländern drastisch. Als Reaktion auf die zunehmenden Signale einer konjunkturellen Abschwächung senkte die US-Notenbank den Leitzins zweimal. Auch in China blieb die Konjunktur gedämpft, wenngleich sich diese im Verlauf des Jahres aufgrund wirtschaftspolitischer Impulse stabilisiert hatte. Die Auswirkungen des Handelskonflikts wirkten sich auch auf Drittstaaten aus. Zusätzlich schlugen die gegenwärtigen Herausforderungen der Automobilbranche und die damit einhergehende öffentliche Debatte über neue Antriebstechniken auf den internationalen Handel durch.

Im Euroraum setzte sich die eher verhaltene Expansion des Vorjahres fort. Die gesamtwirtschaftliche Produktion im Euroraum legte nur moderat zu. Die Ausfuhren expandierten verhalten und die schwache Zuwachsrate der Einfuhren verringerte sich im ersten Halbjahr erneut. Der Handelsstreit zwischen China und den USA und die weiterhin nicht geklärten Modalitäten des Brexit lasteten vor allem auf der handelsintensiven Industrie.

In Deutschland betraf die konjunkturelle Abkühlung – vor dem Hintergrund eines zuvor weit fortgeschrittenen Konjunkturzyklus im Vorjahr 2018 – insbesondere die Industrieproduktion, wenngleich die Auslastung immer noch über dem langjährigen Durchschnitt lag. Im Vergleich dazu profitierte

insbesondere der deutsche Bausektor weiterhin von einer stabilen Binnennachfrage. Laut Sachverständigenrat dürfte das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts für das Kalenderjahr 2019 bei 0,5 Prozent liegen. Die Ausrüstungsinvestitionen legten mit einer zu erwarteten Wachstumsrate von 1,6 Prozent ebenfalls weniger stark zu.

Die branchenübergreifende Nachfrage nach Leasingfinanzierungen war für 2019 – laut Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen – hingegen deutlich höher als im Vorjahr und lag damit oberhalb der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Mehr als 50 Prozent der außenfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen wurden 2019 über Leasing realisiert.

Darüber hinaus blieb die Digitalisierung für mittelständische Unternehmen branchenübergreifend, aber insbesondere im industriellen und produzierenden Sektor, ein Fokusthema mit Nachholbedarf im Vergleich zum internationalen Wettbewerb. Dabei geht es längst nicht nur um Investitionen in IT-Modernisierung zur Effizienzsteigerung und Kostensenkung, sondern zunehmend auch um konkrete strategische Anwendungsfelder und neue Geschäftslösungen. Auch im persönlichen Austausch mit Kunden und Partnern sehen wir hier weiterhin wichtige und steigende Entwicklungspotenziale und Investitionsvolumen. Es geht um Zukunftsthemen wie die sinnvolle Verwendung von Daten, die Automatisierung von Maschinen und Anlagen, vernetzte und dynamischere Wertschöpfungsketten sowie optimierte Kundenschnittstellen.

Verlauf Geschäftsjahr 2018/19

Mit einem Neugeschäft von 10,3 Milliarden Euro konnte die Deutsche Leasing Gruppe im Geschäftsjahr 2018/19 den Vorjahreswert um über 12 Prozent übertreffen und damit erstmalig die „10-Milliarden-Euro-Grenze“ überschreiten. Mit dieser insgesamt wirklich positiven Entwicklung, haben wir uns deutlich besser als der Markt entwickelt. Auch im langfristigen Vergleich betrachtet, setzen wir unseren stabilen und kontinuierlichen Wachstumspfad fort. Die Betrachtung der Neugeschäftsentwicklung im Fünf-Jahreszeitraum zeigt eine durchschnittliche jährliche Steigerung von rund 6 Prozent.

Zu der positiven Neugeschäftsentwicklung der Deutsche Leasing Gruppe trugen im Geschäftsjahr 2018/19 sowohl die durchweg zufriedenstellenden Ergebnisse in der Breite als auch Abschlüsse von Großprojekten in einigen Segmenten bei. Im Geschäft mit Mittelstands- und Sparkassenkunden verzeichneten wir eine stabile Entwicklung mit leichtem Wachstum. Überproportional hat hierzu das für uns strategisch wichtige Segment der Geschäfts- und Gewerbekunden beigetragen.

Sehr positiv hat sich unser internationales Geschäft entwickelt, das im dritten Geschäftsjahr in Folge ein zweistelliges Wachstum erreichen konnte. Maßgeblicher Treiber sind hier die langjährigen Partnerschaften mit renommierten Industriepartnern, unseren Vendors (Hersteller von Maschinen und Anlagen), im Bereich der Absatzfinanzierung. Hinzukommt unsere Begleitung von Sparkassen- und Landesbankkunden bei ihrem

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 7 von 29

24. März 2020

Investitionsvorhaben im Ausland. Mit einer breit aufgestellten Präsenz in 22 Ländern (in Europa, Amerika und Asien) haben wir im Ausland unverändert kein hohes Länderkonzentrationsrisiko; selbst größere Märkte machen nicht mehr als 3 Prozent unseres Neugeschäfts aus.

Was die Marktpotenziale im Ausland betrifft, sehen wir neben wichtigen Export- und Absatzmärkten unserer Kunden wie den USA oder China vor allem auch Europa – unter anderem befördert durch den notwendigen Bedarf an zukunftsfähigen Infrastrukturen, sei es im industriellen Zweig oder bei Fragen rund um das Thema nachhaltige Mobilität. Das länderübergreifende Infrastrukturprojekt Brenner-Basistunnel ist dafür ein Beispiel. Gemeinsam mit unserem Vendor Herrenknecht und weiteren Beteiligten entsteht zwischen Österreich und Italien nicht nur die längste unterirdische Eisenbahnverbindung, sondern auch eine infrastrukturelle Basis, die die Brenner-Autobahn und Umwelt entlastet, sowie Europas Wirtschaft noch stärker auf der zentralen Nord-Süd-Achse vernetzt.

Größere Transaktionen prägen regelmäßig auch das Bild bei der DAL Deutsche Anlagen-Leasing (DAL) in unserer Gruppe, die verantwortlich für die Arrangierung und Strukturierung von Immobilien- sowie Spezial- und Projektgeschäft ist.

Die DAL hat im Geschäftsjahr 2018/19 mit einem Neugeschäftsvolumen von rund 2,5 Milliarden Euro ein Rekordergebnis erzielt, wozu insbesondere die Umsetzung einiger Großtransaktionen im Zielmarkt Transport & Logistik beigetragen haben. Hier konnten große Ausschreibungen im

Schienenpersonennahverkehr (SPNV) gewonnen werden, die insgesamt mit rund 750 Millionen Euro Geschäftsvolumen zum Neugeschäftsvolumen beigetragen haben.

Dazu gehört beispielsweise das Projekt Netz Elbe-Spree, das ab 2022 einen moderneren und stärker vernetzten Regional-Bahnverkehr mit E-Triebzügen zwischen vier Bundesländern ermöglicht (Brandenburg, Berlin, Sachsen-Anhalt und Mecklenburg-Vorpommern) und den regionalen Pkw-Einsatz reduzieren soll. Mit unseren Asset Finance-Konzepten begleiten wir so einen Megatrend – nämlich Lösungen für eine zukunftsfähige Mobilität, die in den kommenden Jahren voraussichtlich verstärkt im SPNV oder auch ÖPNV und weniger (ausschließlich) im Individualverkehr zu finden sein werden.

Die DAL Bautec, der Spezialist für Consulting- und Baumanagement-Dienstleistungen für gewerbliche und sparkasseneigene Immobilien im Teilkonzern der DAL, begleitete im Geschäftsjahr 2018/19 Neubau- und Revitalisierungsprojekte mit einem Bauvolumen von rund 450 Millionen Euro.

Die Verteilung des Neugeschäfts entlang der Geschäftssegmente – sortiert nach Objektklassen – hat sich im abgelaufenen Geschäftsjahr leicht verändert. Grund hierfür ist im Wesentlichen das Segment Energie und Transport, das deutlich gewachsen ist, während die anderen Segmente relativ stabil geblieben sind.

So können in einzelnen betreffenden Segmenten (Energie und Transport oder Immobilien) bereits wenige Projekte einen relativ hohen Einfluss auf

das Neugeschäftsvolumen insgesamt nehmen. Erfahrungsgemäß gleichen sich diese Schwankungen über mehrere Perioden hinweg aus.

Im Segment Maschinen und betriebliche Einrichtungen konnten wir das Neugeschäft um fünf Prozent gegenüber dem Vorjahr steigern. Dazu beigetragen haben sowohl unser inländisches Geschäft mit mittelständischen Kunden als auch unsere Auslandsaktivitäten.

In einem wettbewerbsintensiven Umfeld haben wir ein Plus von 2 Prozent im Segment Straßenfahrzeuge erzielt, das neben dem Pkw-Flottengeschäft insbesondere Nutzfahrzeuge umfasst. Auf Basis unser (unverändert) konservativen Restwertkalkulation konnten im Geschäftsjahr 2018/19 trotz anhaltender Dieselthematik weiterhin positive Ergebnisse bei der Verwertung unserer Rückläufer erreicht werden. Die Entwicklungen von neuen Antriebstechnologien und Mobilitätskonzepten begleiten wir aktiv mit unseren Angeboten. Seit Herbst 2019 bietet die Deutsche Leasing ihren Kunden ein Komplettpaket zur E-Mobilität inklusive Ladeinfrastruktur an.

In unseren besonders von Spezial- und Projektgeschäften geprägten Segmenten, Immobilien, Energie und Transport sowie Informations- und Kommunikationstechnik, war insgesamt eine heterogene Neugeschäftsentwicklung zu verzeichnen:

Während bei Immobilien ein leichter Rückgang zu verzeichnen war, konnte das Segment Energie und Transport um 126 Prozent zulegen und der Anteil am Neugeschäft mit 13 Prozent mehr als verdoppelt werden. Wie bereits erwähnt: Im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) wurden gleich mehrere

großvolumige Projekte abgeschlossen, die zur positiven Entwicklung im Vergleich zum Vorjahr in diesem Segment beigetragen haben. Im Bereich Energie sind die Änderungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes weiterhin spürbar, wenn auch weniger dämpfend als noch im Vorjahr. Auch hier konnten wir wachsen.

Im Segment Informations- und Kommunikationstechnik lag das Neugeschäft um 16 Prozent über dem Vorjahresniveau. Unsere Spezialisierung und strategische Fokussierung liegt hier im Projektgeschäft. Darauf richten wir auch unsere Partnerschaften mit größeren Softwareherstellern und IT-Dienstleistern aus.

Unser Versicherungsgeschäft haben wir im vergangenen Jahr weiter ausgebaut. Die in einer gruppenweiten Einheit gebündelten Versicherungsaktivitäten für Sparkassen und Kunden konnten zusätzliche Ertragspotenziale im In- und Ausland realisieren. Die Konzernversicherungserträge lagen mit 20,8 Millionen Euro erneut deutlich über Vorjahr. Besonders stark waren die Zuwächse im Sparkassen- und Mittelstandsgeschäft. Weiterhin können wir eine wachsende Akzeptanz unseres Versicherungsangebots bei Sparkassen und ihren Kunden verzeichnen, die sich in hohen Abschlussquoten zeigt. Das betrifft auch das gemeinsame Angebot mit der SV Sparkassenversicherung, das sich insbesondere an Geschäfts- und Gewerbekunden richtet. Insgesamt haben sich unsere Versicherungsdienstleistungen für viele unserer Kunden zu einem etablierten und nachgefragten Service-Baustein im Rahmen unseres

Produktportfolios entwickelt, das wir kontinuierlich optimieren und erweitern.

Unsere Beteiligungen setzten ihre stabile Entwicklung fort:

Die Deutsche Factoring Bank erreichte im Jahr 2019 einen Factoringumsatz von 18,2 Milliarden Euro und konnte somit das erfolgreiche Vorjahresniveau im Wesentlichen halten. Erstmals wurden 260 Factoring-Neuverträge innerhalb eines Jahres abgeschlossen – eine Steigerung von 22 Prozent gegenüber dem Vorjahr, die zu einer deutlich verbreiterten Kundenbasis beiträgt.

Die Deutsche Factoring Bank konzentrierte sich auch in 2019 auf das Geschäft mit den Sparkassen. Als Kompetenzcenter für Factoring- und Forderungsmanagement in der Sparkassen-Finanzgruppe bietet die Deutsche Factoring Bank Lösungen für kleine und mittelständische Unternehmen. Die bundesweite Kooperation mit den Sparkassen ist die stärkste Säule für das Factoringgeschäft. 90 Prozent aller Institute haben inzwischen eine Kooperationsvereinbarung mit der Deutschen Factoring Bank abgeschlossen. Etwa 90 Prozent des Neugeschäftes – gemessen an der Stückzahl – wurde durch Sparkassen vermittelt. Dies entspricht im Volumen fast 70 Prozent aller abgeschlossenen Neuverträge. Das speziell entwickelte Factoring-Produkt für die Sparkassen-Zielgruppe der kleineren Firmen- und Gewerbekunden, S-Compact, ist weiterhin ein besonders erfolgreicher Baustein im Angebot der Deutsche Factoring Bank.

Ein gewichtiger Anteil von rund 27 Prozent am Gesamtumsatz resultiert aus dem weiterhin steigenden Im- und Export-Factoring. Maßgebend für das Auslandsgeschäft der Deutsche Factoring Bank ist zudem die langjährige und erfolgreiche Mitgliedschaft im weltweiten Netzwerk des Factors Chain International (FCI).

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 162 Millionen Euro. Die BHI konnte zahlreiche neue Kunden hinzugewinnen und ist nun für über 1.100 Mandaten tätig. Dazu zählen sowohl viele kommunale Unternehmen wie Stadtwerke und Wohnungsgesellschaften als auch mehr als 350 Sparkassen und weitere Unternehmen der Sparkassen-Finanzgruppe.

Die S-Kreditpartner (SKP), ein Joint Venture der Deutschen Leasing mit der Landesbank Berlin/Berliner Sparkasse, hat auch 2019 ihre strategische Partnerschaft mit den Sparkassen im Auto- und Konsumentenkreditgeschäft erfolgreich ausgebaut. Es wurden 27 neue Vollkooperationen mit Sparkassen vereinbart. Damit nutzt jetzt mehr als die Hälfte der Sparkassen das Produkt- und Leistungsangebot der SKP in allen Vertriebskanälen – ein starkes Signal und ein wichtiger Meilenstein. Das Online-Produktangebot nutzen inzwischen sogar mehr als 85 Prozent der Sparkassen. Durch den Ausbau des Ratenkreditgeschäfts bei den bisherigen Kooperationspartnern

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 13 von 29

24. März 2020

und die Gewinnung neuer Sparkassen wuchs das Kreditvolumen um 18 Prozent auf 8,3 Milliarden Euro. Die SKP wächst damit weiterhin relativ und absolut stärker als der Markt und gewinnt mit ihren Kooperationspartnern Marktanteile hinzu.

Maßgeblich für den nachhaltigen Erfolg sind die permanente Verbesserung der Kreditantragsprozesse für Sparkassenkunden in allen Vertriebswegen, der bundesweite Ausbau der Spezialisten-Teams für die Beratung und Vertriebsunterstützung der Sparkassen sowie hohe Investitionen in neue Leistungsangebote und in den Ausbau der IT-Infrastruktur.

Jahresabschluss

Die Konzernbilanzsumme der Deutschen Leasing stieg zum 30. September 2019 um rund 1,4 Milliarden Euro (rund 7 Prozent) auf 22,1 Milliarden Euro. Der Anstieg gründet sich im Wesentlichen auf einer Ausweitung des gesamten Kunden-Neugeschäfts und entfällt im Wesentlichen auf das Leasingvermögen (plus 266 Millionen Euro) und in noch stärkerem Maße auf die Forderungen an Kunden (plus rund 1,1 Milliarden Euro).

In unseren Forderungen an Kunden sind neben dem Buch der Deutsche Leasing Finance und den Factoringforderungen der Deutsche Factoring Bank auch das Mietkaufgeschäft im Inland und zu einem großen Teil das Leasinggeschäft der ausländischen Tochtergesellschaften (da in der Regel unter HGB als Mietkauf zu behandeln) enthalten.

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 14 von 29

24. März 2020

Schaut man auf die längere Historie, wird im Zeitverlauf der letzten sechs Jahre deutlich, dass wir unser organisches Wachstum kontinuierlich fortsetzen. Nur im Geschäftsjahr 2015/16 gab es einen Sondereffekt durch die erstmalige Konsolidierung der Deutsche Factoring Bank.

Die gute Neugeschäftsentwicklung im Auslandsgeschäft in den letzten beiden Geschäftsjahren dokumentiert sich auch im Anteil der Aktiva, der auf die ausländischen Tochtergesellschaften entfällt und einen leichten Anstieg auf 27 Prozent zeigt.

Der Bestand des Leasingvermögens zu Anschaffungswerten lag mit 18 Milliarden Euro über Vorjahresniveau (17,8 Milliarden Euro) und reflektiert damit das Neugeschäftswachstum.

Das Leasingvermögen zu Restbuchwerten – als unverändert zentraler Bestandteil der Konzernbilanzsumme – lag mit rund 10,9 Milliarden Euro ebenfalls über Vorjahresniveau (10,6 Milliarden Euro).

Die Leasingerträge, die aus dem Leasing- und Mietkaufgeschäft sowie aus dem Verkauf von gebrauchten Leasingobjekten resultieren, stiegen in der Deutsche Leasing Gruppe gegenüber dem Vorjahr deutlich um 13 Prozent auf rund 8,1 Milliarden Euro. Das Wachstum der Erträge konnte durch die Ausweitung des Leasing- und Mietkaufportfolios erzielt werden.

Der Deutsche Leasing Gruppe war es auf Basis der deutlichen Ausdehnung des Neugeschäfts möglich, die Ergebnispotentiale im Portfolio merklich auszubauen. Ungeachtet dessen bewegen sich Bilanzgewinn und

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 15 von 29

24. März 2020

Jahresüberschuss leicht unter dem Niveau des Vorjahres. Maßgeblich und erstens haben wir es in der Branche natürlich mit Margenerosion zu tun, die im Bestand der Deutschen Leasing und damit in der Gewinn- und Verlustrechnung nun voll angekommen ist. Zweitens sind Kostenvorläufe zu berücksichtigen, bedingt sowohl durch strategische Investitionen, als auch durch regulatorische Anforderungen, die unmittelbar ergebniswirksam sind – kompensierende Erträge kommen allerdings erst in Folgeperioden zum Tragen. Drittens kommen auch Struktureffekte im Neugeschäft hinzu: langlaufende Großprojekte, die Anlaufkosten up-front, Ergebnisbeiträge aber erst über eine längere Zeit produzieren. Viertens blieben zudem entlastende Sondereffekte im Vorjahr aus; dafür kam es zu Zusatzbelastungen aufgrund zinsniveau-bedingter Erhöhungen der Pensionsrückstellungen.

Demnach bewegte sich der Bilanzgewinn im abgelaufenen Geschäftsjahr mit 74,7 Millionen Euro nach weiterer Steigerung des Eigenkapitals etwa auf dem Niveau des Vorjahres (77,2 Millionen Euro), dem u. a. noch ein günstigeres Bewertungsergebnis zugutekam. Der Jahresüberschuss des Konzerns betrug im vergangenen Geschäftsjahr 86,5 Millionen Euro.

Die Muttergesellschaft, Deutsche Sparkassen Leasing AG & Co. KG, wies einen Jahresüberschuss in Höhe von 50,3 Millionen Euro aus. Damit ist der Vorschlag zu einer – dem verfolgten Eigenkapitalpfad entsprechenden – Ausschüttung an die Gesellschafter in Höhe von 40,0 Millionen Euro verbunden.

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 16 von 29

24. März 2020

Das bilanzielle Eigenkapital stieg von 857 Millionen Euro um 70 Millionen Euro (8 Prozent) auf 927 Millionen Euro. Unverändert folgt die Deutsche Leasing damit ihrem strategischen Ziel der nachhaltigen Stärkung ihres Eigenkapitals aus eigener Kraft.

Mit Rückblick auf die letzten Geschäftsjahre haben wir unser bilanzielles Eigenkapital inklusive Vorsorgen in relativ kurzer Frist fast verdoppelt. Gegenüber dem Vorjahr konnte das Gesamt-Eigenkapital inklusive Vorsorgen um 74 Millionen Euro (rund 6 Prozent) auf 1.352 Millionen Euro insgesamt gesteigert werden, wobei die Stärkung nahezu vollumfänglich unserem Kernkapital zugutekam. Die Vorsorgen nach §§ 340f und 340g HGB haben sich um 4 Millionen leicht erhöht und sind mit insgesamt 425 Millionen Euro unverändert gut dotiert.

Wirtschaftliches Ergebnis und Substanzwert

Im Zuge der dargestellten Entwicklung haben sich die beiden wichtigen leasing-spezifischen Kenngrößen erhöht. Der Substanzwert und das Wirtschaftliche Ergebnis sind für die Bewertung von Leasinggesellschaften und ihrer Performance unverzichtbar und anerkannt als zusammenfassende Periodenerfolgsgößen für Leasinggesellschaften. Bei der Ermittlung beider Größen folgen wir unverändert 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

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 17 von 29

24. März 2020

angemessene Beurteilung der Ertrags- und Vermögenslage einer Leasinggesellschaft einzig auf Basis des HGB-Konzernabschlusses 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 damit 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 bedeutsam. Beide Effekte dokumentiert das Wirtschaftliche Ergebnis als übergeordnete Periodenerfolgsgröße. Es erfasst somit alle Ergebnisfaktoren einer Periode.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr stieg der Substanzwert um 5 Prozent auf 2.070 Millionen Euro. Mit diesem gegenüber den Vorjahren deutlichen Zuwachs überschritt der Substanzwert erstmalig die Grenze von 2 Milliarden Euro und profitierte von der erfolgreichen Geschäftsentwicklung.

Das Wirtschaftliche Ergebnis haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr von 159 Millionen Euro um 7 Prozent auf 170 Millionen Euro erneut gesteigert. Damit erfüllt die Deutsche Leasing ihr angestrebtes Ergebnislevel und gewährleistet eine Ausschüttung auf Vorjahres-Niveau sowie eine weitere Eigenkapitalstärkung.

Finanz- und Vermögenslage

Der Bestand der Fremdfinanzierungsmittel der in- und ausländischen Gesellschaften (ohne Non-Recourse-Geschäft der DAL, einschließlich der Deutsche Factoring Bank) stieg – dem Wachstum des Neugeschäfts folgend – im Jahresvergleich um rund 9 Prozent und belief sich zum 30. September 2019 auf 21,3 Milliarden Euro (Vorjahr: 19,5 Milliarden Euro).

Um für die Finanzierung künftigen Wachstums noch breiter aufgestellt zu sein, haben wir im vergangenen Geschäftsjahr einen ABS-Bond mit einem Transaktionsvolumen von 750 Millionen Euro aufgelegt und als Neuemittent erfolgreich am Markt platziert. Damit haben wir vor dem Hintergrund einer unverändert und anhaltend stabilen Finanzlage der Deutsche Leasing Gruppe unsere gesicherte und diversifizierte Finanzierungsbasis und den Kreis der Investoren nochmals ausgebaut.

Die Deutsche Leasing Gruppe finanziert sich unverändert weit überwiegend bei Instituten der Sparkassen-Finanzgruppe. Sparkassen und Landesbanken stellten per 30. September 2019 mehr als drei Viertel aller aufgenommenen Fremdfinanzierungsmittel. Von den übrigen Fremdfinanzierungsmittelaufnahmen entfielen rund zwei Drittel auf öffentliche Förderkreditinstitute. Der Anteil der Finanzierung über Förderbanken hat leicht zugenommen.

Insgesamt verfügt die Deutsche Leasing auf der Grundlage ihrer Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe, stabiler, langfristig bestehender Geschäftsbeziehungen zu Kreditinstituten und eines

diversifizierten Finanzierungsinstrumentariums über eine breite Finanzierungsbasis.

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 eine ausreichende Risikotragfähigkeit gewährleistet. Die Risikotragfähigkeitsrechnung ist die Basis für die Risikosteuerung der Deutsche Leasing Gruppe.

Die Deutsche Leasing Gruppe ist bestrebt, ihre Risikomessmethoden kontinuierlich weiterzuentwickeln, um sowohl den Anforderungen an ein modernes Risikomanagement als auch aktuellen aufsichtsrechtlichen Entwicklungen gerecht zu werden. Weiterentwicklungen betrafen im Geschäftsjahr 2018/19 die Vorbereitung für eine schrittweise Umsetzung der neuen aufsichtlichen Vorgaben für Risikotragfähigkeitskonzepte und deren prozessuale Einbindung in die Gesamtsteuerung.

Die Risikotragfähigkeit der Deutsche Leasing Gruppe war auch im abgelaufenen Geschäftsjahr weiterhin deutlich gegeben.

Weitere Schwerpunkte im Geschäftsjahr 2018/19

Parallel zu dieser geschäftlichen Entwicklung haben wir unseren eingeschlagenen Pfad unserer Unternehmensstrategie „Deutsche Leasing 2025“ mit vielfältigen Maßnahmen konsequent weiterverfolgt. Ein paar Beispiele habe ich ja bereits genannt. Lassen Sie mich an dieser Stelle noch zwei strategische Schwerpunkte ergänzen:

Auf dem Weg hin zur „Digitalen Deutschen Leasing“ sind wir weitere Schritte hinsichtlich der Digitalisierung und Automatisierung gegangen. Unter anderem haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr die Grundlagen für den Einsatz von robotergesteuerten Prozessautomatisierungen (RPA) geschaffen. Ab dem Geschäftsjahr 2019/20 sollen erste RPA-Anwendungen zum Einsatz kommen, um Prozesse gezielt effizienter zu gestalten und die in Teilen mangelnde Integrationsfähigkeit heutiger IT-Systeme zu überbrücken. Auch haben wir uns im Rahmen eines Konsortialprojekts zusammen mit dem ibi research an der Universität Regensburg intensiver mit möglichen Einsatzszenarien von KI in der Finanzdienstleistung auseinandergesetzt.

Wie letztes Jahr angekündigt, haben wir insbesondere unsere Rolle im Geschäfts- und Gewerbekundensegment im Rahmen der verstärkten Integration unseres Leistungsangebots in die Sparkassen-Finanzgruppe im Geschäftsjahr 2018/19 weiter ausgebaut. Überzeugt von den Wachstumspotenzialen in diesem Zielmarkt und anknüpfend an unsere bisherigen Erfahrungen – auch im digitalen Bereich (erster Online-Abschluss

im Vorjahr) – setzen wir auf eine strategische, kundenfokussierte und technisch-funktionale Weiterentwicklung in diesem Segment. Hierbei arbeiteten wir auch im vergangenen Geschäftsjahr eng mit dem DSGV, Sparkassen und weiteren Verbundpartnern zusammen. Uns geht es um eine fortwährenden Optimierung von Schnittstellen und Kontaktpunkten zu Sparkassen und Kunden sowie die Weiterentwicklung einfacher, schneller und digitaler Angebote inklusive Services. Seit Ende des Geschäftsjahres 2018/19 bieten wir den Geschäfts- und Gewerbekunden der Sparkassen neben den bekannten Leasing- und Mietkauf-Produkten einen einfachen und flexiblen Gewerbekredit („S-Gewerbekredit“) zur Finanzierung von Ausrüstungsinvestitionen bis zu einem Wert von 70.000 Euro an. Schon jetzt können wir sagen, dass wir damit einen Nerv auf Seiten der Sparkassen wie Kunden getroffen haben. Mittlerweile ist der der S-Gewerbekredit auch online im direkten Abschluss verfügbar. Solch ein Angebot für Geschäfts- und Gewerbekunden, das über verschiedenste Kanäle on- wie offline genutzt werden kann, wird ein interessantes Wachstumsfeld in den nächsten Jahren sein und ist gleichzeitig ein gutes Beispiel dafür, wie die Zusammenarbeit innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe gemeinsam und zukunftsfähig gestaltet werden kann.

Handlungs- und Investitionsprogramm

Um genau diese und weitere Vorhaben – als Bestandteil der „Deutsche Leasing 2025“ – noch fokussierter und schneller realisieren zu können, haben wir zu Beginn des Geschäftsjahres 2019/20 ein sogenanntes Handlungs- und Investitionsprogramm eingeleitet. Mit diesem

umfassenden Programm legen wir die Grundlage, die Deutsche Leasing Gruppe hin zur Digitalen Deutschen Leasing weiterzuentwickeln.

Bereits im Jahr 2017 waren wir mit der Gründung der Digital Innovation Unit Vorreiter, innovative Geschäfts- und Kundenmodelle für die Asset-Finance-Branche zu identifizieren und zu entwickeln. Mit dem Handlungs- und Investitionsprogramm gehen wir jetzt u.a. die Modernisierung der IT, die Straffung des Produktspektrums sowie die Digitalisierung von Produkten und Geschäftslösungen an. In diesem Rahmen wollen wir auch das Verbundgeschäft mit den Sparkassen stärken und ausbauen.

Bei der Digitalisierung von Produkten, Prozessen und Serviceangeboten können wir auf bisher gesammelte Erfahrungen aus Pilotprojekten aufsetzen und unsere Lösungen mit Blick auf Markt- und Kundenanforderungen konsequent weiterverfolgen. Wir wollen Online-Vertriebskanäle erschließen und die Entwicklung von webbasierten, auf die spezifischen Bedürfnisse der Kunden abgestimmten Plattformen und neuen Geschäftslösungen noch stärker in den Fokus nehmen.

Im Verbund mit den Sparkassen wollen wir – wie bereits angesprochen – unsere führende Rolle als Partner des deutschen Mittelstands auch in einer digitalen Welt weiter festigen und ausbauen. Um die gegebenen Marktpotenziale der Sparkassen-Finanzgruppe insbesondere für die Geschäfts- und Gewerbekunden noch zielorientierter heben zu können, werden wir Prozesse, Systeme und Angebote ganzheitlich und digital weiterentwickeln. Der S-Gewerbekredit ist dafür ein bereits gelebtes Beispiel mit guter Resonanz. Seit März können Kunden zudem ihre

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 23 von 29

24. März 2020

Investitionen zusätzlich absichern. Bei diesen und weiteren Themen im Mittelstandsgeschäft wollen wir noch stärker Synergien gemeinsam mit Sparkassen und anderen Verbundpartnern heben und unsere Erfahrungen und Kompetenzen sinnvoll miteinander vernetzen.

Auch im internationalen Geschäft bieten sich uns weiterhin gute Markt- und Wachstumschancen, die wir auch strategisch ausweiten werden. Dazu gehören zwei aktuelle Entwicklungen:

Erstens wollen wir unser Geschäft in der DACH-Region in den nächsten Jahren weiter stärken und ausbauen. Dafür planen wir die Eröffnung eines Standortes in der Schweiz in der Stadt Zürich. Die regionale Nähe und die Sprache sollen uns die Möglichkeit geben, direkt mit einem kleinen Team die ersten Schritte vor Ort anzugehen. Mit dem Markteintritt erwarten wir in der Zukunft Potentiale in der Zusammenarbeit mit Herstellern aus Industrie und Handel und sehen Chancen für das Verbundgeschäft mit den Sparkassen. Auch möchten wir künftig schweizerischen Herstellern und Mittelständlern als Partner im Alpenstaat zur Seite stehen.

Zweitens sehen wir gute Chancen beim Thema Exportfinanzierungen: Zur Ausweitung unseres Produktportfolios werden wir unser ECA (Export Credit Agency) gedecktes Geschäft gezielt weltweit weiter ausbauen und dabei eng mit der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft kooperieren. Mitte März hat sich die Deutsche Leasing mit der Berliner Sparkasse auf den Erwerb der Anteile, die diese an der AKA Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbH (AKA) hält, geeinigt. Die Deutsche Leasing Gruppe verfolgt damit das Ziel, das ECA (Export Credit Agency) gedecktes Geschäft mit Fokus auf ein Investitionsvolumen zwischen

1 und 10 Millionen Euro auszubauen und weltweit anzubieten. Das ECA-Angebot richtet sich vor allem an den kleineren Mittelstand sowie an die Geschäfts- und Gewerbekunden der Sparkassen. Der offizielle Beitritt der Deutschen Leasing zum Konsortium der AKA erfolgt im Rahmen der turnusgemäßen Konsortialsitzung der Gesellschafterbanken Ende April.

Ausblick: Geschäftsjahr 2019/20

Blicken wir auf das Geschäftsjahr 2019/20 der Deutschen Leasing Gruppe – sowohl was die wirtschaftlichen Voraussetzungen als auch was den Geschäftsverlauf selbst betrifft – können wir schon jetzt eine Zweiteilung vornehmen: ein Geschäftsjahr 2019/20 vor der Corona-Krise, knapp das erste Halbjahr, und die Zeit danach, das zweite Halbjahr. Bedingt durch COVID-19 sind wir alle mit einer außergewöhnlichen Situation konfrontiert, die von uns noch keiner in dieser oder vergleichbarer Form erlebt hat. Auch werden wir die Umsetzung der geplanten Maßnahmen im Rahmen unseres Handlungs- und Investitionsprogramms zeitlich flexibel gestalten müssen. Klar ist: Zumindest kurzfristig wird die Bewältigung der Krise Priorität haben.

Zu Beginn unseres laufenden Geschäftsjahres hatten wir mit weiterbestehenden konjunkturelle Risiken auf den Weltmärkten und politischen Unsicherheiten zu tun. Die Mehrheit führender Wirtschaftsinstitute prognostizierte ein langsames, aber leicht verbessertes Wachstumsniveau für die Weltwirtschaft für 2020. Für den Euroraum wurde

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 25 von 29

24. März 2020

zu Beginn unseres Geschäftsjahres eine verhaltene Expansion vorausgesagt.

Für Deutschland erwartete die Gemeinschaftsdiagnose im vergangenen Herbst für 2020 noch ein leichtes Wachstum des Bruttoinlandsprodukts von 0,9 Prozent – ähnlich das IfW. Maßgebend für diese Einschätzungen waren die deutlich rückläufige Industrieproduktion und gedämpfte Unternehmensinvestitionen aufgrund der eingetrübten Absatzaussichten. Steigende Insolvenzquoten vor allem in der Industrie wurden bereits zu diesem Zeitpunkt nicht ausgeschlossen.

Für den Finanzsektor gehörten die Themen Niedrigzinsen und regulatorische Anforderungen unverändert zu den seit geraumer Zeit stark belastenden Faktoren.

Vor diesem noch von COVID-19 weitgehend unberührten wirtschaftlichen Umfeld können wir mit der ersten Hälfte des Geschäftsjahres 2019/20 der Deutschen Leasing Gruppe zufrieden sein – hier war alles in etwa auf Kurs.

Das Neugeschäft der Deutschen Leasing Gruppe ist in den ersten Monaten des neuen Geschäftsjahres ordentlich gestartet. Dazu hat die gesamte Gruppe ihren Beitrag geleistet. Das Sparkassen- und Mittelstandsgeschäft – das das Individualgeschäft für Firmenkunden und das Systemgeschäft für Geschäfts- und Gewerbekunden umfasst – entwickelt sich auf Vorjahresniveau und profitiert von den bisherigen Erfolgen des S-Gewerbekredits im Systemgeschäft. Im Bereich Fahrzeugleasing und Fuhrparkmanagement konnten wir in einem weiterhin anspruchsvollen

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 26 von 29

24. März 2020

Marktumfeld unser Neugeschäft gegenüber dem Vorjahr steigern. Das Vendorengeschäft im In- und Ausland konnte ebenfalls eine zufriedenstellende Entwicklung im Neugeschäft verzeichnen. Für die DAL zeichnet sich erneut eine vielversprechende Entwicklung ab, begünstigt durch einige Großprojekte im Transport- und Logistikbereich. Unsere Beteiligungen entwickeln sich insgesamt erfreulich.

Nach den ersten fünf Monaten des Geschäftsjahres 2019/20, d.h. per Ende Februar, liegt das Neugeschäft mit über 5 Prozent über Vorjahr. Die Risikolage der Deutschen Leasing ist im In- und Ausland für die ersten Monate des neuen Geschäftsjahres (noch) als gut zu bewerten.

Schauen wir auf die nun bevorstehende zweite Hälfte des laufenden Geschäftsjahres: mit COVID-19 werden die nächsten sechs Monate nicht planmäßig laufen.

Mit dem Coronavirus kommt ein unvorhergesehener, schwer kalkulierbarer Belastungsfaktor für die internationale wie nationale Wirtschaft hinzu, mit einer täglich veränderten Lage. Eine Rezession in Deutschland und in Europa wird nicht mehr zu verhindern sein. Es geht nicht mehr um das ob, sondern nur noch um das wie bzw. wie stark. Ein Wirtschaftseinbruch um 5 oder mehr Prozent dürfte nicht übertrieben pessimistisch sein, denn der Coronavirus trifft die deutsche Wirtschaft nicht in einer ausgeprägten Stärkephase.

Für viele Branchen werden die Umsatzeinbrüche in diesem Jahr nicht mehr aufzuholen sein. Produktionsausfälle, Lieferengpässe in der gesamten

Wertschöpfungskette, wie wir sie jetzt bereits beobachten können, sind bereits reale Folgen. Das ist auch ein echter Stresstest für den Mittelstand. Die Bundesregierung hat dem Mittelstand ein Rettungspaket in Aussicht gestellt. Dieses umfasst neben umfangreichen Liquiditätshilfen (vor allem über KfW-Programme) auch Moratorien im Rahmen einer Ausnahmeregelung durch ein noch für diese Woche zur Verabschiedung vorgesehenes Gesetz. Zum jetzigen Zeitpunkt ist noch nicht klar, ob und wie Leasing bzw. Leasinggesellschaften bei den Hilfsprogrammen der KfW berücksichtigt werden. Im Sinne einer breit angelegten und schnellen Wirkung der Maßnahmen sollten hier schnell die Weichen gestellt werden.

Leasinggesellschaften sind als Finanzdienstleistungsinstitute ein bedeutender Partner des Mittelstands. Mehr als 50 Prozent der außenfinanzierten Ausrüstungsinvestitionen werden via Leasing dargestellt. Die Leasingbranche selbst wiederum ist mittelständisch geprägt. Ich kann auch an dieser Stelle daher nur eindringlich an die Politik und alle Entscheidungsträger appellieren, alle Programme und Maßnahmen für Leasing zu öffnen. Auch wir wollen als Mittelstandsfinanzierer Verantwortung übernehmen und einen stabilisierenden Beitrag leisten, um Liquiditätsengpässe zu überbrücken und bei Bedarf Kunden in dieser Krise Luft verschaffen. Allerdings brauchen wir dafür geeignete Rahmenbedingungen – idealerweise ein Modell für garantie-abgesicherte Stundungen von Leasing- und Mietkaufzinsen.

Von der Dauer und Stärke der Pandemie sowie der Ausgestaltung des gesamten Hilfspakets für uns und unsere Kunden wird auch unsere

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 28 von 29

24. März 2020

Entwicklung im zweiten Halbjahr entscheidend abhängen. Bereits jetzt lässt sich aber sagen, dass die Corona-Pandemie in unseren Zahlen deutliche Spuren hinterlassen wird.

Die Herausforderung für uns sind vielschichtig; diese beziehen sich sowohl auf das Geschäft wie den laufenden Betrieb. Zudem sind wir mit unserer Präsenz in 23 Ländern mit sehr unterschiedlichen Situationen konfrontiert und können zum aktuellen Zeitpunkt noch keine sicheren Aussagen über mögliche geschäftliche Implikationen für unser In- und Auslandsgeschäft treffen. Unser diversifiziertes Auslandsportfolio hilft uns eventuell lokale Belastungen aufzufangen – aber auch das ist bei einer Pandemie aktuell schwer einzuschätzen. Hinzukommt die Akkumulation von konjunktureller Entwicklung, Coronavirus und weiteren Faktoren wie der Brexit.

Allerdings möchte ich anmerken: Panik und Angst sind seit Menschengedenken kein guter Rategeber – auch im wirtschaftlichen Kontext. Vielmehr müssen auch wir als Unternehmen besonnen mit der Situation umgehen und ein vorausschauendes, überlegtes Risiko- und Notfallmanagement fahren. Auch als Deutsche Leasing Gruppe nehmen wir das Thema COVID-19 sehr ernst. Unser Lagezentrum hält die täglichen Entwicklungen genauestens im Blick; wir stehen mit unseren Landesgesellschaften im Austausch und besprechen uns bei Bedarf mit unseren Partnern, den Sparkassen sowie stehen für unsere Kunden bei Rückfragen zur Verfügung. Hieraus werden regelmäßig die Gefährdungslage sowie Maßnahmen für das Unternehmen und für alle Mitarbeiter, Kunden und Partner abgeleitet.

Bilanzpressekonferenz 2020

Seite 29 von 29

24. März 2020

An erster Stelle ist der Coronavirus aber vor allem ein gesundheitliches Risiko. Laut RKI handelt es sich weltweit und in Deutschland um eine sehr dynamische und ernst zu nehmende Situation – bei der aktuell noch keiner das Ende kennt. Jetzt geht es in erster Linie darum, Menschen zu schützen, den Virus einzudämmen, Zeit zu gewinnen. Dieser gesamtgesellschaftlichen Verantwortung stellen wir uns auch als Arbeitgeber: Neben den von offizieller Stelle (Bundesregierung, RKI) empfohlenen präventiven Maßnahmen und Verhaltensregeln zum Schutz vor Infektionskrankheiten haben wir aktuell alle Reisetätigkeiten untersagt, nutzen Skype- und Telefonkonferenzen und haben zusätzliche Maßnahmen zur Erhöhung der hygienischen Standards ergriffen. Ebenso arbeiten unsere Mitarbeiter verstärkt von zu Hause aus. Wir alle können nur auf eine sich stabilisierende Situation in den kommenden Wochen hoffen.

Gerne hätte ich Ihnen einen optimistischeren Ausblick gegeben. Aber auch wir – Leasinggesellschaften – die Finanzindustrie – können uns dieser Entwicklung nicht entziehen. Es ist eine Gratwanderung; jetzt müssen wir erstmal auf Sicht fahren, dürfen aber auch langfristige, strategische Vorhaben nicht ganz über Bord werfen. Denn es wird auch eine Zeit nach der Corona-Pandemie geben.