

Rede zur Jahrespressekonferenz 2016

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

Es gilt das gesprochene Wort.
Frei ab 5. Dezember 2016

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

Deutsche Leasing Gruppe: Geschäftsentwicklung im Geschäftsjahr 2015/2016 und Perspektiven

Sehr geehrte Damen und Herren,

herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Jahrespressekonferenz. Das Geschäftsjahr der Deutschen Leasing endete – wie Sie wissen – am 30. September. Das ist für uns ein Anlass, heute ein Resümee des vergangenen Jahres zu ziehen:

Wir haben heute drei Schwerpunkte:

1. Der Rückblick, in dem ich auf die allgemeinen Marktentwicklungen eingehe und die Entwicklung der Deutschen Leasing auch im Branchenvergleich aufzeige.
2. Das internationale Geschäft, dessen Verlauf mein Kollege Matthias Laukin vorstellen wird.
3. Der Ausblick, in dem ich die wesentlichen strategischen Projekte und Perspektiven der Deutschen Leasing darstelle.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 2 von 20
5. Dezember 2016

1. Rückblick:

1.1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung und die Leasingbranche

Auch im Geschäftsjahr 2015/2016 waren die Rahmenbedingungen für die gesamte Finanzindustrie – Banken und Leasinggesellschaften – insgesamt herausfordernd. Insbesondere hinterlassen die Niedrigzinsen immer mehr ihre Spuren. Auch hat sich der Wettbewerbs- und Ertragsdruck weiter verschärft.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung gestaltete sich wie folgt:

Durch gegenläufige Effekte in den einzelnen Regionen entwickelte sich die **Weltwirtschaft** im Geschäftsjahr 2015/2016 im Vergleich zum Vorjahr moderat. Während sich in den Industrieländern die Konjunktur durch den zwar leicht ansteigenden, aber dennoch niedrigen Ölpreis positiv entwickelte, lag die Wirtschaftsleistung in den Volkswirtschaften der Schwellenländer (BRIC-Staaten) weiterhin auf einem niedrigen Niveau.

Die **Vereinigten Staaten von Amerika** profitierten weiterhin vom niedrigen Ölpreis sowie den günstigen Finanzmitteln aufgrund des immer noch historisch niedrigen Leitzinses. Die erstmalige Anhebung des Leitzinses seit 2006 um 0,25 Prozentpunkte im Dezember 2015 führte zu einer Dollar-Aufwertung und in der Folge zu einer Eintrübung der Auslandsnachfrage.

Europa und insbesondere die Eurozone verzeichnete im abgelaufenen Wirtschaftsjahr ein moderates Wachstum. Wesentliche Treiber waren dabei der private Konsum sowie erhöhte Exporte in die Vereinigten Staaten von Amerika und nach Japan. Dämpfend wirkte hingegen die spürbare Investitionszurückhaltung europäischer Unternehmen – trotz außerordentlich günstiger Finanzierungsbedingun-

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 3 von 20
5. Dezember 2016

gen, unverändert niedriger Zinsen und einer expansiven Geldpolitik der EZB. Zudem erhöhte das Votum zum Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union die bestehende Unsicherheit auf Unternehmensseite.

Die **deutsche Wirtschaft** verzeichnete einen moderaten Aufschwung, der hauptsächlich durch den privaten Konsum getragen wurde. Ausschlaggebend waren hier gestiegene Einkommen bei einem immer noch geringen Preisniveau. Zusätzlicher Auftrieb entstand durch die Herausforderungen bei der Bewältigung der Flüchtlingsmigration und damit verbundene zusätzliche (Staats-) Ausgaben und Investitionen. Der starke Dollar verbesserte zwar die Exportperspektiven, die insgesamt rückläufige Konjunktur in den Schwellenländern verhinderte jedoch stärkere Exporte.

Trotz positiver Prognosen, wachsender Geldmengen und günstiger Liquidität kamen auch hierzulande die **Unternehmensinvestitionen** nicht richtig in Schwung. Gründe dafür sehen wir vor allem in den unverändert hohen Unsicherheiten wirtschaftlicher und geopolitischer Entwicklungen sowie in den moderaten Wachstumsperspektiven.

Nichtdestotrotz wuchs die Nachfrage nach Leasing erneut, und das ist mit Blick auf den hohen Wettbewerbsdruck, die geringe Investitionsneigung und die weiterhin niedrigen Margen von Finanzprodukten eine gute Nachricht.

1.2 Leasingbranche

Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) geht in seiner aktuellen Hochrechnung davon aus, dass das Leasinggeschäftsvolumen im Jahr 2016 voraussichtlich 64,2 Mrd. Euro betragen und im Mobilien-Leasing um 7 Prozent wachsen wird.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 4 von 20
5. Dezember 2016

Bei außenfinanzierten Investitionen gewinnt die Finanzierungslösung Leasing im Vergleich zur Kreditaufnahme weiter an Bedeutung. Die mit Leasing außenfinanzierten Investitionen machen in 2016 voraussichtlich einen Anteil von deutlich über 50 Prozent aus.

Dieses gute Ergebnis in einem für die Finanzbranche ausgesprochen herausfordernden Jahr dokumentiert die unveränderte Attraktivität des Leasings und die Leistungsfähigkeit der Leasingbranche.

1.3 Geschäftsentwicklung der Deutschen Leasing inklusive Ergebnisse nach Segmenten/Beteiligungen

Neugeschäft Deutsche Leasing

Als Marktführer im Asset-Finance-Segment hat sich die Deutsche Leasing im Geschäftsjahr 2015/2016 gut behauptet und ist deutlich gewachsen.

So hat die Deutsche Leasing Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr 2015/2016 das Neugeschäft auf € **8,7 Mrd.** gesteigert, **5,4 Prozent** mehr als im Vorjahr. Das Inlandsgeschäft wuchs ohne DAL um 7 Prozent.

Das **inländische Mobilien-Leasing** entwickelte sich im Geschäftsjahr 2015/16 mit einem Wachstum von **12 Prozent** deutlich über dem Branchendurchschnitt.

Festzuhalten ist: Mit diesem Ergebnis haben wir unsere Marktführerschaft weiter gefestigt und zählen zu einem der größten Investitions-Partner des deutschen Mittelstandes. Zum Wachstum der Gruppe haben insbesondere das Verbundgeschäft mit den Sparkassen und die DAL beigetragen. Die **Auslandsgesellschaften** wuchsen mit einem Neugeschäft in Höhe von € **2 Mrd.** moderat und beweg-

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 5 von 20
5. Dezember 2016

ten sich leicht über Vorjahresniveau, Herr Laukin wird darauf noch näher eingehen.

Die intensivierete Zusammenarbeit mit unseren Verbundpartnern, den Sparkassen, zeigte deutlich Wirkung. Wir blicken auf ein richtig starkes Jahr im Verbundgeschäft mit Mittelstandskunden zurück: Das Neugeschäftsvolumen in diesem Segment erreichte ein Rekord-Plus von 8 Prozent. Dabei lag das Neugeschäftsvolumen im Individualgeschäft mit Unternehmens- und Firmenkunden der Sparkassen – um 5 Prozent über Vorjahr. Im Systemgeschäft, unserem Angebot für kleine Firmenkunden sowie Gewerbe- und Geschäftskunden mit eher kleinvolumigen Investitionsvorhaben, konnten wir einen Neugeschäftsanstieg um 13 Prozent verzeichnen. Ein Treiber dieser positiven Entwicklung war sicherlich auch die Gemeinschaftswerbung mit den Sparkassen, die durch zahlreiche vertriebliche Maßnahmen gemeinsam mit den Sparkassen flankiert wurde.

Der zweite wichtige Wachstumstreiber im abgelaufenen Geschäftsjahr war die **Deutsche Anlagen Leasing**: Die DAL steht für Projekt- und Großgeschäfte in den Bereichen Immobilien, Energie, Transport & Logistik sowie strukturierte Finanzierungen und verzeichnete ein starkes viertes Neugeschäftsquartal. Sie erreichte zum Ende des Geschäftsjahres 2015/2016 einen Zuwachs im Neugeschäft von insgesamt 6 Prozent gegenüber Vorjahr. Hervorzuheben sind hier die Segmente Energie und Transport, die mit einer Steigerung um 65 Prozent zum Vorjahr deutlich zugelegt haben. Das Transportsegment entwickelte sich sehr dynamisch, speziell das Railgeschäft wuchs nachhaltig und stabil, aber auch im Segment Energie konnte ein Anstieg erzielt werden.

Das Vorjahr war im volatilen Segment **Immobilien** durch mehrere großvolumige Immobilienprojekte geprägt, die im abgelaufenen Geschäftsjahr nicht in gleicher Höhe realisiert wurden. Insgesamt

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 6 von 20
5. Dezember 2016

fürte das zu einem Rückgang im Neugeschäft um 34 Prozent. Im Geschäftsjahr 2014/2015 hatte die DAL in diesem Segment ein Zuwachs von 59 Prozent.

Nach Segmenten ergibt sich folgende Entwicklung der Deutsche Leasing Gruppe:

Im Segment **Straßenfahrzeuge** erzielte die Deutsche Leasing Gruppe im abgelaufenen Geschäftsjahr ein Zuwachs von 16 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Maßgeblich waren hier die deutliche Erholung des Neugeschäfts im Flottengeschäft sowie die positive Entwicklung des Neugeschäfts im Sparkassen-Leasing.

Mit 4 Prozent Wachstum übertraf das Segment **Maschinen und betriebliche Einrichtungen** den Vorjahreswert. Die stärkste Steigerung konnte im Sparkassen-Leasing, im Direktgeschäft und insbesondere im inländischen Vendorengeschäft erzielt werden. Die Auslandsgesellschaften wuchsen moderat und bewegten sich leicht über Vorjahresniveau.

Die Neugeschäftsentwicklung im Segment **Informations- und Kommunikationstechnik** war gekennzeichnet von der Beendigung der Zusammenarbeit mit einem Großkunden. Bereinigt um diesen Sondereffekt konnte ein leichtes Neugeschäftswachstum erzielt werden.

1.4 Beteiligungen

Einen wichtigen Meilenstein in unserer strategischen Ausrichtung haben wir im Juli bereits bekannt gegeben: Die Übernahme der mehrheitlichen Anteile an der **Deutschen Factoring Bank** und die Bündelung unserer Factoring-Aktivitäten der Universal Factoring und der Deutschen Factoring Bank unter dem Dach der Deutschen Leasing. Mit diesem Schritt ist die Deutsche Leasing Gruppe nun

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 7 von 20
5. Dezember 2016

auch das Kompetenzzentrum Factoring innerhalb Sparkassen Finanzgruppe

Die Deutsche Factoring Bank in neuer Aufstellung zählt als Factoringgesellschaft der Sparkassen-Finanzgruppe bereits heute zu den TOP 6 im Markt. In den ersten neun Monaten (01.01. – 30.09.2016) hat sich die positive Entwicklung fortgesetzt: So stieg der Factoring-Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um rund 8 Prozent auf € 11,5 Mrd. Euro, während der Factoring-Markt im 1. Halbjahr lediglich ein Wachstum von 4 Prozent verzeichnete. Auch die Kundenzahl stieg auf über 700 Kunden (im Vorjahr rund 600 Kunden).

Auch für das Gesamtjahr sind wir optimistisch, dass die Deutsche Factoring Bank erfolgreich abschließen wird. Zu den Ergebnissen der Deutschen Factoring Bank können wir in unserer Bilanzpressekonferenz dann konkret Stellung beziehen – da das Geschäftsjahr der Deutschen Factoring Bank dem Kalenderjahr entspricht.

BHS/BHI

Die **Bad Homburger Inkasso (BHI)** hat im vergangenen Berichtsjahr ihr Geschäft erneut gesteigert und ist damit ebenfalls weiterhin auf dem Erfolgspfad.

Eine Kennzahl, die für die deutsche Wirtschaft sehr erfreulich ist, nämlich die geringe Anzahl an Insolvenzen, ist für die BHI eher herausfordernd. Denn die BHI übernimmt die Bearbeitung notleidender Forderungen sowie die marktgerechte Verwertung mobiler und immobilier Sicherheiten. Zum Kundenstamm gehören Gesellschafter, Sparkassen, Bausparkassen, öffentliche Versicherungen, Wohnungsbaugesellschaften und weitere Unternehmen/Institutionen. An der BHI sind neben der Deutsche Leasing AG weitere Unternehmen, insbesondere aus der Sparkassen-Finanzgruppe, beteiligt.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 8 von 20
5. Dezember 2016

Die gute Entwicklung der BHI gründet sich auf einer um 18 Prozent gestiegenen Kundenzahl und der erneuten Akquisition von rund einer Viertelmillion Fälle. Insgesamt lagen die Zahlungseingänge bei annähernd 200 Millionen Euro. Zum Kundenkreis der BHI zählen inzwischen über 700 Kunden – davon rund die Hälfte aus der Sparkassen-Finanzgruppe. Diese Aufteilung entspricht dem strategischen Anspruch eines breit angelegten Wachstums.

S-Kreditpartner

Die S-Kreditpartner, unser Joint Venture mit der Berliner Sparkasse, setzte ihren Wachstumskurs in den Bereichen Auto- und Privatkredite sowie Absatz- und Verkaufsfinanzierung für den Fahrzeughandel fort.

Da das Geschäftsjahr der S-Kreditpartner dem Kalenderjahr entspricht, kann ich Ihnen heute nur Informationen zu den ersten neun Monaten geben: Von Januar bis September hat die S-Kreditpartner ein Neugeschäft von rund 1,9 Milliarden Euro erzielt, was einem Plus von rund 19 Prozent gegenüber Vorjahr entspricht.

Der Wachstumskurs der S-Kreditpartner setzt sich fort. Im Jahr 2016 haben 20 Sparkassen die Vollkooperation mit S-Kreditpartner unterzeichnet. Damit beläuft sich Ende 2016 die Anzahl der Sparkassen in Vollkooperation auf rund 140. Weitere sechs starten in den ersten Monaten des Jahres 2017. Neben dem Filialgeschäft über die Sparkassen baut die S-Kreditpartner im kommenden Geschäftsjahr auch den Onlinevertrieb des S Kredit-per-Klick kräftig aus. Bereits seit März dieses Jahres wird der S Kredit-per-Klick auf dem Vergleichsportale CHECK24 gezielt Girokunden von kooperierenden Sparkassen mit dem vereinfachten Antragsverfahren angeboten. Ein großer Schritt für das Onlinegeschäft der SKP: Seit dem 4. Oktober 2016 wird der S Kredit-per-Klick auch auf einer eigenen Website (www.skpk.de) vertrieben.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 9 von 20
5. Dezember 2016

2. Internationales Geschäft

Sehr geehrte Damen und Herren,
auch von meiner Seite herzlich Willkommen zu einem kurzen Überblick über Geschäftsverlauf und Entwicklung unseres internationalen Geschäfts.

Herr Ostermann hat das Neugeschäft unserer **Auslandsgesellschaften** bereits genannt. Mit € 2 Mrd. wuchs es moderat und bewegte sich leicht über Vorjahresniveau. Diese Entwicklung spiegelt die unterschiedlichen konjunkturellen Entwicklungen der einzelnen Länder und Wirtschaftsräume wider.

Fakt ist: Die geopolitischen Herausforderungen werden eher größer als kleiner. Das Wachstum der Weltwirtschaft plätschert dahin. Das liegt auch daran, dass die Schwellenländer längst nicht mehr so stark wachsen wie noch vor einigen Jahren. In Brasilien und Russland stabilisierte sich die Lage zwar gegenüber dem Vorjahr – unter anderem durch die leicht ansteigenden Rohstoffpreise. Vor allem China hat jedoch an Dynamik verloren. Chinas Konjunktur ist – obwohl nach westlichen Maßstäben unverändert auf hohem Niveau – nach wie vor von Unsicherheiten und Risiken geprägt. Zudem wirkte sich die schwache Nachfrage aus China auf die exportabhängigen Volkswirtschaften aus.

Konsequenterweise zeigt auch unser internationales Geschäft mit seinem Fokus auf die Begleitung deutscher Industrieunternehmen (Vendoren und deren Kunden) bei der Absatzfinanzierung im In- und Ausland einen heterogenen Verlauf. Hier wuchs das Neugeschäftsvolumen um 6 Prozent auf € 2,9 Mrd. Während das Neugeschäftsvolumen mit Vendoren im Inland um 18 Prozent auf € 823 Mio. stieg, verzeichnete das Auslandsgeschäft eine leichte

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 10 von 20
5. Dezember 2016

Steigerung (+2 Prozent) mit einer sehr differenzierten Entwicklung der einzelnen Landesgesellschaften.

Damit haben wir in unserem in- und ausländischen Vendorgeschäft eine gute Marktposition erreicht. Das positive Ergebnis ist nicht zuletzt auf die Intensivierung der Zusammenarbeit mit bestehenden Vendorpartnern und die Gewinnung zusätzlicher Vendoren zurückzuführen [Broaden & Deepen Konzept], die wir auch im laufenden Geschäftsjahr fortsetzen werden.

In der Gesamtbetrachtung ist es uns gelungen, in vielen (14 von 20) Ländern unser Neugeschäft zu steigern und damit auch Rückgänge in anderen Ländern, insbesondere China und Brasilien, gut zu kompensieren.

Einerseits ist und bleibt China für uns ein großer Wirtschaftsraum mit einem riesigen Import- und Investitionsvolumen und entsprechenden Chancen für die Leasingwirtschaft.

Andererseits nimmt Chinas Konjunkturdynamik ab – obwohl nach westlichen Maßstäben unverändert auf hohem Niveau – und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen sind nach wie vor von Unsicherheiten und Risiken geprägt. So gehen wir davon aus, dass sich die Expansion der gesamtwirtschaftlichen Aktivität weiter abschwächen wird, sofern die chinesische Regierung nicht weitere umfangreiche Konjunkturprogramme auflegt, sondern wie geplant die Konsolidierung defizitärer Staatsunternehmen angeht und den Marktkräften eine größere Rolle bei der Ressourcenallokation zugesteht. Für eine Abschwächung spricht auch, dass die Regierung nach eigenen Aussagen für ein nachhaltigeres Wachstum sorgen will, um das Risiko einer krisenhaften Entwicklung im Finanzsektor zu mindern.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 11 von 20
5. Dezember 2016

Mit Blick auf diese Rahmenbedingungen haben wir unsere Geschäftsstrategie in China justiert. Wir haben unsere Risikoanforderungen der Marktsituation angepasst und deutlich verschärft.

Die Konsequenzen sind in den Zahlen zu erkennen: Das Neugeschäftsvolumen liegt im abgelaufenen Geschäftsjahr deutlich unter dem Niveau der Vorjahre. Für das aktuell laufende Geschäftsjahr gehen wir von einem vergleichbaren Neugeschäftsvolumen aus. Seit vielen Jahren erleben wir zum Teil große Schwankungen der wirtschaftlichen Entwicklungen in einzelnen internationalen Märkten. Unser diversifiziertes Länderportfolio über 22 Länder hinweg sorgt dabei für unser insgesamt stabiles Wachstum.

Entsprechend profitieren wir dank unserer breiten Länderaufstellung vom Aufschwung beziehungsweise den guten konjunkturellen Entwicklungen in anderen Märkten. So haben wir in Irland, Schweden und Spanien das Neugeschäft deutlich gesteigert. Erfreuliches gibt es auch aus Russland zu vermelden. Hier ist das Neugeschäft wieder deutlich und über Plan gewachsen.

Das liegt auch an einem ausgleichenden Einflussverhältnis der einzelnen Ländergesellschaften auf das Gesamtergebnis der Deutsche Leasing Gruppe: Selbst große, wichtige Märkte, wie zum Beispiel China, machen maximal 2 bis 3 Prozent des Neugeschäfts der Deutschen Leasing aus. Daher haben Schwankungen in einzelnen Ländern nur begrenzte Auswirkungen auf das Gesamtergebnis der Deutschen Leasing.

Die globale Präsenz der deutschen Wirtschaft bietet der Deutsche Leasing Gruppe nach wie vor große Marktchancen. Das internationale Geschäft ist und bleibt für uns ein strategisches Wachstumsfeld, in das wir weiter investieren werden. Dabei ist es unser erklärtes Ziel, in unserem bestehenden Auslandsnetzwerk von 22 Ländern zu

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 12 von 20
5. Dezember 2016

wachsen – die Erschließung weiterer Länder gehört aktuell nicht zu unseren strategischen Zielen.

So haben wir im vergangenen Geschäftsjahr eine Virtual Captive Plattform zusammen mit einem Kunden in den USA pilotiert, die wir in den kommenden Monaten weiterentwickeln werden. Die Virtual Captive Plattform ist eine an den Bedürfnissen und Anforderungen unserer Vendoren entwickelte IT-Anwendung, mit der unsere Partner mit ihren Kunden direkt am Point-of-sale nicht nur Maschinen konfigurieren, sondern die Finanzierung gleich mit in das Gesamtpaket aufnehmen können. Der Vendor ist mit der Deutschen Leasing systemisch verlinkt und hat direkten Zugriff auf alle erforderlichen Informationen für eine fallabschließende Bearbeitung.

Auch mit der Markteinheit German Desk, unseren Experten im Ausland, die Kunden der Sparkassen und der Deutschen Leasing bei Investitionsvorhaben vor Ort beraten und begleiten, wollen wir weiteres Wachstum erzielen. Mit der Bündelung von Kompetenzen und Aufgabenfeldern haben wir hier bereits die Weichen für eine bessere Marktbearbeitung gestellt.

Brexit, Russland Sanktionen, die Spannungen in der Türkei, und vielleicht auch das Ergebnis der US-Wahl werden weiterhin für Unsicherheit sorgen und die Investitionsbereitschaft mittelständischer Unternehmen mit Auslandsgeschäft hemmen.

Daher wird auch im Geschäftsjahr 2016/17 unser internationales Ergebnis in nicht unerheblichem Maße von den wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen einzelner Märkte abhängen. Wir sind jedoch zuversichtlich, dass das aktuelle Geschäftsjahr, trotz sicherlich herausfordernder Teilmärkte, gute Geschäftspotenziale für uns bereithält.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 13 von 20
5. Dezember 2016

3. Ausblick

3.1 Gesamtwirtschaftlicher Rahmen

Das laufende Geschäftsjahr hält für die gesamte Deutsche Leasing Gruppe und unsere Kernzielgruppe, den Mittelstand, große Unsicherheiten, Herausforderungen, aber durchaus auch Chancen parat.

Für das Kalenderjahr 2017 erwartet der Sachverständigenrat mit 2,8 Prozent ein moderates Wachstum der Weltwirtschaft. In den fortgeschrittenen Volkswirtschaften werden unverändert Wachstumsimpulse durch die sehr expansive Geldpolitik der Notenbanken prognostiziert. Von großer Bedeutung für die internationale Wirtschaftsentwicklung wird vor allem die amerikanische Konjunktur sein, allerdings ist heute noch völlig unklar, wohin sich die USA unter dem Präsidenten Donald Trump entwickeln wird. Die amerikanische Notenbank signalisiert recht deutlich, dass ein Zinsschritt noch in diesem Jahr zu erwarten ist. Mit einer Stabilisierung der Rohstoffpreise dürften sich die Aussichten in den Schwellenländern aufhellen und die Konjunktur festigen. Auch in China wird aufgrund zahlreicher Maßnahmen der Regierung zur Unterstützung der Nachfrage eine Stabilisierung erwartet.

Die Erholung im Euroraum wird sich nach Meinung des Sachverständigenrates moderat fortsetzen und im dritten Jahr in Folge eine Zunahme der gesamtwirtschaftlichen Produktion auslösen. Insgesamt wird ein Wachstum von 1,4 Prozent prognostiziert, das unverändert von der expansiven Geldpolitik der EZB begleitet wird.

Eine dämpfende Wirkung auf die Handelsbeziehungen kann durch mögliche Folgen des „Brexit-Votums“ und die daraus resultierenden Auswirkungen aus dem Austritt Großbritanniens aus der Europäischen Union entstehen. Die wachsende Unberechenbarkeit der politischen Rahmenbedingungen wird gerade der Investitionskonjunk-

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 14 von 20
5. Dezember 2016

tur schaden. Die Eurozone ist sensibel. Der französische Präsidentschaftswahlkampf wird in den kommenden Monaten vorerst keine politische Stabilität bringen – und je nach Ausgang auch langfristig beeinträchtigen. Sicher ist: Der Ausstieg der EZB aus den massiven Anleihekäufen rückt angesichts der politischen Unwägbarkeiten immer weiter in die Ferne.

Deutschlands Wirtschaftslage ist aktuell immer mehr durch die Anzeichen einer Hochkonjunktur gekennzeichnet. Ende November hat der Sachverständigenrat seine 2016er-Prognose auf 1,9 Prozent angehoben. Damit liegt das tatsächliche Wachstum weit über dem Potenzial, das den längerfristigen Wachstumsmöglichkeiten entspricht und für Deutschland nur bei gut 1 Prozent verortet wird. Im Jahr 2017 wird das Wachstum weiter durch den privaten Konsum getragen, unterstützt von hohen Realeinkommenszuwächsen, einer guten Arbeitsmarktlage und einem unverändert niedrigen Preisniveau. Mit einer allmählichen Belebung der Konjunktur in den wichtigen Absatzmärkten soll sich der Export zu einer weiteren Stütze des Aufschwungs entwickeln. Das Bruttoinlandsprodukt wird damit nach der Prognose um 1,3 Prozent wachsen.

Bei diesen gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen werden im Geschäftsjahr 2016/2017 folgende Parameter das Marktumfeld der Deutschen Leasing prägen:

- Die anhaltende Niedrigzinsphase mit entsprechenden Belastungen für die Neugeschäfts-, Ertrags- und Kostenentwicklung
- Hohe Liquiditäts- und Eigenkapitalpolster und weiterhin verhaltene Investitionsneigung auf Kundenseite
- Ein unverändert starker Wettbewerb mit Banken und Leasinggesellschaften um das attraktive Geschäft mit mittelständischen Unternehmen und damit ein ungebrochen hoher Preisdruck.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 15 von 20
5. Dezember 2016

- Umfangreiche regulatorische Anforderungen
- Innovationsdruck (Fintechs) durch einen anhaltenden Strukturwandel der vor allem durch die Digitalisierung getrieben wird

3.2 Geschäftsjahr 2016/2017

Im Geschäftsjahr 2016/2017 sehen wir für uns die wesentlichen Wachstumstreiber – entsprechend unserer strategischen Ausrichtung – insbesondere im Verbundgeschäft gemeinsam mit den Sparkassen, im weiteren Ausbau des Systemgeschäfts, im Factoring und in der intensivierten Begleitung unserer Vendorpartner national wie international.

Im Verbundgeschäft sind wir bereits in den letzten zwei Geschäftsjahren deutlich gewachsen. Mit dem Ziel einer koordinierten gemeinsamen Marktbearbeitung wollen wir diese Position weiter ausbauen und festigen. Im Sinne dieser Wachstumsstrategie haben wir mit Beginn des neuen Geschäftsjahres 2015/16 den Sparkassenvertrieb verstärkt und neu ausgerichtet. Das war und ist ein großer Kraftakt für alle Beteiligten, legt aber die Grundlage für einen nachhaltigen und systematischen Ausbau unseres Geschäfts und weiteren Ergebnissteigerungen in den nächsten Jahren.

Die **Neuausrichtung unseres Sparkassenvertriebs** beinhaltet sowohl eine Orientierung der Produkte und Prozesse sowie Betreuungs- und Marktbearbeitungskonzepte entlang der Kundensegmente der Sparkassen [Firmen- und Unternehmenskunden bzw. Gewerbe- und Geschäftskunden]. Der neue Zuschnitt wird unsere Partnerschaft mit den Sparkassen stärken, so dass wir gemeinsam die Investitionsvorhaben ihrer Kunden besser begleiten können.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 16 von 20
5. Dezember 2016

Gemeinsam im Verbund wollen wir das Systemgeschäft mit Gewerbe- und Geschäftskunden weiter ausbauen. Für diese eher kleinvolumigen Investitionsvorhaben haben wir standardisierte Prozesse und Angebote entwickelt, die in das System der Sparkassen integriert sind (OSPlus) und den Sparkassenberatern innerhalb weniger Minuten eine Zusage ermöglicht. Außerdem haben wir in diesem Segment unsere persönliche Beratung und Betreuung innerhalb der Sparkassen weiter ausgebaut.

Für das Unternehmens- und Firmenkundensegment der Sparkassen setzen wir deutlich stärker auf individuelle Lösungen und schaffen durch unsere vertriebliche Neuausrichtung mehr Zeit für die Kundenbetreuung vor Ort. Unser Ziel ist es, bei konkreten Investitionsvorhaben zusammen mit den Sparkassen am Tisch des Kunden zu sitzen. Für spezielle Investitionsvorhaben wie zum Beispiel die Erschließung von Auslandsmärkten, Investitionen in Medizintechnik, Transport und Logistik oder Factoring unterstützen Spezialteams Sparkassen und deren Kunden.

Auch im **Factoringgeschäft** sehen wir ein wichtiges strategisches Wachstumsfeld mit beträchtlichem Potenzial – gemeinsam mit den Sparkassen.

Factoring ist insbesondere im Mittelstand eine gefragte Finanzierungsalternative. Der Marktanteil der Sparkassen stagniert seit Jahren. Dabei nutzen Sparkassenkunden sehr wohl das Finanzierungsinstrument Factoring – aber leider nicht immer mit Anbietern des Verbundes. Deshalb sehen wir gerade auch in der Sparkassenfinanzgruppe große Marktchancen, die bei weitem noch nicht ausgeschöpft sind.

Aktuell befindet sich die organisatorische Zusammenführung der beiden Factoringeinheiten in der Umsetzung, damit eine gemeinsame

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 17 von 20
5. Dezember 2016

Organisation entstehen kann. Hier geht es um die gemeinsame Strategie ebenso wie die Integration von Prozessen bis hin zu IT-technischen Fragestellungen. Der Post-Merger-Prozess läuft planmäßig, wird aber sicherlich die erste Hälfte des Jahres 2017 benötigen. In der zweiten Hälfte des nächsten Jahres geht es uns dann vor allem darum, „im Markt noch stärker anzugreifen“ und die bestehenden Marktpotenziale zu realisieren – im Verbund und im Direktgeschäft und perspektivisch auch im Ausland.

Unsere Aktivitäten im Verbundgeschäft, sei es die vertriebliche Neuausrichtung oder die Bündelung der Factoringaktivitäten, machen die hohe Veränderungsgeschwindigkeit und Dynamik deutlich, die uns im bestehenden Marktumfeld geboten scheint. Wir sind gefordert mit schnellem, effizientem und entschlossenem Handeln Veränderungen voranzutreiben. Die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen lassen es einfach nicht mehr zu, parallele Strukturen, Prozesse oder Insellösungen hinzunehmen. Wir sind mehr denn je gefordert auf jede noch so kleine Effizienzlücke zu schauen und gewohnte Prozesse und Abläufe zu hinterfragen. Ich sehe da für uns und auch im Verbund noch viel Potenzial. Im kommenden Jahr wollen wir weiterhin Treiber dafür sein, Effizienzen, Synergien und Potenziale zu identifizieren und schnell, flexibel und zielführend umzusetzen.

Was unser **Neugeschäft in 2017** anbelangt, so erwarten wir ein leicht über der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung liegendes Wachstum bei einer leicht positiven Entwicklung des gesamtwirtschaftlichen Umfelds. Unter den gegebenen Umständen sind wir jedoch nur vorsichtig optimistisch. Wir sehen weiterhin eine erhebliche Planungsunsicherheit und Rückschlagrisiken aus politischen Unsicherheiten und ungelösten strukturellen Problemen. Da eine Zinswende der EZB nicht abzusehen ist, muss zudem für die nächsten Jahre ein dauerhaft belastendes, niedriges Zinsniveau erwartet werden.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 18 von 20
5. Dezember 2016

Dem aus dem Niedrigzinsumfeld und intensivierten Wettbewerb resultierenden **Ertragsdruck** werden wir (mit einer Ausweitung des Verbundgeschäfts, insbesondere dem Factoring) begegnen. Wir setzen jedoch nicht auf Wachstum um jeden Preis. Immer häufiger werden aufgrund des hohen Margendrucks keine adäquaten Prämien mehr für Risiken gezahlt. Der Druck zur Risikoübernahme steigt und dies beobachten wir mit Sorge. Doch wir alle wissen: Die Konjunktur unterliegt Schwankungen und auf eine Hochjunktur mit geringen Insolvenzen ist bisher immer eine gegenläufige Phase eingetreten. Im Gegenzug dazu haben wir in den letzten Jahren unsere Reserven deutlich gestärkt und werden diesen Kurs auch in Zukunft fortsetzen.

Unsere marktseitigen Maßnahmen zur Steigerung unserer Erträge flankieren wir mit nach innen gerichteten Aktivitäten zur **Produktivitätssteigerung und Kostenexzellenz**. Sie tragen dazu bei, die finanzielle Basis für Zukunftsinvestitionen in zentrale Projekte wie die Digitalisierung, die Modernisierung der IT-Landschaft und den Datenhaushalt zu stärken.

Die **Digitalisierung** gewinnt auch in der Finanzdienstleistung an Bedeutung. Neue Finanzierungsformen über Internetplattformen und digitale Geschäftsmodelle etablieren sich. Die Digitalisierung verändert nicht nur den Markt, sondern auch interne Prozesse. Wir sehen sie als große Chance, gewachsene Strukturen und Prozesse zu hinterfragen, effizienter zu werden, Kundenbedürfnisse noch besser zu verstehen und zielgruppenadäquate Angebote zu entwickeln. Um diesen Strukturwandel und die damit verbundenen Chancen aktiv für uns zu nutzen, werden wir im laufenden Geschäftsjahr neben den **Investitionen** in Personal, Produkte und Werbung (wieder gemeinsam mit den Sparkassen) auch verstärkt in unsere **Informationstechnologie und unser Datenmanagement** investieren. Zudem werden wir uns intensiv mit den konkreten Chancen und Perspektiven der Digitalisierung

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 19 von 20
5. Dezember 2016

für unser Geschäftsmodell auseinandersetzen. Hier setzen wir im laufenden Geschäftsjahr einen strategischen Schwerpunkt.

Auch für unsere Kunden – überwiegend Mittelständler aus der Industrie und dem verarbeitenden Gewerbe – spielt die Digitalisierung eine bedeutende, zukunftsrelevante Rolle. Sicher stehen hier in den nächsten Jahren erhebliche Investitionen an, die wir begleiten wollen und können.

Auch der DSGV widmet sich dem Thema Digitalisierung in seiner kommenden Ausgabe „Diagnose Mittelstand“. Ein Ergebnis der Studie ist, dass als Treiber der Digitalisierung vor allem die Kostensenkung und Steigerung der Effizienz im Vordergrund stehen. Eins ist klar und wird in der „Diagnose Mittelstand“ auch bestätigt: Die Digitalisierung wird enorme gesamtwirtschaftliche Effekte haben. Die große Aufgabe für die nächsten Jahre ist, diesen strukturellen Wandel aktiv mitzugestalten. Dazu sind Investitionen zur Modernisierung und Erweiterung des Kapitalstocks dringend notwendig.

3.3 Mein Fazit zu dieser Jahrespressekonferenz:

Die Deutsche Leasing sieht aufgrund ihrer Marktposition und Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe unverändert attraktive Marktchancen und Entwicklungspotenziale im Asset-Finance-Markt. Mit der Ausrichtung zum Asset-Finance-Partner haben wir schon vor einigen Jahren die richtigen strategischen Weichen für die Weiterentwicklung unseres Geschäftsmodells gestellt.

Im Geschäftsjahr 2015/16 konnte wir den Wachstumskurs der letzten Jahre fortsetzen. Das laufende Geschäftsjahr wird noch stärker durch Ertragsdruck und Unsicherheit in den Märkten geprägt sein. Hier gilt es Balance zwischen Wachstum und Risiken zu halten.

Jahrespressekonferenz 2016

Seite 20 von 20
5. Dezember 2016

Mit unserer Verankerung in der Sparkassen-Finanzgruppe und unserer kontinuierlich steigenden Substanz sehen wir uns gut gewappnet den von Ertragsdruck, Strukturwandel und Regulatorik bestimmten Rahmenbedingungen zu begegnen.