

Leasing

## Deutsche Leasing: Vorbildhaft

Was darf man von einem ordentlichen Verbundunternehmen erwarten? Es soll nützlich sein. Doch was heißt das? Nützlich sind Verbundunternehmen sicherlich dann, wenn sie der optimale Dienstleister für die Primärbanken sind, sei es auf Produkt- und Systemebene oder mit sonstiger Unterstützung, um so Dinge effizienter zu gestalten und/oder Lücken im Angebot zu schließen. Ein nützlich sind Verbundunternehmen soll aufgrund eines ausgewogenen Geschäftsmodells aus sich selbst heraus bestehen können und mehr Kapital generieren als verbrauchen. Und es soll für die Sparkassen vor Ort natürlich auch einen finanziellen Nutzen darstellen, sei es in Form von Provisionserträgen für vermittelte Geschäfte oder Ausschüttungen an sie als Eigentümer.

Die Deutsche Leasing ist für die Sparkassen ganz viel von dem. Lange nicht mehr hat man in der S-Finanzgruppe so viel gebündelt Gutes von einem Verbundpartner gehört. Mit einem Neugeschäft von 7,8 (i.V. 8,3) Milliarden Euro hat die größte der S-Leasinggesellschaften trotz des leichten Rückgangs ihre Marktführerschaft im deutschen Leasingmarkt ausgebaut, da es die Wettbewerber noch schlimmer gebeutelt hat. Im europäischen Vergleich gelang es dem Bad Homburger Investitionsspezialisten auf Platz 3 vorzurücken. Rund fünf Milliarden Euro des Neugeschäftsvolumens entfallen auf den Inlandsmarkt. Weitere 1,3 Milliarden Euro wurden im Ausland generiert, 1,5 Milliarden Euro steuerte die Deutsche Anlagen Leasing DAL bei. Das Neugeschäft liegt damit zwar auf dem Niveau des Jahres 2006/2007 und unter den Jahren 07/08 und 08/09, doch hat sich die Ertragslage gegenüber dem Vorjahr spürbar verbessert.

Im größtenteils noch von Hans-Michael Heitmüller mit verantworteten Geschäftsjahr, der langjährige Vorstandsvorsitzende übergab zwei Monate vor Stichtag das Ruder an Kai Ostermann, erzielte die Deutsche Leasing ein wirtschaftliches Ergebnis von 124 Millionen Euro nach 50 Millionen Euro im Vorjahr. Das ist das zweitbeste Ergebnis der gesamten Unternehmensgeschichte überhaupt. Der Blick in die Gewinn- und Verlustrechnung zeigt, ausgehend von leicht niedrigeren Leasing-Erträgen und etwas gestiegenen Provisionserträgen, ein Plus des Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit um rund drei Millionen Euro auf 29,4 Millionen Euro. Der Bilanzgewinn wuchs um 38 Prozent auf 19,1 Millionen Euro. Berücksichtigt man, dass die Zahlen des Vorjahres durch die Auflösung einer Objektgesellschaft mit unerwartet hohen Wiederverwertungserlösen „besser“ dasteht, bekommt die Qualität des 2009/2010-Abschlusses eine noch höhere Bedeutung.

Davon sollen auch die Sparkassen als Eigentümer und Vertriebspartner der Deutschen Leasing profitieren. Zum einen stiegen die geleisteten Provisionszahlungen um mehr als vier Millionen Euro. Zum anderen wurde die Ausschüttung an die Gesellschafter von 22,5 Millionen Euro auf 27,2 Millionen Euro spürbar erhöht. Das entspricht einer Dividende von stolzen zwölf Prozent. Im laufenden Geschäftsjahr, dessen erste Hälfte beinahe um ist, peilt die Deutsche Leasing ein Neugeschäftswachstum von rund zehn Prozent an. Da die Margen aufgrund steigender Wettbewerbsintensität unter Druck geraten, haben sich die Verantwortlichen zudem die Überprüfung der Kosten und Prozesse im eigenen Haus auf die Fahnen geschrieben. Das klingt alles höchst vernünftig. **P.O.**