



### In diesem Heft

#### Workout-Management – eine aufgewertete Disziplin

Es ist noch gar nicht so lange her, da eilte die Zahl der Insolvenzen in Deutschland von Jahr zu Jahr zu neuen Höchstständen. Den deutschen Banken hat das seinerzeit gar nicht behagt, denn die Bewertung der vorhandenen Problemkredite in ihren Bilanzen spiegelte sich in einer deutlich ansteigenden Risikovorsorge wider. Parallel zu der mehrjährigen Dürrephase in der Ertragsrechnung der Kreditinstitute wurden in vielen Studien und Kommentaren mehr oder weniger gründlich die Unterschiede zwischen der kapitalmarktorientierten Unternehmensfinanzierung der angelsächsisch geprägten Welt und den Usancen einer zu Kreditlastigkeit neigenden hiesigen Wirtschaft herausgearbeitet. Teilweise wurde dabei das deutsche Hausbanksystem pauschal und undifferenziert als hoffnungslos unterlegen gebrandmarkt. Viele Kreditinstitute suchten in diesen Zeiten nach geeigneten Wegen im Umgang mit notleidenden Krediten. Einige zeigten sich offen für den Verkauf, sei es als Paket oder in Form von strukturierten und verbrieften Produkten. Andere betonten den Wert der hinter den „schwächelnden“ Krediten stehenden Kundenbeziehungen und plädierten für eine effiziente Verwertung beziehungsweise Sanierungsarbeit.

Besonders den Primärinstituten der Sparkassen- und Genossenschaftsorganisation wurde und wird naheliegenderweise eine große Affinität zu diesem Weg der gründlichen (Nach-)Bearbeitung von Problemkrediten nachgesagt. Denn zum Ersten bindet das Regionalprinzip diese Institutsgruppen naturgemäß stark an den lokalen Markt und lenkt ihren besonderen Blick auf den Erhalt der Kundenbeziehungen im vorgegebenen Geschäftsgebiet. Zum Zweiten tun sich beide ihrem Selbstverständnis nach mit einem Verkauf von Problemkrediten aus den Bankbilanzen schwer. Und speziell im öffentlich-rechtlichen Bankensektor gibt es zum Dritten rund um die sogenannte Amtsträgerhaftung juristischen Klärungsbedarf oder zumindest Verunsicherung zur Behandlung von Non-performing Loans (siehe auch Kreditwesen 12-2007).

Mit dem wachsenden Interesse von Investmentbanken und Finanzinvestoren an Problemkrediten und deren breitem Engagement am deutschen Markt hat sich in den letzten Jahren der Stellenwert dieser Disziplin erhöht. Galten die Bereiche Sanierung und Kreditentwicklung in der deutschen Kreditwirtschaft lange Zeit gewiss nicht als ultimative Erfüllung einer Laufbahn, zählt das Workout-Management moderner Prägung zu den anspruchsvollen Varianten kapitalmarktorientierter Bankgeschäfte. Wie es die Beiträge dieser Ausgabe vermitteln, repräsentiert es mittlerweile unbestritten höhere Weihen des Bankerlebens. Und wer ist dort nicht gerne dabei?

So verweisen die Sparkassenorganisation wie auch die Genossen heute stolz auf ihre fortgeschrittenen Übungen im Kreditrisikohandel – auch wenn die diesbezüglichen aufsichtsrechtlichen Anforderungen der BaFin dieser Tage für einen Schreck gesorgt ha-

ben und zu einem noch nicht in allen Einzelheiten absehbaren Anpassungsbedarf führen dürften. Im Bereich der Kreditgenossen ist in den letzten Jahren die BAG Hamm aus ihrem langjährigen Schattendasein geholt und hoffähig gemacht worden. Es sind in Deutschland sogenannte Bad Banks entstanden und weitere ernsthaft diskutiert worden. Und die Großbanken beziehungsweise privaten Banken zeigen sich in der Einstufung und Ausübung des Workout-Managements als durchaus lernfähig. Angesichts der anspruchsvollen und noch weiter steigenden Anforderungen an die Handhabung moderner Kapitalmarktinstrumente verweisen sie mit kleinem Seitenhieb gegen die Verbände gelegentlich schon mal auf auf deren tendenziell kürzeren Erfahrungshorizont und damit möglicherweise auf einen gewissen Nachholbedarf in der Entwicklung pfiffiger Produktvarianten rund um das Problemkreditmanagement.

Es sind nicht nur die Steuerung der Kreditrisiken und die Optimierung der Eigenkapitalausstattung, die sich mit einem professionellen Workout-Management verbessern lassen, sondern als aktives Investitionsgeschäft betrieben, stehen damit auch gute Renditen in Aussicht. Die Strukturen und Prozesse, so der Tenor der Autoren, lassen sich freilich noch verbessern und bescheren Raum für eine weitere intensive Restrukturierungsforschung.

#### Landesbank Berlin

#### Droht die Spaltung des Pfandbriefmarktes?

Propere 4,475, mit „Nebenkosten“ gar 5,345 Milliarden Euro zahlen die im Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) zusammengeschlossenen Sparkassen für 80,95 Prozent der Landesbank Berlin AG (LBB). Damit wurde – wenn EU und Kartellbehörden der Transaktion zustimmen – zum nunmehr dritten Mal nach Stralsund und Frankfurt das Eindringen eines verbundfremden Kreditinstitutes in die S-Phalanx abgewehrt (siehe auch Leitartikel). Marke, Logo und Werbejingle bleiben bis auf weiteres der Sparkassen-Familie vorbehalten. Aber allein mit diesen wirtschaftlich bedeutenden Assets ließe sich der hohe Preis kaum rechtfertigen. Mindestens ebenso entscheidend und wertvoll dürften die strategischen Optionen sein, die sich die Sparkassenorganisation einkauft.

Denn zum LBB-Konzern gehören außer der Berliner Sparkasse und der Landesbank der Online-Finanzierer Netbank, und die auf Immobilien- und Staatskredite spezialisierte Berlin Hyp. Nicht nur aktivseitig eröffnen sich dem DSGV und seinen Sparkassen strategische Perspektiven, auch passivseitig sind die Potenziale aus dem LBB-Erwerb bemerkenswert. Mit der Berlin Hyp hätten die Sparkassen eine eigene Pfandbriefbank als gruppenübergreifendes Institut, dessen Know-how, unabhängig von regionalen Versuchen, für die Strukturierung von Pool-Pfandbriefen genutzt werden könnte. Wie intensiv in Berlin bereits über effiziente Refinanzierungsmöglichkeiten für die Sparkassen nachgedacht wird, zeigt die Ankündigung des ersten Structured Covered Bonds in Deutschland. Sollte dessen Premiere erfolgreich verlaufen, könnte die LBB als DSGV-Unternehmen dieses Produkt für alle Sparkassen öffnen. Der eben erst per Gesetz geeinte Pfandbriefmarkt, würde dann erneut durch Produkte mit unterschiedlichen Qualitäten gespalten.

## Deutsche Börse

### Verbriefte Derivate: Xetra als Köder

Dass sich LSE und Borsa Italiana nun öffentlich zum Stelldichein bekennen, wird in Frankfurt sicherlich keine Feierstimmung verbreitet haben. Denn so langsam wird in Europa die Partnersuche schwierig – beziehungsweise immer teurer. Und ohne eine solide Basis wird der Frankfurter Handelsplatzbetreiber, trotz der vielleicht wenig geliebten Silo-Aufstellung, irgendwann selbst zum Übernahmekandidaten. Schlimmer noch für den hiesigen Finanzplatz, er könnte in der europäischen Bedeutungslosigkeit versinken. Es muss in Europa also Wachstum her, auch wenn es erst einmal kleinere Brötchen sind, die im Frankfurter Stadtteil Hausen gebacken werden können.

Zwei nicht zu vernachlässigende Vorteile hat die größte deutsche Börse gleichwohl auf ihrer Seite. Da wäre zum einen Xetra. Hierzulande ist die elektronische Handelsplattform dem Xontro-System der Regionalbörsen technisch voraus, zumindest bezogen auf die Belange eines europäischen oder gar weltweiten Akteurs. Und international sind gegenwärtig rund 125 Kreditinstitute aus 18 Ländern bereits an die Plattform angeschlossen; über die Börse Wien, die gerade ihren Xetra-Vertrag vorab verlängert hat, ist ein Zugang zu den Wachstumsmärkten im europäischen Osten vorhanden. Dass die Börse ihr Kronjuwel im Rahmen der Gespräche mit der Euronext sogar zugunsten deren Plattform aufgeben wollte, muss im Rückblick schon fast als fahrlässig gewertet werden. Zum anderen hat sie stärker als die namhaften Wettbewerber Nyse Euronext, Nasdaq oder LSE mit dem Aufbau der Eurex zur weltgrößten Terminbörse wichtige Erfahrungen gesammelt im Geschäft jenseits des originären Aktienhandels. Aber auch wie es nicht geht, hat man leidvoll mit deren US-Tochter erfahren müssen.

Da kann es also nicht verwundern, dass sie sich nun mit dem Joint Venture „Deutsche Börse Smart Trading“ (zuerst voreilig auf den Namen „Alex“ getauft) zusammen mit der SWX Schweizer Börse beides zunutze machen will. Ab Ende April 2008 sollen im Rahmen der Einführung eines neuen Releases der elektronischen Handelsplattform alle an der Frankfurter Wertpapierbörse gelisteten Produkte auf Xetra handelbar sein. Der Clou: Sollten die sich zwecks Aktienhandel bereits angeschlossenen Banken dafür interessieren, können sie einfach die bestehende Infrastruktur nutzen und sich so kostengünstig dem wachsenden Geschäft mit Anlagezertifikaten, Aktienanleihen oder Hebelprodukten zuwenden. Das würde der Börse nicht nur mehr Liquidität zuspülen, sondern auch ausländische Investoren in den deutschen Markt ziehen. Zumindest lautet so die Hoffnung des Frankfurter Handelsplatzbetreibers.

Der Handel mit strukturierten Derivaten könnte sich dabei – ähnlich dem Termingeschäftesegment der Eurex – als lukrative Markt-nische herausstellen: Seit Ende 2004 hat sich das Segment allein in Deutschland auf ein Volumen von mehr als 100 Milliarden Euro verdoppelt. Damit scheint der Markt im Vergleich etwa zum Fondshandel zwar fast unbedeutend. Allerdings konnte Letzterer im zurückliegenden Geschäftsjahr nur ein deutlich geringeres Wachstum vorweisen.

Wie aber steht es um die Wettbewerber? Beim Blick auf die Börsenbranche und die Tatsache im Hinterkopf, dass zwei Drittel des europäischen Handels in strukturierten Wertpapieren in Deutschland und der Schweiz stattfinden, ist der „Feind“ der Frankfurter schnell ausgemacht. Mit dem Bereich Euwax hat sich die Börse Stuttgart in den letzten Jahren sukzessiv eine durchaus nennenswerte Basis aufgebaut. Und doch hat es die Deutsche Börse, sagt sie, nicht direkt auf den baden-württembergischen Platz abgesehen. Mehr als 70 Prozent des Umsatzes in dem Segment finden nämlich im sogenannten over-the-counter-Markt (OTC) statt. Und genau hier soll Smart Trading hauptsächlich zuschlagen. Dass man Stuttgart dennoch in einigen Jahren überholt haben will, ist Ehrensache. Schließlich kann der Frankfurter Handelsplatzbetreiber keinen anderen Anspruch haben, als Marktführer zu werden, auch in Europa. Um ihre Standfestigkeit zu sichern, muss die Deutsche Börse ihre angekündigte (Teil-)Strategie organischen Wachstums nun auch konsequent durchziehen. Sieht man sich die Geschwindigkeit des Marktes um sie herum an, ist obendrein höchstes Tempo geboten.

## VR Leasing

### Effizienzreserven entdeckt

Die deutsche Leasingbranche fühlt sich derzeit von der Politik ein wenig für ihre Erfolge bestraft. Das war Anfang Juni 2007 einer ersten kritischen Stellungnahme zur Verabschiedung des Gesetzesentwurfs zur Unternehmensteuerreform durch den Bundestag zu entnehmen (siehe Kreditwesen 11-2007 sowie die Leserreaktion in diesem Heft), und das war auch bei der Berichterstattung der genossenschaftlichen VR Leasing über das abgelaufene Geschäftsjahr zu spüren. Zwar bemühte sich Reinhard Gödel, im Hauptberuf Vorstandsvorsitzender der Leasinggesellschaft des Genossenschaftssektors, die branchenpolitischen Akzente des aktuellen Gesetzgebungsverfahrens nicht über Gebühr zu thematisieren. Denn schließlich kann der Sektor angesichts der langfristig guten Wachstumsraten nicht glaubwürdig mit Krisengerede Stimmung machen. Doch als Präsident des Bundesverbands der Deutschen Leasing Unternehmen (BDL) im Nebenberuf konnte er das Thema natürlich nicht ganz aussparen. Ebenso wie die Branche als Ganzes, so machte er unmissverständlich klar, will sein Haus keine diskriminierenden Nachteile gegenüber anderen Finanzierungsformen akzeptieren.

Grund für die Irritationen: Während bisher beim Leasing wie beim Kredit eine einmalige Hinzurechnung von Dauerschuldzinsen erfolgte, sollen künftig auch beim Leasingnehmer die Finanzierungsanteile in pauschaler Form erfasst und in die Hinzurechnungen einbezogen werden. Sicher dürfte die VR Leasing wegen der tendenziell eher kleinvolumigen Losgrößen ihres Geschäftes bei der vorgesehenen Regelung angesichts der eingeräumten Freibeträge weniger stark betroffen sein als andere Gesellschaften. Mit dem BDL-Präsidenten an der Spitze muss es ihr aber zwangsläufig auch um prinzipielle Chancengleichheit gehen. Die Gesellschaft und ihr Vorstandsvorsitzender wollen den Dissens mit den Gesetzgebungsinstanzen denn auch keineswegs bloß als unterschiedliche Auffassung verstanden wissen, sondern vielmehr als wichtige verfassungsrechtliche Fragestellung. Bis zur Bundesrats-

entscheidung soll den verantwortlichen Politikern klar gemacht werden, dass die Leasingbranche eine verfassungsrechtliche Auseinandersetzung vermeiden will. Aber man lässt auch klar durchblicken, gegebenenfalls eine juristische Aufarbeitung dieser beklagten Doppelbesteuerung zu forcieren.

Vom Geschäftsverlauf her darf sich die VR Leasing auf der ziemlich sonnigen Seite fühlen. Denn wie viele ihrer Wettbewerber und die Branche insgesamt hat sie in den vergangenen Jahren durchweg Wachstum generiert. Um rund 72 Prozent, von 2,307 auf 3,96 Milliarden Euro, ist in den Jahren 2002 bis 2006 das Neugeschäft in der Absatz- und Investitionsfinanzierung gestiegen. Allein im Berichtsjahr wuchs dabei das Inlandsgeschäft um 9,7% auf 2,1 Milliarden Euro. Nicht viel geringer fällt mit 1,9 Milliarden Euro per Jahresende 2006 das Auslandsgeschäft aus, dessen Wachstumsraten (2006 weitere plus 17,7 Prozent) übrigens schon seit Jahren stärker sind als im Inland. Die Zahl der neu abgeschlossenen Leasingverträge erhöhte sich im Berichtsjahr auf 147 873 (139 322), der Substanzwert auf 577 (537) Millionen Euro. Hinzu kommt ein Anstieg des Umsatzes im Factoringgeschäft von 43,6 Prozent auf 1,302 Milliarden Euro, den die Gesellschaft zu 95 Prozent auf die Vermittlung durch Volks- und Raiffeisenbanken zurückführt, sowie eine Steigerung des Umsatzes in der Zentralregulierung um 5,2 Prozent auf 6,871 Milliarden Euro.

Besonders erwähnenswert ist – ähnlich wie bei der Deutschen Leasing auf der Sparkassenseite – der vergleichsweise hohe Anteil im Auslandsgeschäft. Im Neugeschäft sieht sich die VR Leasing mit einem um 17,1 Prozent auf 1,85 Milliarden Euro gestiegenen Volumen in Mittel- und Osteuropa bereits als Marktführer, verspricht sich aber weiterhin gute Wachstumschancen. In Russland wurde die Beteiligung an der eigenen Tochtergesellschaft auf über 70 Prozent aufgestockt, und es wird daran gedacht, neben Moskau weitere Standorte zu eröffnen. Mit Bulgarien und der Türkei werden in zwei weiteren Ländern die Bedingungen für einen Markteintritt untersucht. Und auch in Italien laufen recht konkrete Vorbereitungen zur Gründung einer gemeinsamen Leasinggesellschaft – und zwar zusammen mit der italienischen Genossenschaftszentralbank Cassa Centrale Trento (CCT), an der sich im Herbst vergangenen Jahres die DZ Bank beteiligt hat. All diese Aktivitäten im Auslandsgeschäft will die VR Leasing als Domestic Leasing verstanden wissen und setzt deshalb vergleichsweise stark auf einheimische Mitarbeiter. Diesen und anderen Menschen in den Gastländern etwas zurückzugeben, soll nun Anlass für eine verstärkte Stiftungstätigkeit sein, die gerade auch den ausländischen Geschäftsgebieten zugute kommen soll.

Noch nicht zufrieden zeigt sich die Gesellschaft mit den Effizienzkennziffern des eigenen Hauses. Die leicht verschlechterte Cost Income Ratio von 63,4 (62,5) Prozent wird nur als Zwischenschritt auf dem Weg zu einer Senkung dieser Kennziffer in Richtung 50 Prozent gesehen. In der Optimierung und Verschlankeung der Prozesse sieht die Gesellschaft denn auch weiterhin großes Potenzial. Dass sich der Vorstand so überaus selbstsicher gibt, die betriebswirtschaftliche Kennzahl CIR deutlich zu verbessern, mag auch ein ganz klein wenig an dem regelmäßigen Austausch im gemeinsamen Konzernkreis der DZ Bank liegen. Denn dort ist bekanntlich auch die heutige Teambank und frühere Norisbank vertreten. Und von der kann man in Sachen Prozessoptimierung sicherlich so manche nützliche Anregung mitnehmen.

## Kreditgenossen

### Nur ein Außenseiter?

Natürlich habe er sich ein Gelingen der jüngst versuchten und dann doch gescheiterten Fusionspläne zwischen DZ Bank und WGZ Bank gewünscht. Jeder weitere Tag, der bis zu einer solchen Verbindung vergehe, sei ein verlorener Tag. Schließlich könne man erhebliche Synergien von mehreren 100 Millionen Euro realisieren. So äußerte sich Günter Preuß, Vorstandssprecher der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (Apo-Bank), ungewöhnlich deutlich zu einem möglichen Zusammengehen der genossenschaftlichen Zentralinstitute. In den beiden Häusern, so der ansonsten eher zurückhaltend wirkende Preuß weiter, glaube doch niemand ernsthaft, dass es auf Dauer bei der derzeitigen Situation bleibe. Er hoffe auf eine Fusion in den nächsten fünf Jahren. Doch die Basisdemokratie in den Verbänden, zu der es selbstverständlich keine Alternative gebe, bringe langwierige Entscheidungswege mit sich. Und an der Basis sei noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Das konkrete Modell einer Zusammenführung ist nach seiner Meinung von untergeordneter Bedeutung. Die Hauptsache sei es, überhaupt einmal eine Zusammenarbeit zu starten.

Preuß äußert als Vorstand der Apo-Bank zwar keineswegs eine Außenseiter-Meinung im Verbund, sein Institut nimmt unter den Volks- und Raiffeisenbanken aber eine Sonderposition ein, nämlich die einer „atypischen Primärbank“ im Genossenschaftssektor. Geht man allein nach der Rangliste des BVR, so sind die Düsseldorfer die größte Primärbank ihres Sektors. Das Institut wies im Jahr 2006 eine Bilanzsumme von 33 Milliarden Euro aus und lag damit mit großem Abstand vor der Berliner Volksbank mit gerade einmal einem Drittel der Bilanzsumme. Doch nicht nur ihre Größe unterscheidet die Apo-Bank von einer gewöhnlichen Volks- und Raiffeisenbank, sondern auch das Geschäftsmodell: Das Kreditinstitut ist nicht an das Regionalprinzip gebunden und betreibt daher 55 Filialen im gesamten Bundesgebiet. Die Bank richtet sich an freiberuflich tätige Personen in den Heilberufen, also an Apotheker, Ärzte und Zahnärzte. In dieser Zielgruppe erreicht sie einen Marktanteil von 60 Prozent. Dementsprechend stark atmet die Apo-Bank mit den Bedingungen ihrer Klientel, dem medizinischen Personal und somit dem Gesundheitswesen im Ganzen. Und das ist Fluch und Segen zugleich: Bei diversen Reformen, die die Politik in den vergangenen Jahren beschlossen hat, mussten auch Ärzte und Apotheker ihre Gürtel enger schnallen. Und doch geht es der Zielgruppe verhältnismäßig gut.

Das Institut kann es sich beispielsweise erlauben, seit Februar dieses Jahres einen Existenzgründungskredit mit Airbag anzubieten. Wenn die finanzierte Praxis in den ersten drei Jahren Insolvenz anmelden muss, so bringt die Apo-Bank ihre Forderungen nicht ins Insolvenzverfahren ein. Man könne, so Vorstandssprecher Preuß, sehr genau abschätzen, welche Praxis die besten Überlebenschancen habe. Überall dort jedoch, wo das Institut mit seinem speziellen Know-how weniger stark punkten kann, ist es dem Preiskampf um den Kunden ausgesetzt – so wie alle anderen Banken und Sparkassen auch. Gespürt hat die Bank den Konkurrenzdruck im vergangenen Jahr vor allem in der Baufinanzierung, einem Bereich, in dem das Neugeschäft gerade einmal auf dem Niveau des Vorjahres gehalten werden konnte.

Preuß beklagt also den heftigen Preiswettbewerb in den standardisierten Bereichen des Bankgeschäfts und verweist dennoch stolz auf eine Cost Income Ratio seiner Bank von knapp 56 Prozent. Der Durchschnitt unter den Kreditgenossenschaften liegt bei rund 70 Prozent. Eine respektable Aufwand-/Ertragsrelation sei das Ergebnis erfolgreichen Managements und keine Frage der Größe, verkündet er und wird dann schnell wieder vorsichtig. Denn Bruder- und Schwesterzwistigkeiten kann und will er sich nicht leisten. Jetzt, wo die Apo-Bank mit einer kalkulierbaren Ausweitung ihrer Zielgruppe von den freiberuflichen auf fest angestellte Mediziner den „echten“ Primärbanken noch ein klein wenig näher kommt.

## Leasing

### „Neue Aufsicht?“ – eine Gefahr für die Zukunftsfähigkeit

Prof. Dr. h.c. Klaus Feinen, Köln, schreibt der Redaktion: „Leider hat der Bundestag ohne wesentliche Änderungen den Referentenentwurf zur Unternehmensteuerreform, dessen negative Wirkungen auch auf die Leasingbranche in ‚Immobilien & Finanzierung‘ (Klaus Feinen in I&F 5/6-2007 – Red.) mit größter Kritik beschrieben wurde, als Gesetz verabschiedet. Ob der Bundesrat hieran noch im Rahmen eines dann notwendigen Vermittlungsverfahrens Änderungen durchsetzen kann, ist ziemlich ungewiss, da ja ein CDU-Ministerpräsident Verhandlungsführer in Sachen Unternehmensteuerreform war und ist und ja bereits den ‚Referentenentwurf‘ mit seiner vollen Zustimmung ‚abgesegnet‘ hatte.

Den von Hans-Michael Heitmüller und Paul Dillenberger in Kreditwesen Heft 11 sehr exakt beschriebenen Auswirkungen der ‚Reform‘ auf das Leasinggeschäft ist prinzipiell nichts hinzuzufügen. Hoffentlich wird bezüglich der Zinsschranke tatsächlich die in Aussicht gestellte Erlassregelung über das angesprochene Wahlrecht auch in der notwendigen Form umgesetzt, um die ansonsten gegebenen massiven Wettbewerbsnachteile für inländische Leasinggesellschaften auszuschließen. Dramatisch für das Leasingprodukt sind die neuen gewerbesteuerlichen Hinzurechnungsvorschriften, die die Investitionsform Leasing zukünftig in vielen Fällen doppelt besteuert, nämlich da, wo die Leasinggegenstände nicht unmittelbar über eine Bankbilanz finanziert werden.

Mit dem Vorschlag des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages, die Möglichkeit einer Einführung spezieller aufsichtsrechtlicher Regelungen für Leasingunternehmen zu prüfen, die eine Aufnahme dieser Unternehmen in die gewerbesteuerliche Sonderregelung für Banken nach § 19 GewStDV (Bankenprivileg) rechtfertigen würde (was nach Aussagen der beiden Autoren von der Leasingwirtschaft grundsätzlich akzeptiert wird), droht jedoch die Gefahr, dass das seit 45 Jahren in Deutschland sich als fortlaufende Innovation erfolgreich entwickelnde Leasinggeschäft seine Zukunftsfähigkeit verliert.

Heitmüller und Dillenberger weisen selbst darauf hin, dass diese neue Aufsicht nicht mit unnötigen organisatorischen Vorschriften oder Mindestanforderungen an die Eigenkapitalausstattung er-

schwert werden darf. Nur, wenn man nach dem Staat ruft, weiß man doch aus Erfahrung, welche bürokratischen Konsequenzen folgen. Dies ist auch, wie alle Erfahrungen in anderen Gebieten belegen, unabänderlich, weil der Staat es ja ‚jedem gleich machen muss‘. Und wie will – ohne dass ein Leasinggesetz à la Frankreich existiert – der Steuerfiskus überhaupt ‚das Leasing‘ vom ‚klassischen Mietgeschäft‘, wo bis heute eine 100-prozentige steuerliche und 99-prozentige zivilrechtliche Identität besteht, für die Zwecke einer Gewerbesteuermindering abgrenzen?

Vielleicht gibt es heute 1 500 Unternehmen, die sich – jedermann kann das ja auch – ‚Leasingunternehmen‘ nennen, aber sicher weit über 30 000 ‚Vermieter‘, die gewerblich tätig sind. Wer soll hier wie Aufsicht führen? Welches Unternehmen will dann nicht in den Genuss gewerbesteuerlicher Vorteile gelangen? Das ließe sich nur über die Höhe eines Mindesteigenkapitals steuern, und das würde das Aus von 80 Prozent der heute im Leasingmarkt operierenden Unternehmen bedeuten.

Schon 1983/84 ist es mit Unterstützung der Berufskollegen gelungen, das schon in einem Entwurf zur Novellierung des KWGs als ‚Bankgeschäft‘ in § 1 deklarierte Leasing vor der drohenden unmittelbaren Beaufsichtigung zu retten. Dies gelang aber nur, weil wir dem Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen, insbesondere einem Abteilungsleiter und der Präsidentin, nachweisen konnten, dass mindestens 2 000 ‚Leasingunternehmen‘ neu zu überwachen wären, die sich nur durch Eigenkapital und Aufnahme von Bankkrediten finanzierten. Aus welchem Grunde sollte denn beaufsichtigt werden? Also, hoch geschätzte Branchenkollegen, dieser Ansatz des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages ist zu kurz gedacht und sollte unverzüglich ‚begraben‘ werden, weil er in letzter Konsequenz das Leasing in Deutschland zerstören wird.

Wenn die Abgeordneten des Deutschen Bundestages – ohne das im Gesetz auch zu berücksichtigen – selbst die Unsinnigkeit und die negativen Wirkungen der gewerbesteuerlichen Doppelbesteuerung erkannt haben, dann braucht man doch nur § 9 Ziff. 4 GewStG in Verbindung mit § 8 Ziff. 7 GewStG zu belassen und hat nur die Bemessungsgrundlage anzupassen. Das könnte man einvernehmlich mit den so sachkundigen Herren Abgeordneten bewerkstelligen, ‚die sich jedoch noch nicht in der Lage sahen, hier sofort Abhilfe zu besorgen‘ – der Bundesrat sogar ohne ein offizielles Vermittlungsverfahren noch vor der abschließenden Verabschiedung.

Oder war das Ganze doch nur eine Beruhigungsspielle, und die Finanzminister freuen sich insgeheim mit den Abgeordneten, eine neue Einnahmequelle für die angeblich notwendige Gegenfinanzierung der so schön gelungenen Unternehmensteuerreform zu haben, die aufgrund großer Komplexität – obwohl es in Wirklichkeit so einfach wäre, siehe oben – nicht mehr verändert werden kann. Mittlerweile gibt es ja endlich auch mutige IHK-Präsidenten, die die von der ‚hohen Politik‘ so schön verkaufte Unternehmensteuerreform mehr oder weniger als Totengrab für Tausende mittelständischer Betriebe bewerten. Nur wer von den Politikern – nach Friedrich Merz – zeigt hierfür überhaupt noch Mut? Eine Große Koalition kann sich ja nur auf faule Kompromisse einigen, und dann darf hieran auch gar nichts mehr geändert werden.“