



**BANKING AND FINANCE
BACHELOR-STUDIENGANG**



**Seminar Paper for the Seminar
Banking Industry (5th Semester)
Winter term 2010**

**FH Bachelor's degree programme
"Banking and Finance"**

Topic of the seminar paper:	Impacts of the Financial Crisis on the Austrian Leasing Industry
Student name:	Leisser, Bianca
Enrollment number:	0810229077
Date:	28 December 2010
Seminar tutor:	Christoph Marat M.A.

Statutory Declaration

I assure that:

I have drafted this bachelor thesis independently, not used sources and aids other than specified and also not used otherwise impermissible help.

I have not submitted this bachelor thesis either in Austria or abroad in any form as an assessed work for any examination.

Date

Signature

Table of Contents

Table of Figures	II
List of Abbreviations	III
1 Introduction	1
1.1 Research Question and Hypothesis	1
1.2 Methodology	2
2 Developments during the crisis	3
2.1 Impact on Business Segments	3
2.1.1 Products	3
2.1.2 Foreign Markets	4
2.2 Impact on Customer Relations	5
2.2.1 New Business Relations	5
2.2.2 Existing Customer Relations	6
2.3 Risk Weighted Assets	7
3 Key figures of the Austrian Leasing sector	9
3.1 New Business Relations	9
3.2 Monetary Lease quota	10
3.3 Capital Requirements	10
3.4 International Comparison	11
4 Outlook for this Industry	12
5 Executive Summary	14
6 Empiricism	16
Bibliography	17
Table of Appendixes	19

Table of Figures

Figure 1: New Business in Austria from 2004 to 2009	9
Figure 2: The Austrian Monetary Lease Quota (in %)	10

List of Abbreviations

AFRAC	Austrian Financial Reporting and Auditing Committee
AG	Aktiengesellschaft
BAWAG PSK	Bank für Arbeit und Wirtschaft und Österreichische Postsparkasse AG
BWG	Bankwesengesetz
ca.	zirka
Cf.	confer, compare
CRM	Customer Relationship Management
e.g.	exempli gratia
EFRAG	European Financial Reporting Advisory Group
EM	Eigenmittel
et seq.	et sequens
EU	Europäische Union / European Union
Euribor	Euro Interbank Offered Rate
FASB	Financial Accounting Standards Board
FH	Fachhochschule
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
IT	Information Technology
KfZ	Kraftfahrzeug
LKW	Lastkraftwagen
Mag.	Magister
Mio.	Millionen / Million
MMag.	Doppelmagister
Mr.	Mister
Mrs.	Misses / Mistress
n.p.	no page
österr.	österreichisch
PR	Public Relations
RBI	Raiffeisen Bank International
u.v.m.	und vieles mehr
US/USA	United States/United States of America

usw.	und so weiter
v.a.	vor allem
VKrG	Verbraucherkreditgesetz
z.B.	zum Beispiel

1 Introduction

As the global financial crisis is one of the most current topics nowadays it seems important to disclose its background. In this paper the focus will be laid on the leasing sector. So this paper aims to examine the impacts of the financial crisis on the leasing market participants. In order to achieve this goal two research questions were created, which will be described within this chapter together with the hypothesis and the methodology.

1.1 Research Question and Hypothesis

By creating and answering the following two questions this will give the best insight into the troublesome topic the paper deals with. At first it is of relevance to answer the following question: "What did the development of the Austrian leasing industry look like during the last five years and which impact had the global financial crisis?". As the topic already illustrated, the focus will be on the impacts of the global financial crisis. Therefore a close look will be taken at some key figures, especially from 2008 to 2009, as they often uncover lots of important facts for this paper. Furthermore, some experts of the leasing industry also gave an insight into the problems of the financial crisis and its effects on the leasing industry. But as this paper should not just give an overall outline of the negative effects of the global financial crisis, it is essential to also go into detail and show the impacts on the leasing companies themselves as well as the customers. These aspects are reflected by the second research question: "How did the global financial crisis affect customers as well as several business segments of the leasing companies?".

As these two questions are aimed to be answered, this paper will give a detailed insight into the different aspects resulting from the global crisis.

The aim of the following chapters is to back up these facts with some key figures and to show an international comparison.

The last chapter of this paper is taken in by an outlook for the leasing industry. The content is based on the opinion of the interviewed experts. Moreover it includes a conclusion on the whole paper too.

According to the obvious impacts of the financial crisis on the whole economy, including the Austrian economy too, one can assume that the leasing industry has been affected as well. Especially the real estate sector might have been hit due to property bubbles for example.

1.2 Methodology

This paper is mainly based on literature research. The first concern was to find a balanced mixture of different literature. Therefore books, theses and other literature were read to obtain information, which might be of relevance to the topic. Concerning the result of the key figures of this paper a lot of time was spent to collect, elaborate and calculate the crucial figures and rates in order to be able to interpret them afterwards. Especially the information provided by “Leaseurope” and the “Verband österreichischer Leasinggesellschaften” were of major importance.

What is more, also interviews with three experts from the “Raiffeisen Leasing”, the “Verband österreichischer Leasinggesellschaften” and the “Banque PSA Finance” were conducted, which contributed a lot to this paper. These experts were so kind and shared their knowledge with the author. On the one hand a broader overview over the Austrian leasing sector was transmitted as the “Verband österreichischer Leasinggesellschaften” is the representative organization for the interests of Austrian leasing companies. On the other hand, according to the interviews with the other two representatives it was possible to take a look behind the curtains of “Raiffeisen Leasing” and “Banque PSA Finance“, as leasing companies tracking their own goals. After summarizing the most important issues of the interviews and filtering out the crucial literature it was possible to write a paper concluding the most important facts of the broad bandwidth of information received.

2 Developments during the crisis

As many economies in the world and especially the financial industry were affected by the global economic crisis, there definitely also was an impact on the leasing industry. The respective impacts will be examined in this chapter.

2.1 Impact on Business Segments

2.1.1 Products

According to the expert from the “Verband österreichischer Leasinggesellschaften”, there was a change of demand in leasing products on the part of the customers. However it is quite sure that for example the increase of need in additional products like fleet or building management cannot be ascribed to the financial crisis as this demand already emerged before the collapse of the economy. Customers even realized the advantages of these services like cost and time savings before being exposed to financial problems.¹

When going more into detail concerning the three main categories of leasing products, one will find interesting movements in each of them. Regarding the product leasing sector especially entrepreneurs realized the benefits of leasing machinery or IT equipment. Most of these financing alternatives seem to be a good investment for non-durable goods, as they are always up to date concerning technology. Moreover, the lessee avoids maintenance costs for the product. All together these are the essential factors for entrepreneurs having suffered from the financial crisis, as they are not sure of their financial position.²

What is more, due to these leasing investments lessees can on the one hand improve their own liquidity and on the other hand improve their rating, as the leased object stays within the lessor’s ownership and therefore does not debit the balance sheet of the lessee.³

¹ Cf. Steinmann (2010) p. 28

² Cf. No Author (2010), Wird der PC nun zum Auto?, n.p.

³ Cf. Fric (2009) p.1

2.1.2 Foreign Markets

As many Austrian leasing companies also established branches in other countries, there might have been impacts on these too. According to "Raiffeisen Leasing" the impacts of the financial crisis also were considerable in these countries, partly even worse compared to Austria.⁴

However, there are several countries like in the Far East or South America, which could gain importance concerning Cross-Border Leasing in the foreseeable future.⁵

But as the main focus of this paper is on the negative impacts of the financial crisis and as this chapter deals with the impacts on the foreign markets one should rather be concerned with the negative developments through the crisis, especially in the CEE countries.

A number of Austrian leasing suppliers investing into the Eastern countries had to face losses into the millions. Although the CEE countries were seen as being the strong countries worth investing in they also were heavily hit by the financial crisis. For example Carinthian Hypo-Leasing lost about 25 million Euros in Croatia within nine months. For this and other downturns amongst other aspects heavy breakdowns concerning the sales of new cars can be made liable. The reason might be that there did not exist any scrapping premium in these countries. The only country providing this premium was Slovakia. The motor vehicles market had to face the highest losses in Romania and Hungary, where the declines amounted to approximately 60%. As these are also countries, where Austrian Leasing companies established their branches, this has also effects on Austria. What is more, another reason for the slowdowns might have been that especially commercial banks reduced their financial supports in the affiliated companies in the East as the money was needed in the home countries like Austria. Nevertheless, nowadays the risks are assessable.⁶

⁴ Cf. Weber (2010) p. 20

⁵ Cf. Steinmann (2010) p.28

⁶ Cf. Depolo (2010) n.p.

2.2 Impact on Customer Relations

As there have been impacts on several business segments, there might have been impacts on the customers themselves too. These customers can be divided into new and existing customers.

2.2.1 New Business Relations

The shares for new business relations fell by nearly a quarter from 2008 to 2009. And as most of the effects hit Austria in the last quarter of 2008 and 2009, this can definitely be linked with the financial crisis. The decreases of 23.2% to 5.3 billion Euros were to a great extent due to the reserved propensity to invest on behalf of the businesses but also private households. When separating the whole leasing industry into its main sectors, it is quite clear that the real estate sector was worst affected. Compared to the other two sectors, where the decreases accounted for 28.3% in the movable assets sector and 16% in the motor vehicles sector the decline of new leasing contracts in the real estate sector made up 35.4%.⁷

The decline of the latter might amongst other aspects have been due to the property bubbles, thus the rising prices and conditions and the uncertainty on behalf of the investors as they were not sure whether Austria would be spared from the financial crisis and if not which impact the crisis would have.

In this context especially trading companies restrained in terms of real estate projects.⁸

This then led to a decrease in investment demands and thus to fewer contract formations. Furthermore, due to the financial crisis smaller investments were effected and bigger ones delayed to the future.⁹

Another factor might also have been the duration of the leasing contracts in this sector, as these often only lasted some years. The renegotiation for the contracts then fell into the period of the financial crisis and therefore lessees tried to either

⁷ Cf. No Author (2010), Leasing-Neugeschäft brach ein, n.p.

⁸ Cf. Raiffeisen Leasing (2010) p. 15

⁹ Cf. Steinmann (2010) p. 28

reduce the prices or did not prolong the contracts at all. This resulted again in a decline of contract formations.¹⁰

There might have been other reasons for the declines too, especially in the real estate sector, but these are the most crucial ones. Nevertheless, for example regarding “Raiffeisen Leasing” the new business volume accounted for 721 million Euros including the domestic and cross-border leasing.¹¹

Some years ago this would have been a satisfactory result, but since the importance of leasing rose during the last years companies expect a yearly volume increase of 5 to 7%. These expectations have not been reached in 2009 and will not be reached in the near future.¹²

2.2.2 Existing Customer Relations

It is pretty easy to show the changes concerning new customer relations as these figures are available at least once a year. However, it is also of relevance to focus on existing customers. These customers already had a business relation with any Austrian leasing company. Nevertheless, these customers have also been affected by the financial crisis.

This fact induced some leasing companies like “Raiffeisen Leasing” to change their business strategy. As the main business of “Raiffeisen Leasing” is the business-to-business sector, their account managers visited mainly business customers. They analyzed the financial situation of their customers and checked their continuity chance. The majority had good chances not to be affected by the financial crisis in vast extent if the leasing company came their way. Most of the customers just needed a prolongation of the contract’s duration or a temporary reduction of the leasing rate size. The majority then survived the financial crisis, but “Raiffeisen Leasing” also had to deal with defaults, even concerning huge projects. But due to their pro active acting, these outages stayed within an assessable scope.¹³

Some of the companies in restructuring also became insolvent, but this can not be ascribed completely to the financial crisis.¹⁴

¹⁰ Cf. Steinmann (2010) p.28

¹¹ Cf. Raiffeisen Leasing (2010) p. 9

¹² Cf. Weber (2010) p. 20

¹³ Cf. Weber (2010) p. 20

¹⁴ Cf. Steinmann (2010) p. 28

What did not appear that often was that customers changed their leasing providers. The customers would have had to pay a lease contract fee at the new provider and this is not lucrative. Nevertheless, this could change in 2011, as then the credit agreement fee will be cancelled and therefore customers could get more volatile.¹⁵ Currently this fee makes up 0.8% for a duration of 5 years or less, in any other case it accounts for 1.5%.¹⁶

2.3 Risk Weighted Assets

The sum of all risk weighted assets of any credit and financial institution is used in order to calculate the equity capital requirement, as this sum is multiplied with 8% according to the current Basel agreement.¹⁷ In this context leasing provides advantages for the lessor, especially within a crisis. The first one is that there are fewer securities needed as the leasing object stays in the lessor's ownership and therefore is already a security. According to this proprietary right the lessor takes in a stronger position than a credit granter until the expiration of the contract as well as at an early termination, e.g. caused by insolvency. In this case the leasing company can profit from its position during a crisis, as it would be much more sophisticated for a credit granter to claim his or her rights. Additionally, the stronger ownership position as well as the applicability of the leasing object have a considerable impact on the approval of the financing. Hence, in most cases the lessor can avoid additional securities. Another crucial advantage for leasing companies in times of crisis is that liquidity problems can be prevented, as the leasing contract is matched with the economic lifetime of the leasing object. As a result, a short maturity of the contract and thus liquidity problems can be avoided.

This all in all means that the lessor has to take less risks, especially in times of stress, as it is much easier to reclaim the leasing object. Quite on the contrary, regarding a credit agreement the investment on which the contract is concluded is passed into the ownership of the debtor. The credit grantor will register securities for good measure. At worst the bank might receive nothing, if there was no warrantor and nothing else, which can be taken from the debtor.¹⁸

¹⁵ Cf. Feldscher (2010) p. 38

¹⁶ Cf. RIS Gebührengesetz (2010) online

¹⁷ Cf. OeNB (2010) online

¹⁸ Cf. Steinmann (2010) p. 28

But there are not just positive aspects for a leasing company within a crisis, as their refinancing situation was hampered. Since the financial crisis also the refinancing costs increased. According to “Banque PSA Finance” the risk surcharges were raised from approximately 20 to now approximately 300 basis points, when raising money at the Euribor. This means that if the Euribor makes up for example 1.5%, the interests would then amount to 4.5% including margin. Currently, these risk surcharges decrease to approximately 2.5%, which still is a lot compared to the Euribor in this example amounting to 1.5%. In the short term it is indeed possible to take up money with surcharges of 40 to 50 basis points, but it is not possible to refinance over e.g. 3 years. Thus, the high surcharges have to be accepted. This fact is not that hard for bank-owned leasing companies like “Raiffeisen Leasing” or banks in general as they can use the money of customer deposits, with very low interests by the way. As usual leasing companies, which are not connected to a bank, for example “Banque PSA Finance”, can not take this advantage, they will be confronted with high risk surcharges. These high surcharges are related to the financial crisis.¹⁹

¹⁹ Cf. Feldscher (2010) p. 38

3 Key figures of the Austrian Leasing sector

3.1 New Business Relations

As this paper already dealt with the impacts of the financial crisis on new business relations it might be of relevance to back up these facts via a bar chart describing the developments of new business relations volumes from 2004 to 2009.

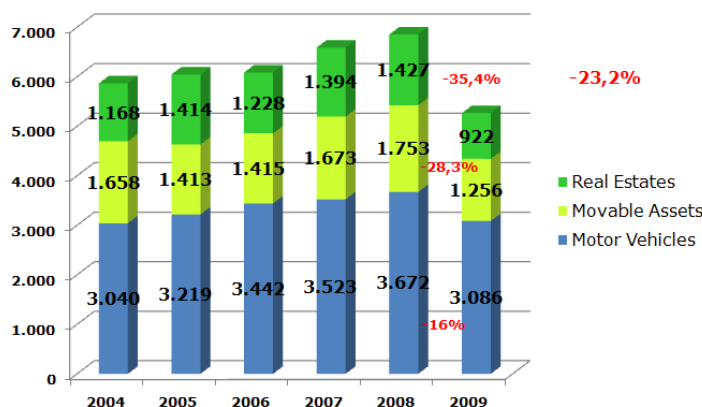


Figure 1: New Business in Austria from 2004 to 2009²⁰

From 2004 to 2008 it can be observed that there have been ups and downs in each of the leasing sectors, except the motor vehicles, where each year an increase of new business relations was able to be reached. In 2009, the figures look quite different as each of the sectors had to experience a plunge of the new business relations volume. According to this chart the motor vehicles sector tabled the lowest decrease with 16%, whereas the share of new movable assets contracts declined by 28.3%. The sector registering the highest loss in new customer relations from 2008 to 2009 was the real estate sector, where the decline made up 35.4%. The most important reason for this decline was the property bubbles and thus rising prices.

All together, in 2009 165,541 new contracts have been concluded and the leasing volume amounted to 5,265 million Euros, thus a minus of 23% to the previous year.²¹

²⁰ No Author (2010), Branchenbilanz der österreichischen Leasing-Gesellschaften 2009, n.p.

²¹ Cf. No Author (2010), Branchenbilanz der österreichischen Leasing-Gesellschaften 2009, n.p.

3.2 Monetary Lease quota

The monetary lease quota describes the share of fixed asset investments financed by leasing.²² The Austrian monetary lease quota separated into the three main sectors looked as follows during the last five years:

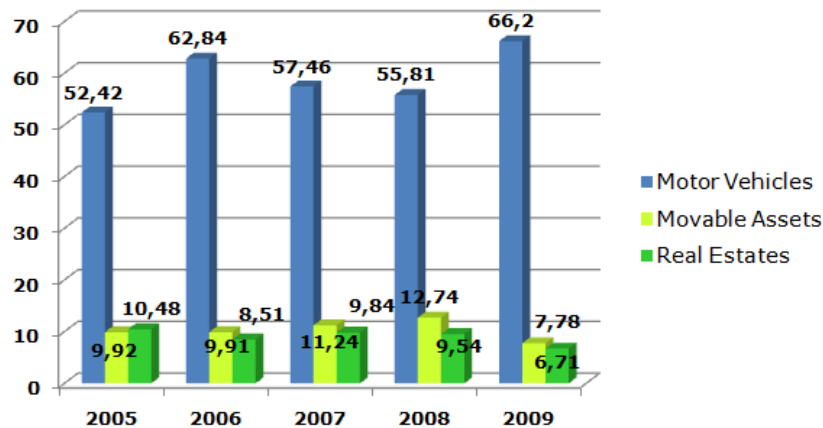


Figure 2: The Austrian Monetary Lease Quota (in %)²³

It is obvious to see that the motor vehicles sector was and still is the most important leasing sector in Austria. The reason might be that especially leasing of motor vehicles is simple, easily understandable, transparent and comfortable.²⁴

Although the scrapping premium led to an increase of cash and credit purchases, the motor vehicles sector was able to increase the quota from 55.81% to 66.2% from 2008 to 2009. Regarding the other two sectors, movable assets and real estates, this was not the case. The movable assets sector had to experience a loss of approximately 5%, whereas the real estate sector's share decreased by only less than 3%.²⁵ The reasons for the declines were dealt with in the previous chapter.

3.3 Capital Requirements

Regarding the equity a lessee has to provide in order to be granted a leasing financing one has to distinguish between private and business customers. In former

²² Cf. Müller (2009) p.10

²³ Hudec (2010) p.10

²⁴ Cf. Steinmann (2010) p. 28

²⁵ Cf. Hudec (2010) p.10

times, there was a regulation, which implied that every private customer had to raise 20% of the requisite money on his or her own. This regulation was abolished by the consumer credit law and nowadays every leasing company can determine the size of the equity ratio independently. According to the financial crisis it is in the interest of every credit and financial institution to raise this ratio as it is a kind of security for them in hard times. Thus, nowadays this equity ratio is based on the solvency of the lessee and also differs depending on the drafting of contracts, for private as well as business customers. The overall guideline amounts to 30%, which is also the case for the “Banque PSA Finance”. However, these are internal guidelines, which are not valid for every leasing company.²⁶

So every leasing company also decides autonomously which measures are and will be taken regarding the financial crisis.

3.4 International Comparison

In Europe, Hungary, Romania, Bulgaria, Estonia and Latvia are the countries which lost half or more of their new business shares compared to the previous year, mostly due to having been affected by the financial crisis.²⁷ Nevertheless, compared to other European countries like Austria “the Eastern European leasing market experienced very high growth rates in recent years”²⁸.

Also countries like Slovakia, the Czech Republic, Poland and Spain were hard hit by the crisis, as they lost 35 to 50 percent compared to their previous year’s relations. The next group of countries with 25 to 35% less new business relations also includes Austria. Other countries besides Austria are Italy, Greece and Great Britain. Finland, France and Switzerland had to face a decline of 15 to 25%, meaning that they were least of all affected. Summing up, one can say that in comparison to other European countries Austria came off moderately.²⁹

Regarding the whole world, it is not that easy to compare Austria with international countries as amongst other aspects no figures are available.

In the US for example leasing takes in less importance compared to previous years, especially in the motor vehicles sector.³⁰

²⁶ Cf. Feldscher (2010) p. 38

²⁷ Cf. Steinmann (2010) p. 28

²⁸ Haiss / Kichler (2009) p. 6

²⁹ Cf. Steinmann (2010) p. 28

³⁰ Cf. No Author (2008), Leasing wird in den USA zum Auslaufmodell, n.p.

4 Outlook for this Industry

As the concept of leasing nowadays is a popular alternative to credits, this will not damp in the future. On the one hand it is a modern form of financing enabling people to use something, which is actually not their own. On the other hand leasing will be regulated more strictly in the future, for example regarding the consumer credit law, where customers can profit from more rights and transparency.³¹ However, it remains to be seen which overall settlements will be decided by the European Union.³²

One of the latest novelties regarding the leasing regulations is also the new international financial reporting standards (IFRS) accountancy rules. According to these new regulations lessees as well as lessors will be confronted with a reform of leasing balancing by the second half of 2011, when the standards will be fixed. The reform includes that there will not be differentiations between operate and financial leasing in the balance sheet any more. As a result, all surrenders of use will be evident in the balance sheet which also means additional expenses for auditors due to the adaption of IT-processes, the quantification of effects on the balance of sheets as well as profit and loss statement or the generation of transparency over all leasing contracts in advance.³³

All in all, this new regulation is criticized by about 300 international institutions and until 15th December notes were able to be added based on a discussion paper. The implementation of the new accountancy rules is planned for 2013. Probably this implementation might create new leasing models, but this will be seen then.³⁴

Regarding leasing in general, it will also be essential to find an overall solution for the customers, which means that not only the leasing products but also the general service will gain importance in the future. In other words, it might be of relevance to increase the know-how of account managers, e.g. via trainings. What is more, as also fleet and construction management will become more important it will be of

³¹ Cf. Feldscher (2010) p. 38

³² Cf. Steinmann (2010) p. 28

³³ Cf. Adolph (2010) p.1 et seq.

³⁴ Cf. Steinmann (2010) p. 28

relevance to offer such services.³⁵ Some leasing providers like LeasePlan already offer these management services, but they are not yet widely spread.³⁶

In General, the proximity to the product is a crucial point for the future. Regarding the classical leasing products, so the motor vehicles, movable assets and real estates, these will most probable stay important in the future.³⁷ Especially the real estate sector already showed an increase of 22% in the first half of the year 2010, which is mostly linked to public investments. This sector is seen as the growth engine of the leasing industry. The movable assets sector is the only one showing regressive figures, due to the reserved propensity to invest on behalf of the entrepreneurs.³⁸

However, it might be vital to watch out for any popular movements and developments. Regarding cars it might for example be essential to know about any alternative modes of driving and maybe also to offer these. It has also proven that leasing providers offering several types of leasing products, thus e.g. not only motor vehicles, have a bigger chance to survive a crisis, as it is more likely to succeed when offering more than one branch of business.³⁹

What is more, concerning the types of leasing financing the future might be characterized by a tendency to more operate leasing contracts. Nowadays operate leasing plays a more important role for corporates than for private clients, but this may change in the future. The only question, which has to be answered, is who may take the liability risks. These days, such risks are sometimes taken by the leasing companies themselves.⁴⁰

Furthermore, it has to be seen which outcomes will arise from the abolishment of the credit agreement fee, as this will most probably cause a tendency towards more credits.⁴¹

All in all, whether the leasing or rather the whole financial sector will be spared from another financial crisis in the future is unpredictable. Actually there is talk of other bubbles especially in Europe, but whether these really exist or even dwindle into another crisis will be shown in the future. Maybe leasing companies can prevent or lower such effects when following the customers' needs and wants more precisely.

³⁵ Cf. Steinmann (2010) p. 28

³⁶ Cf. Feldscher (2010) p. 38

³⁷ Cf. Weber (2010) p. 20

³⁸ Cf. Fric (2010) n.p.

³⁹ Cf. Weber (2010) p. 20

⁴⁰ Cf. Feldscher (2010) p. 38

⁴¹ Cf. Feldscher (2010) p. 38

5 Executive Summary

The aim of this paper was to evaluate the impacts of the financial crisis on the Austrian leasing industry.

The first chapter is taken in by an overall description of the research questions and the methodology.

Afterwards one tried to find out the developments during the crisis within several business segments as well as on customer relations. Within this chapter one came to know that the crisis definitely affected these areas, as for example leasing machinery or IT equipment definitely has its advantages, because the lessee is always up to date concerning technology and also avoids maintenance costs, which may be of relevance within a crisis too. Regarding foreign markets several leasing companies were affected, as they built branches in the past and the financial crisis also had negative effects on these branches abroad.

Another important segment of this paper is the effects on new business as well as existing customer relations. Of course the financial crisis affected new business relations as for example entrepreneurs postponed the investment of huge objects like lorries into the future due to insecurity. Concerning existing customers there have not been mentionable impacts as it would not be lucrative for them to change the leasing provider, as the customers would have to pay lease contract fees for changing the provider. Furthermore, the last part of the second chapter describes the advantages of leasing regarding the risk weighted assets within a crisis. As the leasing object stays the ownership of the lessor, it is much easier for a lessor to claim rights during a crisis compared to a credit grantor.

The third chapter is taken in by some key figures completing the second chapter. These key figures include the new business relations, the monetary lease quota, the changes in capital requirements as well as an international comparison. Concerning the new lease quota it was obvious to see that the leasing sector had to cope with losses of 23.2% from 2008 to 2009, whereby the real estate sector was worst affected. This is also visualized by the monetary lease quota describing the fixed asset investments financed by leasing, which also accounted for a loss due to the crisis. What is more, also the capital requirements changed throughout the crisis,

whereby these requirements are in the option of each leasing company. In comparison to other European countries Austria came off moderately regarding the crisis.

Summing up, there have definitely been impacts on the leasing sector caused by the financial crisis, some of them are obvious to see like the losses in new customer relations, whereby others, like the impacts on foreign markets, have to be examined closely. Moreover, the developments during the financial crisis can be obviously seen when regarding the new business relations. According to those, the real estate sector was worst affected. But the financial crisis hit customers too, as they were not sure of their financial situation any more. Furthermore, some of the existing customers ended up in insolvency. Other business segments like products or foreign markets were mainly affected by changing demand as well as high losses.

6 Empiricism

In order to get the best result for this paper various literature was used. Additionally to the written literature like books and working papers used in this paper also three interview partners were chosen in order to get a deeper insight into the topic of this paper. Moreover, it was useful to be told the outcomes and impacts of the financial crisis personally, as it was possible to ask additional questions. In this way an objective as well as subjective perspective was included in this paper.

According to the interviews, the first one was held with Mag. (FH) Wolfgang Steinmann from the "Verband österreichischer Leasinggesellschaften", where he is the head of the marketing committee. The graduate of a University of applied Science for communications management has been working in the Austrian and Eastern European marketing and communicational sector for nine years.

In addition, Mag. Andrea Weber from the "Raiffeisen Leasing" was interviewed.

After graduating from high school she started to gain work experience at "Procter & Gamble" and graduated from university some years later. At the University of Economics in Vienna she studied promotion and sales and right after started working at the "Raiffeisen Leasing". There she undertook the management of the marketing department in 1994 and also has taken in the position of an attorney for some years.

The last personal interview was held with MMag. Peter Feldscher from the "Banque PSA Finance". After graduating from high school and afterwards from university in 1987 he worked at "Mayr Melnhof Karton" for four years. Afterwards he also worked self-employed in the IT sector until 1995. Since 1995 Mr. Feldscher is active in the PSA concern, where he today takes in the position of a chief executive and constant representative. Furthermore, since the beginning of 2010 Mr. Feldscher is a board member of the "Verband österreichischer Leasinggesellschaften".

The interviews with the leasing experts are included in the appendix.

Bibliography

- Adolph P. (2010): Leasingbilanzierung nach IFRS im Umbruch: Diskussionspapier des IASB zur Neuregelung des IAS 17, referred to:
<https://www.xing.com/net/wirtschaft/wissenswertes-21673/leasingbilanzierung-nach-ifrs-im-umbruch-diskussionspapier-des-iasb-zur-neuregelung-des-ias-17-22895936/>, last access: 26th December 2010
- Depolo T. (2010): Prügel für Leasingfirmen in Osteuropa, referred to:
<http://www.wirtschaftsblatt.at/home/international/osteuropa/pruegel-fuer-leasingfirmen-in-osteuropa-405704/index.do>, last access: 26th December 2010
- Fric Rudolf (2009): Stabiles Wachstum trotz Krise, at: VÖL, referred to:
<http://www.leasingverband.at/Download/Presseinfo%2020090216.pdf>, last access: 6.10.10
- Fric Rudolf (2010): Österreichs Leasingbranche legt wieder zu, referred to:
<http://www.leasingverband.at/files/Presseinfo%2020100818.pdf>, last access: 21st October 2010
- Haiss P. / Kichler E. (2009): Leasing, credit and economic growth, working paper, Vienna
- Hudec, M. (2010) : Der österreichische Leasingmarkt 2009 im Lichte der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen, referred to:
<http://www.leasingverband.at/files/Leasingmarkt%20%C3%96sterreich%202009.pdf>, last access: 6th October 2010
- Müller K. (2009): Die zukünftige bilanzielle Darstellung von Leasingverträgen nach nationaler und internationaler Rechnungslegung - Konvergenz oder Divergenz?, thesis, Vienna
- No Author (2008): Leasing wird in den USA zum Auslaufmodell, referred to:
<http://www.autoversicherung-online.info/autoblog/2008/07/31/leasing-wird-in-den-usa-zum-auslaufmodell/>, last access: 26th October 2010
- No Author (2010): Branchenbilanz der österreichischen Leasing-Gesellschaften 2009, referred to:
http://www.leasingverband.at/index.php?option=com_content&view=article&id

[=59%3Apresseaussendungen&catid=43%3Apresseaussendungen&Itemid=82&lang=de](#), last access: 28th December 2010

No Author (2010): Leasingneugeschäft brach ein, referred to:
<http://derstandard.at/1267132341825/Ein-Viertel-Leasing-Neugeschaeft-brach-ein>, last access: 28th December 2010

No Author (2010): Wird der PC nun zum Auto?, referred to:
<http://www.wirtschaftsblatt.at/archiv/wird-der-pc-nun-zum-auto-437548/index.do>, last access: 20th December 2010

OeNB (2010): Die Neue Basler Eigenkapitalvereinbarung, referred to:
http://www.oenb.at/de/img/kp2_uebuba_tcm14-13373.pdf , last access: 26th December 2010

Raiffeisen Leasing (2010): Raiffeisen-Leasing Geschäfts- und Nachhaltigkeitsbericht 2009, Vienna

RIS Gebührengesetz (2010): §33 Bankwesengesetz, referred to:
<http://www.ris.bka.gv.at/Dokument.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Dokumentnummer=NOR40008239>, last access: 26th December 2010

Table of Appendixes

Appendix 1: Interviewprotokoll von Frau Mag. Andrea Weber	20
Appendix 2: Interviewprotokoll mit Herrn Mag. (FH) Wolfgang Steinmann	28
Appendix 3: Interviewprotokoll von Herrn MMag. Peter Feldscher	38

Appendix 1: Interviewprotokoll von Frau Mag. Andrea Weber

1. Bitte nennen Sie mir kurz Ihre Aufgabenbereiche in der Raiffeisen Leasing.

Meine Kollegin, Frau Stögner, und ich sind in der Marketing und PR-Abteilung tätig und in der Stabstelle organisiert. Unsere Abteilung deckt im Prinzip von der klassischen Werbung, Verkaufsförderung, klassischer PR-Aktivitäten, CRM bis Social Media so ziemlich alles ab. Events und Sponsoring gehören auch noch zu unserer Tätigkeit und zu dem, was in den Bereich Marketing und PR fällt. Unsere Abteilung besteht insgesamt aus 6 Mitarbeitern.

2. Wie sehen Sie die Marktentwicklung des Unternehmens in den letzten Jahren?

Bis Ende 2008 waren die Zahlen noch ziemlich gut, erst im letzten Quartal gab es einen Einbruch. Insgesamt gab es bei uns aber einen „Time-Lack“, also war das Jahr 2008 noch nicht sehr stark von der Finanzkrise betroffen. Sie finden alle Daten im Geschäftsbericht, zusammengefasst kann man aber sagen, dass der Knackpunkt im Jahr 2009 stattfand. Der Einbruch im Inland betrug 34% inklusive Cross Border-Leasing und in Gesamteuropa inklusive Raiffeisen Leasing International belief sich der gesamte Rückgang auf ca. 70%. Raiffeisen Leasing International ist sehr stark im Osten, aber auch in Deutschland, der Schweiz, Schweden, Finnland und in Italien vertreten. Dieser Rückgang betraf sozusagen die gesamte Raiffeisen Leasing Gruppe in Europa.

3. Welche Auswirkungen hatte die Finanzkrise?

Es begann mit fehlender Liquidität und ist dann langsam zu einer Wirtschaftskrise mutiert, wobei es sich bei uns insofern im Ausland stärker ausgewirkt hat, als dass wir die knappe Liquidität, die im ersten Halbjahr 2009 zur Verfügung stand sehr stark auf Österreich konzentriert haben. Deshalb ist auch wahrscheinlich die Verschiebung so immens und viele Geschäfte, die man ein paar Jahre zuvor noch locker getätigt

hätte (zum Beispiel im Kommunalbereich, wo es auch bezüglich der Sicherheiten passend wäre) wurden aus Vorsichtsgründen nicht mehr durchgeführt.

Also wenig Liquidität, danach Liquidität zu unglaublichen Konditionen, die man wiederum am Markt nicht platzieren konnte und zu guter Letzt der Sicherheitsaspekt – das alles zusammen hat dann zu den schlechteren Zahlen geführt.

4. Gab es österreichweit gesehen konkret Einbußen/Steigerungen bzw. Veränderungen in folgenden Bereichen?

a) Neugeschäft:

Die vorher genannten Daten waren auf die Neugeschäfte bezogen.

Generell haben wir jedoch auch gegen Jahresende durchaus noch Geschäfte getätigt, und zwar im Jahr 2009 insgesamt 721 Mio. Neugeschäftsvolumen, was durchaus viel Geld ist. Vor einigen Jahren wäre dieses Ergebnis sehr wohl noch gut gewesen. Jedoch erwartet man mittlerweile in jedem Jahr einen 5-7%igen Zuwachs und damit konnten wir im Jahr 2009 nicht mehr mithalten.

b) Bestehende Kundenbeziehungen:

Die Ausmaße lagen im überschaubaren Bereich. Als Hintergrundinformation für Sie könnte die Geschäftsstrategie wichtig sein, die unser Geschäftsführer Ende 2008 ausgerufen hat: Wir konzentrieren uns im Jahr 2009 (weil wir schon vorhersehen konnten, dass es im Bereich der Neugeschäfte keine großen Entwicklungen geben wird) sehr stark auf die bestehenden Kunden. Hier geht es jedoch hauptsächlich um den B2B-Bereich. Diese Kunden wurden in hoher Frequenz und zwar schon beginnend mit Jänner 2009 von den Kundenbetreuern besucht, unter anderem auch pro aktiv, und nicht erst, wenn der Kunde schon in Schwierigkeiten steckt. Unsere Kundenbetreuer sind also österreichweit „ausgeschwärmt“, haben die Kunden besucht, Analysen erstellt, sich die Prognose des Fortbestehens für das Unternehmen angesehen und auch beobachtet, ob es etwas gibt, wo wir den Kunden helfen können. Hier war es dann oft so, dass Kunden gesagt haben, sie müssen nun ein paar Monate überbrücken, hatten jedoch gute Aussichten die Krise zu überstehen. Diese meinten, es wäre ihnen jedoch geholfen, wenn man die Leasingraten verringert oder die Laufzeit erhöht. Mittels dieser Spielmöglichkeiten

ging es vielen unserer Kunden ein paar Monate später schon wieder um einiges besser. Dies war zwar nicht immer der Fall, da wir jedoch wie gesagt schon sehr früh begonnen haben pro aktiv zu agieren lagen die Ausfälle im überschaubaren Bereich. Natürlich gibt es dann das ein oder andere große Projekt, wo etwas Größeres passiert ist, aber ich denke, dass unsere Kunden die Krise gut überstanden haben. Diese Handelsweisen waren dann auch in beider Interesse, da es uns sehr wichtig ist zu zeigen, dass wir Partner mit Handschlagqualität sind, also nicht zu zeigen, dass wenn es ein wenig schlechter läuft wir uns zurückziehen. Immerhin müssen wir uns ja im Endeffekt um die Verwertung kümmern. Des Weiteren wollen wir ja, dass es den Kunden langfristig gut geht, denn wenn es den Kunden gut geht, geht es auch uns gut. Somit hat das ganze recht gut funktioniert, da viele Ressourcen im Haus auf Bestandskundenpflege gelegt wurden.

c) Refinanzierungssituation:

Da wir ein Teil des Raiffeisenkonzernes sind, sind wir auch bezüglich Refinanzierung an die Vorschriften gebunden. Außerdem müssen wir die Konditionen, die wir bekommen auch weitergeben. Wir können uns also nicht beispielsweise in Abu Dhabi refinanzieren. Ich möchte diesbezüglich jedoch keine weiteren Informationen Preis geben.

d) Auslandsvertrieb:

Wir sind sehr stark im Osten vertreten und dies wird durch die Raiffeisen Leasing International geleitet, welche wiederum von der RBI gesteuert wird. Die Länder, die ich vorher schon erwähnt habe, also Deutschland, Schweden, Italien, Schweiz und Finnland werden von uns gesteuert und hier waren die Einbrüche auch ziemlich deutlich, vergleichsweise sogar höher als in Österreich.

e) Produkte:

Hier ist es unterschiedlich verlaufen, aber man sollte diesbezüglich eher nach Branchen als nach Produkten unterscheiden. Es gab Branchen wie zum Beispiel Handel und Pharma, die im letzten Jahr sogar größere Immobilienfinanzierungen getätigt haben. In anderen Branchen wie z.B. LKW wurde überhaupt nichts mehr

investiert. Hier kann man also nicht allgemein sagen, dass der KfZ- oder der Mobilienbereich generell gut über die Runden gekommen ist, da es wie vorhin genannte Unterschiede in den Branchen gab. Da jedoch die Krise im Immobilienbereich schon früher begonnen hat, hat sich in dieser Sparte nicht viel getan. Hier hat sich schlicht und ergreifend keiner über Investitionen getraut. Die Investitionsneigung der Unternehmer ist allgemein noch verhalten. Es gibt viele Unternehmen, die beispielsweise ihre Produktionsmaschinen auf den neuesten Stand bringen sollten, jedoch die Anschaffung soweit als möglich hinauszögern, da sie sich der finanziellen Lage nicht sicher sind.

Ansatzweise sieht man dennoch, dass es da und dort wieder Aufschwünge gibt und wir denken, dass die Finanzierungsform Leasing wieder ganz vorne dabei sein wird.

5. Wie denken Sie allgemein über die Finanzkrise? Denken Sie, dass speziell Leasingunternehmen in Zukunft (wieder) davon bedroht sein könnte?

Im Prinzip ist das, was wir empfinden ein Mittelding zwischen Glauben und Hoffen. Volkswirtschaftliche Modelle haben ja bekanntlich auch nicht funktioniert. Meiner Meinung nach ist ein wichtiger Grund in diesem Belangen die Psychologie der handelnden Personen, die in kein volks- oder makropolitisch Modell einkalkuliert werden können. Wir hoffen, dass das Größte vorbei ist und dass es nun langsam wieder bergauf geht. Wir werden aber bestimmt nicht mehr so schnell auf dem Level von vor ein paar Jahren sein und es wird auch danach nicht mehr in den Sprüngen weiter gehen wie bisher. Diese Goldgräberstimmung, sprich jedes Jahr Steigerungen von 10% oder mehr, wird nicht mehr so schnell aufkommen.

Möglicherweise hat die Krise auch dazu beigetragen, dass einige Unternehmen jetzt ein bisschen mehr in Richtung Nachhaltigkeit denken und nicht mehr nur den schnellen Gewinn suchen. Es ist ja so, dass man immer erst dann lernt, wenn etwas Schlimmeres passiert ist und freiwillig steckt man nicht zurück, wenn man gewinnen kann. Wozu dann also langfristig, gesellschaftspolitisch und umweltbewusst denken? Des Weiteren denken wir nicht, dass jetzt schnell wieder etwas Akutes passieren wird. Es ist nur so, dass die Unternehmen zögern. Jedoch müssen sie irgendwann beispielsweise die Maschinen erneuern, um international kompetitiv zu bleiben. Genauso wie es vorher bergab ging wird es wieder bergauf gehen, wenn erst einer beginnt sich der Situation zu stellen. Wir hoffen, dass es jetzt nicht wieder innerhalb von zwei Jahren auf eine Finanz- und Wirtschaftskrise auslaufen wird.

Im KMU-Bereich sieht man dennoch, dass es wieder Aufträge gibt, also kann es nicht so schlimm um die Situation in Österreich stehen. Auch in Deutschland war kürzlich von einem Aufschwung zu hören.

Im letzten Jahr kam dann auch noch die Verschrottungsprämie im KfZ-Bereich dazu, die eine Marktstimulation brachte.

Es wäre wünschenswert, wenn die Zeichen bald auf bundespolitischer Ebene richtig erkannt und auch Maßnahmen gesetzt würden, die in eine positive Zukunft lenken.

Alles in allem hat jeder genug zu tun und hofft auf bessere Geschäfte. Es ist generell die Stimmung nicht schlecht, wenn man mit Unternehmen redet. Manch einer ist zwar verhalten, jedoch nicht in totaler Krisenstimmung. Wenn also jemand den Anstoß gibt werden auch andere mobilisiert, wie es eben im Kreislauf „Arbeitsplätze → mehr Geld → Konsum → Produktion → usw.“ so ist.

Nichtsdestotrotz wird es wenn es wieder halbwegs gut läuft Gierige geben, die dann beispielsweise Leerverkäufe tätigen. Hier müsste es meiner Meinung nach weltweite Regulierungen geben, die dieses und andere Probleme unterbinden. Das wäre also ein Aufruf an die Politiker die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen, den Rest reguliert der Markt.

6. Wie sehen Sie die Entwicklung von Leasinggesellschaften in Österreich im Allgemeinen/in der Zukunft?

Bis dato sah die Entwicklung hier relativ ähnlich aus. Alle Niederlassungen im Osten hat die Finanzkrise also fast genauso hart getroffen. Ich denke, dass Leasing schon oft „totgeredet“ wurde und außerdem wurden auch diverse steuerliche Vergünstigungen schon wieder gestoppt. Man hat auch schon des Öfteren gesagt, man bräuchte diese Finanzierungsform nicht mehr. Dies ist jedoch nicht wahrheitsgetreu, denn die Leasingbranche gibt es immer noch und es geht ihr auch derzeit nicht schlecht. Hier sollte man auch berücksichtigen, worauf sich eine Leasinggesellschaft spezialisiert hat. Raiffeisen Leasing ist ein Universalanbieter und wir haben schon vor Jahren begonnen unser Geschäft auf mehrere Standbeine zu stellen. Wir bieten KfZ-, Firmenkunden-, Privatkunden-, Kommunalleasing und einiges mehr. Nur auf Jugendliche und Senioren haben wir uns nicht spezialisiert. Im Prinzip schließen wir jedoch auch mit diesen Geschäfte ab, beispielsweise beim KfZ-Leasing, wenn ein Senior ein Fahrzeug leasen möchte. Unser Schwerpunkt liegt generell dennoch im B2B- und seit einigen Jahren auch im Ökoenergie-Bereich. Dies

ist bestimmt ein Bereich, der uns stark von den anderen Leasinganbietern abhebt. Wir haben Windkraftparks selber entwickelt, finanzieren und betreiben diese auch. Biogasanlagen, Biowassieranlagen und Elektromobilität seit 1,5 Jahren sind weitere Bereiche in denen man uns bestimmt zu den Vorreitern zählen kann.

Unserer Meinung nach sollte man generell unbedingt am Kurs der Zeit sein und beobachten, wo Entwicklungen hinführen. Wenn man dann noch dazu das Know-How beispielsweise in der Finanzierung von KfZ- und im Fuhrpark-Leasing besitzt, gibt es fast nichts Logischeres als zu überlegen: Welche Antriebsarten gibt es? Was gibt es ökologischeres als bisher? Fossile Brennstoffe sind ja bekanntlich nicht unbegrenzt vorhanden. Entweder man ist dann bei den ersten dabei oder gar nicht. Zusammengefasst haben wir einen ziemlich großen Bauchladen und könnten im Prinzip mehrere Gesellschaften unter einem Dach betreiben (Projektentwicklung, privater und gewerblicher Bereich,...). Dies ist besonders in Zeiten wie diesen von großem Vorteil. Wenn man jedoch wie andere Gesellschaften nur eine Sparte, zum Beispiel KfZ-Leasing, anbietet und diese Sparte verliert dann aufgrund bestimmter Rahmenbedingungen an Wichtigkeit, ist es etwas schwieriger sich aus der Lage zu retten.

7. Welche sind die wichtigsten Produkte in Ihrem Unternehmen?

Die Informationen hierzu finden sie in epischer Breite in unserem Geschäftsbericht.

8. Welche Leasingprodukte werden Ihrer Meinung nach in Zukunft an Bedeutung gewinnen bzw. verlieren?

Ich denke, dass es die klassischen KfZ-, Mobilien- und Immobilienprodukte noch lange geben wird. Was jedoch bestimmt ein wichtiger Punkt in Zukunft sein wird ist die noch stärkere Nähe zum Produkt, auch in Bezug auf Absatzkooperationen.

Elektromobilität ist jetzt zwar kein klassisches Leasingprodukt, jedoch haben wir das Kredo, dass wir Mobilität in Zukunft finanzieren wollen.

Unser Unternehmen wird sich des Weiteren stark auf kreative und komplexe Produkte konzentrieren, die man auch in großer Stückzahl Kommunen anbieten kann.

Kundenorientierung spielt auch eine wichtige Rolle, also Dienstleistungen, die rund um das Leasingprodukt angeboten werden, wie z.B. Fuhrpark- oder Baumanagement.

9. Gibt es bezüglich Ihrer Auslandstätigkeiten andere Vorgehensweisen bzw. Konzepte?

Ja, dies kann man definitiv sagen, da jedes Land anders ist, also von der Mentalität bis zu den gesetzlichen Rahmenbedingungen. Im Osten kann man wiederum auch nicht sagen, dass es bezüglich der Leasingbranchen beispielsweise in Bulgarien genauso läuft wie in der Ukraine. Wir merken sogar Unterschiede zwischen Schweden und Finnland.

Des Weiteren sind die Länder selber auch sehr stark in der Steuerung der Produkte integriert, also hierbei wird nicht alles aus Wien allein gesteuert. In vielen Ländern liegt der Schwerpunkt auf Konsumenten, also beispielsweise im KfZ-Bereich, für andere Länder spielt das Immobilienleasing für Firmenkunden eine viel größere Rolle. Generell gibt es hier also eine riesige Bandbreite.

10. Welche sind die Hauptkonkurrenten Ihres Unternehmens?

Wenn man sich dies beispielsweise anhand der Marktanteile bzw. Neugeschäfte im Geschäftsbericht ansieht würden wir die nach uns platzierten Unternehmen nennen, also die Porschebank, Unicredit, Immorent und BAWAG PSK Leasing. Weiters muss man hier auch immer die Leasingbereiche betrachten, denn die Porschebank ist beispielshalber stark auf KfZ-Leasing fixiert also müsste man hier die Sparte KfZ-Leasing vergleichen. Nur die BAWAG PSK oder Unicredit bieten wie wir Universalprodukte an.

11. Wie ist die Eigenmittelausstattung im Leasinggeschäft geregelt?

Hierzu wollen wir keine Kommentare abgeben.

KMUs haben eine viel zu geringe EM-Ausstattung, dies ist jedoch öffentlich bekannt. Diese finanzieren sehr stark über Überziehungsrahmen, wo wir raten, dass es besser wäre einen Leasingvertrag auf Mobilien abzuschließen und sich den Kontokorrentkredit für schlechtere Zeiten aufzuheben, falls kurzfristig etwas passiert.

12. Denken Sie, dass das neue Verbraucherkreditgesetz Nachteile für den Leasingsektor hat?

a. Wenn ja, welche?

Die Nachteile halten sich bei uns stark in Grenzen, da der KfZ-Leasing-Bereich bei uns einer von vielen ist und hier wiederum handelt es sich meist um Firmen- und nicht um Privatkunden, die diese Verträge abschließen. Da wir hauptsächlich Umsatz im B2B-Bereich machen ist dieses Thema also für uns fast nicht relevant.

13. Wie ist Ihre Meinung zu den geplanten Änderungen in der Bilanzierung für Leasinggeschäfte durch die IASB und inwiefern könnten diese die Produktpolitik/das Leasinggeschäft beeinflussen?

Den Änderung des International Accounting Standards Board oder kurz IASB, zur Folge wären Leasinggeschäfte zukünftig im Anlagevermögen zu aktivieren und dadurch auch nicht bilanzoptimierend. Wie weit sich dieser Umstand auf die Raiffeisen-Leasing auswirkt ist aus heutiger Sicht nicht abschätzbar, KfZ-Privatkunden sind nicht betroffen, da diese ja keine "Bilanzierer" sind und Projektgeschäfte sind sehr komplex. Hier ist die Finanzierung oft nur ein Aspekt neben Beratung, Planung, Bauaufsicht, Abwicklung, Beauftragung, Anschaffung u.v.m.

Appendix 2: Interviewprotokoll mit Herrn Mag. (FH) Wolfgang Steinmann

1. Was ist Ihre Position im Unternehmen und für welche Aufgaben sind Sie zuständig?

Mein Name ist Wolfgang Steinmann, ich bin seit Mitte Juli Referent im Verband österreichischer Leasinggesellschaften für Statistik und Öffentlichkeitsarbeit. Ich war davor mehr als 8 Jahre für Leasing, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit im Bank Austria-Konzern tätig und dies sowohl in Österreich als auch in Mittel- und Osteuropa.

Der Verband österreichischer Leasinggesellschaften ist die Interessensvertretung von mehr als 40 Mitgliedern von österreichischen Unternehmern, die Leasing anbieten und sieht sich als Mittelperson zwischen den Leasingunternehmen als solchen und der Öffentlichkeit und deren Kunden.

2. Wie sehen Sie die Marktentwicklung Ihres Unternehmens in den letzten 5 Jahren?

Leasing war eigentlich bis zur Finanzkrise eine Erfolgsstory, das heißt, dass es in der Leasingbranche salopp gesagt nur die Frage: „Bist du ein- oder zweistellig gewachsen?“ seitens der Unternehmer gab. Dafür gibt es mehrere Gründe. Es gab bei den Unternehmern bestimmt ein Umdenken in die Richtung, dass der Nutzen und nicht der Kauf im Vordergrund steht. Das heißt, dass nicht mehr wie in der Nachkriegszeit der Besitz wichtig ist, sondern der Nutzen und dass das Produkt an die Frau oder den Mann gebracht wird. Weiters gab es steuerlich einige Vorteile, wie zum Beispiel die Investitionszuwachsprämie, die gerade das mobile Leasing im Jahr 2004 sehr forciert hat. Im Zuge dessen kam es zu einer Blüte des Leasings, auch im Cross-Border und internationalen Leasing. Sehr viele große Leasinggesellschaften Österreichs haben die Gunst der Stunde genutzt und sich in Osteuropa angesiedelt, wo sie auch sehr erfolgreich waren.

Leasing ist ja mehr als das klassische KfZ-Leasing, womit es meist assoziiert wird. Es gibt auch Mobilien-Leasing, vom Schiff bis zum Flugzeug, von einer Maschine bis zu einer riesigen Abföhranlage(z.B. Windkraftanlage) - also alles was sich bewegt.

Zum Immobilienleasing zählt man unter anderem die Wohnbauanlage oder aber auch eine riesige Fabrik. Der große Zentralbahnhof ist beispielsweise auch geleast. In diesen Bereichen gab es bis 2008 nur Zuwachsraten. Dann kam der Finanzcrash, beginnend mit den Lehman Brothers im September 2008, wo auch die Realwirtschaft langsam auf die Leasingwirtschaft umgeschlagen hat. Die tatsächliche Krise ist erst im Jahr 2009, beziehungsweise im letzten Quartal 2008 so richtig auf die Leasingbranche übergegangen. Ausgewirkt hat sich das in der Hinsicht, als dass es einen sehr starken Rückgang an Investitionsfragen gab. Danach wurden eher kleine bis mittlere Investitionen durchgeführt, wobei die großen Investitionen nach hinten verschoben wurden. Besonders betroffen waren davon die Immobilien, da der österreichische Immobilienmarkt davon geprägt ist, dass nur 300 bis 400 Tickets, also Neugeschäftsabschlüsse, pro Jahr getätigt werden. Wenn dann hier ein bis zwei große Tickets mit hohem Gesamtvolumen ausfallen, sorgt dies für große Rückschläge mit ca. 35%, wie im Jahr 2009. Des Weiteren hat auch der bisherige Erfolgsfaktor des Mobilen-Leasings einen starken Dämpfer im Jahr 2009 erfahren. Dies hat mehrere Gründe. Einerseits ist ein wichtiger Bestandteil die Spedition, also die Transport- und Logistikbranche. Hier haben natürlich Frächter die extremen Auswirkungen der Realwirtschaft gespürt, Dies bedeutet wenige Aufträge aufgrund geringeren Bedarfs den Fuhr- oder Flottenpark zu erhöhen und damit auch weniger Neuanschaffungen. In Deutschland ist beispielsweise der Absatz von LKWs um 50% gesunken. Ein weiterer wichtiger Punkt, vor allem bezüglich des Volumens waren die Flugzeuge. Es gab zwar einen großen Bedarf an Flotten bzw. Flugzeugen, aber auch in dieser Branche gab es 2009 einen großen Einbruch.

Ein Thema, das den KfZ-Bereich betroffen hat war auch hier, dass keine neuen Abschlüsse getätigt wurden, sondern die bestehenden Verträge weiter fortgeführt wurden. Das heißt beispielsweise bei einem Fuhrparkmanagement-Vertrag, dass statt drei oder vier Jahren Vertragslänge dieser auf fünf oder sechs verlängert wurde. Bezüglich des Fuhrpark- bzw. Flottenmanagements wurde auch bei der Ausstattung gespart, beispielsweise wurde statt einem Audi ein VW Passat geleast oder statt Automatik ein Sechsganggetriebe gewählt. Das wesentliche Element war jedoch sicher die Verlängerung der Verträge.

3. Denken Sie, dass hier auch die Verschrottungsprämie einen Einfluss hatte?

Die Verschrottungsprämie hatte für den österreichischen KfZ-Markt eine sehr gute Auswirkung, aber nicht für den Leasingmarkt. Die Ökoprämie führte bei Privatkonsumenten zu einem Trend kleinere Autos anzuschaffen. Sie hat quasi den Anreiz geboten, sein altes „Schrottauto“ gegen ein neues zu tauschen, vor allem für Menschen, die sich nur alle zehn bis 30 Jahre ein neues Auto zulegen. Wie wir aus den Statistiken wissen haben diese Personen dann eher günstige und kleine Autos gewählt, welche sie per Barkauf erwerben konnten.

Generell betrachtet hat die Verschrottungsprämie die Leasingquote jedoch nicht stark beeinträchtigt. Die KfZ-Leasingquote im Jahr 2008 belief sich auf 39,2% und sank 2009 auf 31,3%. Ganz besonders gesunken ist diese Quote aber vor allem bei LKWs und Bussen, denn dort betrug die Leasingquote 2008 68,4% und diese sank 2009 fast um ein Zehntel, nämlich auf 60,3%. Dies sind dann natürlich schon erhebliche Auswirkungen, welche sich durch den Nachfragerückgang erklären lassen.

4. Welche Auswirkungen hat/te die Finanzkrise?

Dies ist eigentlich mit den vorherigen Erzählungen eingehend. Das große Thema war, dass Leasing ja als solches „Asset-based“ ist. Das heißt, dass die Sicherheit durch das finanzierte Objekt gewährleistet ist und dass die Leasinggesellschaften Eigentümer des Assets bleibt. Das Grundproblem ist aber, dass ähnlich wie bei einem Kredit eine gewisse Form von Liquidität erforderlich ist. Und dadurch hat es auch in vielen Fällen Probleme gegeben. In dieser Hinsicht ist generell nach wie vor die Nachfrage etwas verhalten. Wir haben zwar im ersten Halbjahr 2010 schon einen leichten Aufschwung verspürt, Vorkrisenzahlen werden wir dieses und nächstes Jahr dennoch nicht erreichen können.

Zusammengefasst haben die geringere Nachfrage (v.a. 2009), der spürbare Trend zur Verlängerung von Leasingverträgen (v.a. im KfZ-Leasingbereich) und die rückläufige Investitionsneigung zu Problemen geführt.

5. Gab es österreichweit gesehen konkret Einbußen/Steigerungen bzw. Veränderungen in folgenden Bereichen?

a. Neugeschäft

Ja, im Jahr 2009 gab es Einbußen, wie man auch an den Statistiken erkennen kann. Diese Einbußen gab es in allen drei Hauptbranchen, am stärksten jedoch in der Immobilien- und Mobilenbranche. In der KfZ-Branche waren die Rückläufe dennoch auch ziemlich treffend.

b. Bestehende Kundschaften

Mir sind keine Daten bekannt, dass Kunden, die vor der Krise geleast haben jetzt nicht mehr leasen. Das Problem, dass die Verträge verlängert wurden haben wir ja bereits vorher angesprochen. Des Weiteren kam es wie des Öfteren bei Unternehmen zu Insolvenzen, was jetzt aber nicht hundertprozentig auf die Finanzkrise umzulegen ist.

c. Refinanzierungssituation

Die Refinanzierungskosten sind natürlich auch für die Leasingunternehmen gestiegen. Diese haben sich 1:1 den Banken angepasst. Es gibt ja auch Leasinggesellschaften die Tochtergesellschaften von Banken sind und hier wurden natürlich die Refinanzierungskosten auch für Leasinganbieter teurer.

d. Auslandsvertrieb

Das Cross Border-Leasing musste ebenfalls sehr starke Einbrüche verzeichnen. Dies liegt aber auch daran, dass schon viele Leasingunternehmen vor Ort existent sind. Das Leasing in den Ostländern besteht auch schon länger und heutzutage haben schon fast alle Universalleasinggesellschaften Unternehmen vor Ort. Dennoch gibt es neue interessante Länder wie den fernen Osten oder Südamerika, auch Emerging Markets genannt, wo Cross Border-Leasing vielleicht an Bedeutung gewinnen wird.

e. Produkte/Geschäftsfelder

Auffällig war, dass auch schon in Zeiten vor der Krise ein Trend zu Zusatzprodukten entstanden ist. Unter Zusatzprodukten versteht man das klassische Fuhrpark- und

Baumanagement, wo neben der Finanzierung dem Kunden maßgeschneiderte Lösungen angeboten werden. Dies wäre beispielsweise beim Fuhrparkmanagement die Auswahl der bestgeeignetsten Fahrzeuge für den Kunden und seine dienstlichen Zwecke. Ein IT-Vertriebsmitarbeiter braucht beispielsweise ein anderes Auto als ein Techniker. Der Kunde kann diesbezüglich über die Ausstattung des Fahrzeuges mitentscheiden und teilweise kommt es nach der Leasingnutzung sogar zur Vermarktung des Fahrzeugs. Somit entsteht ein Kreislauf, in dem das Know-How des Fuhrparkmanagers dem Kunden gegenüber geboten wird. Die wesentlichen Vorteile des Kunden bestehen darin, dass er nicht nur eine immense Zeitersparnis sondern auch Kostenersparnisse hat, weil der Fuhrparkmanager nichts anderes macht, als sich tagtäglich mit diesen Autos zu beschäftigen und dadurch gute Preisvergleiche zu anderen Autos hat.

f. Risikogewichtete Aktiva

Im Bezug auf Risiken gab es auch schon vor der Krise konservativere Richtlinien. Obwohl dies in jedem Leasingunternehmen anders ist, ist mein Gesamteindruck, dass die Liquidität der Unternehmen in den Vordergrund getreten ist und nicht mehr nur „Asset-based“ finanziert wird. Im Allgemeinen wurden jedoch die Risikorichtlinien bestimmt verschärft.

6. Warum denken Sie ist (wie aus den Leasingquoten erkennbar) das KfZ-Leasing an erster Position?

Ich denke, dass das KfZ-Leasing deshalb so wichtig ist, da es für den Kunden einfach ist. Im Vergleich zum Kredit geht die Abwicklung rasch und ist direkt beim Autohändler oder bei der Bank abschließbar. Des Weiteren ist das KfZ-Leasing für den Kunden gut überschaubar, transparent, modern und bequem, da der Kunde ja selbst bestimmt wie und in welcher Höhe er oder sie die Raten begleichen möchte. Bei Unternehmen ist es des Weiteren so, dass sie steuerlich begünstigt sind. Ein weiterer Erfolgsfaktor ist, dass das KfZ-Leasing bereits in den Köpfen der Menschen sehr gut verankert ist. Das heißt, wenn es zum Thema Autofinanzierung kommt denken viele Kunden schon automatisch an die Leasingoption.

7. Wie denken Sie allgemein über die Finanzkrise? Denken Sie, dass speziell Leasingunternehmen in Zukunft (wieder) davon bedroht sein könnte?

Die Finanzkrise hat einiges an Argem, was gerade die gesamte Finanzbranche, zu der ja auch das Leasing gehört, betrifft, wo es Regulierungsbedarf gibt. Das große Thema war und ist noch immer, dass Geldgeschäfte angeboten wurden, die teilweise weder vom Kunden noch vom Kundenbetreuer erfüllt wurden und somit zu großen Missverständnissen führten. Dadurch kam es auch zu großen Fehlentscheidungen. Dies wird man jedoch nie hundertprozentig ausschließen können. Nichtsdestotrotz macht sich meiner Ansicht nach doch deutlich, dass sich der mitteleuropäische bzw. österreichische Weg, also der konservative, der sich eher mit den klassischen Bank- und Finanzierungsgeschäft beschäftigt, letztendlich doch durchsetzen wird, zumindest in kontinentaleuropäischer Sicht. Generell bleibt zu beobachten, welche Gesamtreglementierungen nun von der EU getroffen werden, die wirklich für die ganze Branche aussagekräftig sein werden.

Dass eventuell eine weitere Finanzkrise auf uns zukommt möchte und kann ich nicht ausschließen. Diese Finanzkrise kam mit einer ziemlichen Heftigkeit und für viele überraschend. Es gab zwar immer Gerüchte und Diskussionen über eventuelle Immobilienblasen, dass diese jedoch in Nordamerika so schnell übergreifen würden war meines Erachtens nicht absehbar. Man liest auch jetzt schon wieder von einigen Blasen, die es unter anderem in Europa geben soll. Ich kann dies also nicht ausschließen bzw. beantworten.

8. Wie sehen Sie die Entwicklung von Leasinggesellschaften in Österreich im Allgemeinen/in der Zukunft?

Ich denke, dass sich die Leasinggesellschaften mehr Richtung Service orientieren werden. Ich sehe bei unseren Mitgliedern, dass sich der Fokus auf die Assets und das Know-How in Schulungen auch in externen Anbietungen wesentlich gesteigert hat und proportional besser geworden ist. Ein Beispiel wären Windkraftträder, die zum Großteil durch Leasing finanziert werden. Ein weiteres Beispiel sind die Hybridfahrzeuge. Wenn Nachfrage besteht, bieten Leasingfirmen diese auch an. Von einer Firma wurde kürzlich der erste Hybrid-LKW angepriesen, welcher nur über Leasing finanziert werden kann. Ich glaube, dass wir hier in der Leasingbranche schon weit gekommen sind, da beispielshalber die Genehmigung für eine

Photovoltaik-Anlage aufgrund rechtlicher und bürokratischer Hürden gar nicht so leicht zu bekommen ist. Hier ist das jeweilige Know-How definitiv erforderlich und wird weiter gestärkt werden.

Des Weiteren denke ich, dass vor allem in Sachen Kommunenfinanzierung viele stille Reserven vorhanden sind, die gedeckt werden können. Ein Beispiel dafür wären Kindergärten, die gerade am Land in Vielzahl benötigt werden, da die Kommunen selber nicht das Geld haben. Dies sind Zukunftsaussichten, die mich durchaus optimistisch stimmen.

9. Welche Leasingprodukte werden Ihrer Meinung nach in Zukunft an Bedeutung gewinnen bzw. verlieren?

Ich denke, dass neben den drei Sparten die zwei Zusatzservices Fuhrpark- und Baumanagement sicher weiterhin an Bedeutung gewinnen werden und dass einfach das Gesamtpaket für den Kunden stimmen muss. Die Finanzierung selber ist nicht mehr das wesentliche Element, sondern die Gesamtlösung, die dem Kunden angeboten wird.

10. Wie sehen Sie den österr. Leasingmarkt verglichen zum Rest der Welt bzw. der EU?

Dazu würde ich Ihnen gerne eine aktuelle Grafik zeigen, da letzte Woche in Hamburg die „Annual Leasing Convention“ stattgefunden hat. Auf dieser Grafik sieht man sehr gut, wie das globale Leasing unter der Finanzkrise gelitten hat. Wie man auf dieser Grafik erkennen kann war Mittel-, Ost- und Südosteuropa am meisten von der Krise betroffen. Weiters ist zu sehen, dass Österreich 2009 nicht im Spitzenfeld lag, jedoch mit 23%igem Rückgang ganz knapp an den Raten Frankreichs, der Schweiz und Finnlands lag.

11. Welche sind Ihrer Meinung nach die stärksten Leasingunternehmen in Österreich?

Um dies genauer zu visualisieren, möchte ich Ihnen eine weitere Statistik zeigen, die das Ranking der österreichischen Leasingunternehmen zeigt. Hierbei bekommen Sie

von mir die aktuellsten Daten, also vom Halbjahr 2010. Bezüglich der Höhe des Neugeschäftsvolumens sah das Ranking folgendermaßen aus:

UniCredit Leasing	337,3 Mio.
Porsche Bank	291,9 Mio.
Raiffeisen Leasing	246,4 Mio.
Bawag PSK	211,9 Mio.
ImmoRent	200,1 Mio.

12. Denken Sie, dass das neue Verbraucherkreditgesetz Nachteile für den Leasingsektor hat?

a. Wenn ja, welche?

Für den Leasingsektor denke ich nicht, dass es hier Nachteile gab bzw. geben wird. Ich glaube nur, dass die Auswirkungen des VKrG für den Kunden noch nicht absehbar sind, da der Kunde nicht so recht versteht, was der Unterschied zwischen Miete und Kredit ist. Das Grundentscheidende für den Kunden wird sein: Wird es für mich genauso bequem werden wie bis jetzt? Wird es für mich teurer als bisher? Wenn beide Fragen negativ beantwortet werden, denke ich nicht, dass es zu großen Auswirkungen kommen wird und dass die Leasingquote relativ gleich bleiben wird.

13. Wie ist Ihre Meinung zu den geplanten Änderungen in der Bilanzierung für Leasinggeschäfte durch die IABS?

Der Exposure Draft des IASB/FASB-Projekt sieht eine Erfassung aller erwarteten Leasingverpflichtungen und die Bilanzierung beim Leasingnehmer vor. Dagegen richten sich eine Vielzahl an kritischen Reaktionen (mehr als 300) von internationalen Institutionen und Verbänden (LeaseEurope, EFRAG, AFRAC). Bis 15. Dezember ist eine Frist für weitere Kommentare anberaumt. Die Vorlage eines abgestimmten Standards ist für frühestens Mitte 2011, die Umsetzung erst ab 2013 geplant.

14. Inwiefern könnten diese die Produktpolitik/das Leasinggeschäft beeinflussen?

Es ist anzunehmen, dass in Zukunft neue Leasingmodelle angedacht werden. Wie diese genau aussehen werden, wird aber erst die Zukunft weisen.

15. Welche Vorteile bietet das Leasinggeschäft in Zeiten der Finanzkrise bei der Ermittlung der RWA (risikogewichtete Aktiva) im Vergleich zum Kreditgeschäft?

Für Unternehmen bietet Leasing gerade während der Krise einige Vorteile. Bei Leasingfinanzierungen werden weniger Sicherheiten (also Haus, Grundstück, Lebensversicherung, ...) als bei einem Kredit benötigt. Das Leasingobjekt selbst bleibt ja im Eigentum der Leasinggesellschaft und ist bereits eine Sicherheit. Dadurch erleichtert Leasing trotz des schwieriger gewordenen Kreditmarktes die Finanzierung. Als bilanzneutrale Finanzierungsform erweitert Leasing unter den gegebenen Rahmenbedingungen den Investitionsspielraum und ist vor allem deshalb so interessant, weil – im Gegensatz zum Kredit – die Eigenkapitalquote des Unternehmens gleich bleibt. Die Ausstattung mit Eigenmitteln ist aber gerade in Krisenzeiten für die Bonität eines Kunden von zunehmender Bedeutung. Der Leasingnehmer nutzt das Objekt uneingeschränkt, ohne seine Kreditlinien zu belasten.

Die Vorteile im Einzelnen:

Während bei Kreditfinanzierungen in Abhängigkeit von den zu finanzierenden Objekten grundsätzlich nur ein mehr oder weniger großer Prozentsatz der Gesamtkosten finanziert wird und der nicht finanzierte Teil der Investition daher vom Kreditnehmer aufzubringen ist, werden beim Leasing üblicherweise die gesamten Investitionskosten finanziert.

Durch das volle Eigentumsrecht an dem Leasingobjekt hat der Leasinggeber eine gegenüber einem Kreditgeber stärkere Position bis zum Ende der Vertragslaufzeit, aber auch bei vorzeitiger Beendigung im Insolvenzfall sowie bei versicherten Risiken (Schadenersatzforderungen). Die stärkere Eigentümerstellung (z. B. im Vergleich zum Eigentumsvorbehalt bzw. Sicherungseigentum) sowie eine gute Verwertbarkeit

des Objektes im Ernstfall haben einen bedeutenden Einfluss auf die Finanzierungsbewilligung. Es kann daher in den meisten Fällen bei Leasing von der Hereinnahme zusätzlicher Sicherstellungen Abstand genommen und mit dem Eigentumsrecht das Auslangen gefunden werden.

Der Leasinggegenstand steht nicht im Eigentum des Leasingnehmers und wird daher im Regelfall weder buchmäßig noch steuerlich in dessen Bilanz ausgewiesen. Dadurch wird eine Erhöhung des ziffernmäßigen Vermögensbestandes vermieden. Die „Leasing-Anlagen“ erhöhen weder die Aktiva noch erhöhen entsprechende „Leasing-Verbindlichkeiten“ die Passiva. Ausnahmen bestehen jedoch beim KfZ-Leasing.

Die Leasingfinanzierung nimmt auf die übliche (oder die gesetzlich vorgegebene) Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes Rücksicht, wodurch eine zu kurzfristige Finanzierungsdauer des zu investierenden Wirtschaftsgutes und damit ein Liquiditätsproblem vermieden werden kann.

Innerhalb der steuerlichen Rahmenbedingungen kann die Höhe der Leasingentgeltzahlung und damit auch meist der Leasingaufwand nach den Bedürfnissen des Leasingnehmers gestaltet werden.

Appendix 3: Interviewprotokoll von Herrn MMag. Peter Feldscher

1. Was ist Ihre Position im Unternehmen und für welche Aufgaben sind Sie zuständig?

Mein Name ist Peter Feldscher und ich bin verantwortlich für diese Niederlassung. Wir sind eine Zweigniederlassung der französischen „Banque PSA Finance“, die eine Finanzierungsgesellschaft des französischen PSA Peugeot Citroen Konzernes ist. Es kommt relativ häufig bei Automobilherstellern vor, dass diese eigene Finanzierungsgesellschaften oder in unserem Fall sogar eine eigene Bank haben. Die Verbindung zwischen Bank und Automobilherstellern gibt es mittlerweile schon seit in etwa 80 bis 90 Jahren. Das ist eine ganz interessante Geschichte, die André Citroen damals entwickelt hat und diese Gesellschaft hat bereits vielerlei Geschichten erlebt. Unsere Niederlassung hier in Österreich ist seit rund 20 Jahren tätig und wir verfolgen im Wesentlichen zwei Aufgaben. Das eine ist die Händlerfinanzierung, wo wir unsere Autos fast ausschließlich über Autohändler verkaufen, damit diese ihre Lager füllen, jedoch nicht sofort bezahlen müssen. Sie können uns diese mit Zinsenaufschlag dann später bezahlen. Die zweite wesentliche Aufgabe ist es die Endkunden, die dann unsere Autos kaufen und das Geld nicht bar haben mittels Kredit oder Leasing zu unterstützen. Außerdem verkaufen wir auch noch andere Zusatzprodukte, wie Kreditversicherungen oder ähnliche Produkte.

2. Wie sehen Sie die Marktentwicklung Ihres Unternehmens in den letzten 5 Jahren?

Man kann sagen, dass die Marktentwicklung in Österreich im Vergleich zu anderen Ländern einen niedrigeren Anteil verzeichnet hat. In Deutschland werden 60 bis 70 Prozent der gesamten Neuwagenanschaffungen über Leasing oder Kredit finanziert. In Österreich wissen wir nicht wie viele Finanzierungen über Leasing und wie viele über Kredit finanziert werden, hier gibt es relativ wenige Zahlen. Jedoch werden meinen Schätzungen nach 30% über Leasing finanziert und dies ist eher konstant. Grundsätzlich ist der Anteil leicht im Steigen, wobei die Rate im letzten Jahr eventuell aufgrund der Verschrottungsprämie rückläufig war. Hierbei wurden im letzten Jahr

mehr Kleinfahrzeuge angeschafft, die dann auch billiger waren, welche wiederum des Öfteren bar bezahlt wurden.

Sonst liegt der Trend bei Firmenkunden eher bei Finanzierungen wie beispielsweise Leasing und bei Privatkunden gibt es doch noch viele Menschen, die keine Fahrzeugfinanzierung wählen, sondern eher mit Kontokorrentfinanzierungen finanzieren.

Im Bezug auf dieses Unternehmen

Von 2007 bis 2008 hatten wir Steigerungen und dann wurden die Zahlen ein wenig rückläufiger. In diesem Jahr ist der Anteil an Finanzierungen auch geringer geworden, was aber grundsätzlich auf die Konkurrenzsituation zurückzuführen ist. Und dies hängt wiederum im direkten Zusammenhang mit der Finanzkrise.

3. Welche Auswirkungen hat/te die Finanzkrise auf diese?

Diesbezüglich gibt es sehr große Auswirkungen, was die Refinanzierungssituation für uns als Autobank betrifft.

Vor 3 bis 5 Jahren konnten wir noch Gelder zum Euribor aufnehmen oder bei längerfristigen Geldern mit einem Swap finanzieren. Diesbezüglich hatten wir 15 bis 20 Basispunkte als Aufschlag. Heutzutage tun wir uns um einiges schwerer, da der Markt Risikoaufschläge verlangt. Diese lagen in den Spitzenzeiten bei in etwa 300 Basispunkten. Dies bedeutet, dass wenn der Euribor beispielsweise bei 1,5% liegt wir einen Zinssatz von 4,5% zahlen müssten, obwohl der Euribor nur 1,5% wert ist. Zurzeit ist dieser Aufschlag zwischenzeitlich auf über 3% gestiegen, wobei er sich mittlerweile wieder auf in etwa 2,5% einpendelt. Man kann zwar kurzfristig Geld für 3 Monate für 40 bis 50 Basispunkte ausborgen, kann jedoch damit keine Refinanzierung für einen 3-Jahres-Leasingvertrag tätigen. Dass ich also immer sichergehen kann, dass ich das Geld habe, welches gebraucht wird muss ich diesen hohen Sicherheitsaufschlag zahlen. Dies ist auch generell ein großer Unterschied zu anderen Gesellschaften.

Unsere Leasinganteile gehen des Weiteren zurück, da wir starke Mitkonkurrenten, wie Raiffeisen Leasing, S Leasing oder BAWAG PSK Leasing haben Also alle großen Banken, die auch schon Leasingaktivitäten anbieten. Diese Leasinggesellschaften haben Einlagengeschäfte, welches ganz niedrig verzinst ist

(0,25 bis 0,5%), wodurch sich diese auch billiger refinanzieren können. Diese borgen sich also nicht Geld am Geld- oder Kapitalmarkt aus, sondern refinanzieren sich selbst in Form von Einlagen.

Ein Kunde kann beispielshalber heutzutage 3 bis 4% für eine Leasingfinanzierung bekommen. Dies ist wiederum teilweise unter unseren eigenen Gestehungskosten. Andererseits hat beispielsweise die PORR AG letzte Woche eine Anleihe für 5 Jahre mit 5% Zinsen emittiert, was schon viel ist. Es gibt Autohändler die zahlen nur 2 bis 3% Kontokorrentzinsen. Die PORR AG, die sicher ein „besseres“ Unternehmen ist, zahlt also höhere Zinsen.

4. Gab es hier österreichweit gesehen konkret Einbußen/Steigerungen bzw. Veränderungen in folgenden Bereichen?

a. Neugeschäft

Hier gab es schon Einbußen. Man muss dazu sagen, dass sich unsere Neugeschäfte auch danach richten, wie viele Autos von Peugeot und Citroen verkauft werden. Hier waren die letzten zwei Jahre durchaus positiv zu betrachten. Grundsätzlich hält der positive Autotrend auch an. Deshalb ist der Rückgang bei uns nicht so stark. Nichtsdestotrotz ist das Neugeschäft 15 bis 20% rückgängig.

b. Bestehende Kunden

Dass Kunden abspringen kommt sehr selten vor. Dies mag in Österreich auch daran liegen, dass die Finanzierung meist nur drei bis vier Jahre dauert und man nur eine einmalige Bearbeitungsgebühr (ca. 100€) zahlen muss. Im Fall des Leasings wäre dies die Leasingvertragsgebühr. Bei einem Wechsel hat man dann die Rechtsgeschäftsgebühr auf jeden Fall nochmal zu zahlen und wenn man zu einem anderen Leasingunternehmen wechselt auch nochmal die Leasingvertragsgebühr. Aufgrund dieser Fixkosten beim Wechsel wird in Österreich relativ selten der Anbieter geändert. Dies könnte sich im nächsten Jahr jedoch ändern, wenn die Kreditgebühr entfällt. Hier ist im Budgetvorschlag im Ausgleich zur Bankenabgabe und der Spekulationssteuer ein Entfall der Kreditvertragsgebühr vorgesehen. Dadurch könnten die Kunden etwas volatil werden, aber ich persönlich glaube das nicht, da der Österreicher grundsätzlich auch nicht den Energieversorger oder die Versicherung wechselt.

c. Auslandsvertrieb

Wir sind ja grundsätzlich ein internationales Unternehmen und haben unsere Muttergesellschaft in Frankreich. Deshalb haben wir hier keinen Auslandsvertrieb. Jedoch haben wir durchaus Schwesterunternehmen in Deutschland, Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Italien und einigen anderen Ländern, die alle selbstständig tätig sind.

Im Ausland sieht die Situation wie folgt aus: Nicht überall ist die Konkurrenzsituation wie in Österreich, jedoch gibt es überall diese Risikoaufschläge. Die Refinanzierung ist teurer geworden, was jedoch durch das sehr niedrige Refinanzierungsniveau kaschiert wird.

Die Refinanzierungszinsen sind also sehr niedrig. Ich gebe Ihnen hier eine Grafik mit offiziellen Zahlen über den aktuellen 3-Monats-Euribor mit. Generell ist die variable Verzinsung in Österreich beliebter als in anderen Ländern, wo man eher mit Fixzinsfinanzierung handelt. Zusammenfassend kann man bezüglich dieser Grafik sagen, dass wir uns in einem historisch tiefen Zinsniveau befinden.

d. Produkte

Was wir je nach Entwicklung anbieten sind Finanzierungen mit variablen und fixen Zinssätzen. Dies ist sozusagen ein psychologisches Element, denn wenn die Zinsen steigen sind fixe Zinsen interessanter, wie zum Beispiel im Jahr 2006. Je nachdem richten wir unsere Fahrzeugfinanzierungen aus.

Zwischen Flotten- und Privatleasing gibt es auch keine großen Änderungen, hier wird es jedoch durch das Verbraucherkreditgesetz Unterschiede geben.

Prinzipiell gibt es zwei verschiedene Arten von Leasing. Einerseits gibt es das Finanzierungsleasing und andererseits das Operate Leasing. Bei letzterem überwiegen stark die Elemente des Leasings, wobei das Finanzierungsleasing bei Privatkunden üblicher ist. Hier haftet der Kunde für einen gewissen Restwert am Ende des Vertrages und kauft das Objekt dann größtenteils. Jedenfalls sind beim Finanzierungsleasing mehr Elemente enthalten, die schon fast einer Kreditfinanzierung gleichen. Beim kreditfinanzierten Kauf ist der Kunde Eigentümer und die Bank hat noch vorbehaltenes Eigentum, was beim Leasing nicht der Fall ist. Auf der anderen Seite hat der Kunde beim Operate Leasing mehr Risiken, aber auch

mehr Chancen. Wenn also das Fahrzeug zu einem höheren Wert verkauft wird als zum Restwert, bekommt der Kunde üblicherweise einen großen Teil des Mehrerlöses.

In Österreich kann man sagen, dass sich durch die Finanzkrise nicht wirklich viel verändert hat. Hier wird eher das Verbraucherkreditgesetz einiges an Änderungen bringen. Beim Verbraucherkreditgesetz sind wie der Name schon sagt nur Geschäfte mit Verbrauchern betroffen, diesem unterliegen sowohl Kredite als auch Leasing. Diesbezüglich wird es schon den einen oder anderen Anbieter geben, der dadurch mehr Operate Leasing anbietet. Die Finanzkrise hatte in dieser Hinsicht eher weniger Auswirkungen.

5. Wie denken Sie allgemein über die Finanzkrise? Denken Sie, dass speziell Leasingunternehmen in Zukunft (wieder) davon bedroht sein könnte?

Abgesehen von den steigenden Refinanzierungskosten waren ja die Leasingunternehmen nicht so stark betroffen. Wir hatten jedoch leider weniger Aufträge zu verzeichnen, die bestimmt mit der Finanzkrise zu tun hatten. Diese traten einerseits im Firmenkundenbereich aufgrund von Konkursen (letztes Jahr +10%) als auch bei Privatkunden aufgrund von Kurzarbeit oder sogar Arbeitslosigkeit auf. Was bei uns im Gegensatz zur USA jedoch nicht der Fall ist, ist dass tausende Häuser leer stehen und unverkäuflich sind. Wir finanzieren ja nur Autos und bei Autos ist es so, dass diese auch in Zukunft immer verkaufbar sein werden.

6. Wie sehen Sie die Entwicklung von Leasinggesellschaften in Österreich im Allgemeinen/in der Zukunft?

Prinzipiell denke ich schon, dass der Leasingtrend weiter anhalten wird, da Leasing ja doch modern ist und auf der anderen Seite auch weiter reguliert wird (im Bezug auf das Verbraucherkreditgesetz), wodurch der Kunde von mehr Rechten und auch Transparenz profitieren kann. Des Weiteren könnte die schon genannte Fiskalmaßnahme den Entfall der Kreditgebühr bedeuten. Wenn hier jedoch die Leasingvertragsgebühr bleibt, könnte es dennoch einen Trend in Richtung Kredite

geben, was der Gesetzgeber bestimmt nicht bedacht hat. Fiskale Maßnahmen können sehr schnelle starke Auswirkungen haben.

7. Welche sind österreichweit Ihrer Meinung nach die wichtigsten Produkte und welche Leasingprodukte werden Ihrer Meinung nach in Zukunft an Bedeutung gewinnen bzw. verlieren?

Für Privatpersonen stellt dies bestimmt das Finanzierungsleasing dar. Das Operate Leasing nimmt einen größeren Stellenwert für Firmenkunden ein. Hierbei braucht man jedoch jemanden, der das Restwertrisiko übernimmt. Heutzutage machen dies bereits Finanzierungsinstitute, zum Beispiel bezüglich klassischem Fuhrparkleasings. Bei manchen Autohändlern wird dieses Risiko zwar schon übernommen, dies ist jedoch eine Frage der Marke. Bei unseren Marken macht dies der Händler relativ ungerne. Eine Untergruppe des Operate Leasings ist auch das Fuhrparkmanagement, das zum Beispiel von LeasePlan oder der Porsche Bank angeboten wird. Dies bieten wir jedoch nicht an, da einerseits die Nachfrage nicht besteht und andererseits diese Tätigkeit sehr aufwändig ist. Dies würde noch dazu die Investitionen im IT-Bereich nicht rechtfertigen.

Auf die drei Sektoren umgelegt kann man sagen, dass das KfZ-Leasing definitiv am wichtigsten ist, wobei bezüglich der Beträge die Immobilien an erster Stelle liegen. Dieser Trend des KfZ-Leasings wird meiner Meinung nach auch anhalten, da ich es persönlich auch nicht verstehen kann, wenn gerade Unternehmen nicht zu dieser Möglichkeit greifen. Dadurch dass viele Unternehmen hohes Fremdkapital haben verstehe ich nicht, warum diese trotz allem noch bar kaufen.

8. Wie sehen Sie den österr. Leasingmarkt verglichen zum Rest der Welt bzw. der EU? Heute und in der Zukunft?

In Österreich ist beim Neuwagenverkauf Leasing sehr stark vertreten. In Deutschland, Frankreich und der Schweiz ist diese Finanzierungsform für Privatpersonen eher unüblich. In Österreich lag der Trend bis jetzt eher bei Krediten bei Spezialbanken. Im Vergleich zu Frankreich, also zum Standort unserer Muttergesellschaft, kann man sagen, dass die Leasingquote weitaus höher ist. Wenn es nicht weiterhin etwaige Steuernachteile gibt, wird auch das Leasing für Privatkunden an Bedeutung gewinnen.

9. Wie ist die Eigenmittelausstattung im Leasinggeschäft geregelt?

Hier muss man vorerst einmal zwischen Privat- und Firmenkunden unterscheiden. Ein Privatkunde musste früher laut BWG 20% Eigenmittel haben. Diese Bestimmung wurde jetzt mit dem Verbraucherkreditgeschäft abgeschafft. Das heißt, dass ein Verbraucher für einen Kredit keine Eigenmittel mehr braucht. Früher war dies ein Argument, das sehr für Leasing gesprochen hat, da man hier von Anfang an kein Eigenkapital benötigte.

Bezüglich Basel II denke ich, dass man zukünftig stärkere Berücksichtigung des Risikos für die Konditionen und für die Vertragsgestaltungen bei den Kunden durchzuführen haben wird und diese auch bonitätsmäßig überprüfen werden muss. Je nachdem werden dann mehr oder weniger Eigenmittel oder andere Sicherheiten verlangt. Hier sind jedoch Eigenmittel die beste Sicherheit.

Wir haben bezüglich der Eigenmittelausstattung beispielsweise ganz genaue Richtlinien. Ein neu gegründetes Unternehmen muss bei uns grundsätzlich 30% Eigenmittel haben. Dies sind jedoch keine gesetzlichen sondern internen Vorschriften, die wir festgelegt haben.

10. Denken Sie, dass das neue Verbraucherkreditgesetz Nachteile für den Leasingsektor hat?

a. Wenn ja, welche?

Das VKrG ist wie vieles, das von der EU kommt gut gemeint. Ob es jedoch wirklich gut ist sei dahin gestellt. Der Grund des VKrG beziehungsweise der Verbraucherkreditrichtlinien sind unabdingbare Rechte für europäische Verbraucher, wenn sie einen Kredit aufnehmen. Diese sind meiner Meinung nach in gewisser Hinsicht gerechtfertigt. Beispielsweise ist es zweifelsohne sinnvoll Verbraucher davor zu schützen über den Tisch gezogen zu werden. Manch andere Richtlinien schießen jedoch über das Ziel hinaus. Wie Sie ja wissen sind Fixzinskredite teurer als variabel verzinst. Hier scheint es mir nicht als gerecht, dem Kunden das Recht einzuräumen jederzeit im Gegenzug zu einer sehr geringen Entschädigung aus dem Kredit aussteigen zu dürfen.

Es ist also fraglich ob Richtlinien, wie das Rücktrittsrecht, Sinn machen, da doch Kosten entstehen und wir als Bank können nur noch die Zinsen verlangen, die pro

Tag anfallen würden. Die internen und externen Kosten (z.B. Bonitätsprüfung) sind dennoch um einiges höher. Diese Kosten belaufen sich in unserem Unternehmen nämlich pro Vertrag auf 200 bis 300€. Die Zinsen, die nach dem Rücktritt noch verlangt werden dürfen decken also gerade einmal die variablen, jedoch nicht die fixen Kosten.

Andererseits denke ich nicht, dass es demnächst tausende Rücktritte geben wird.

Gut gemeint ist sicherlich auch, dass der Kunde standardisierte vorvertragliche Informationen bekommen soll, mit denen er die Angebote von verschiedenen Kredit- und Leasinggebern vergleichen kann. Ob das Ziel jedoch erreicht wird sei dahin gestellt, da ich bezweifle, dass sich der Kunde mit einem Formular, das sehr viel Information enthält auseinandersetzt und sich dann noch auskennt. Sinngemäß fraglich in Hinsicht auf die Umwelt ist meiner Meinung nach auch, dass diese Informationen auf Papier ausgedruckt werden müssen.

Des Weiteren hat die EU Kommission bestimmt auch berücksichtigt, dass die Wettbewerbsunterschiede in den unterschiedlichen Ländern ausgeglichen werden, da Österreich beispielsweise im Vergleich zu anderen Ländern extrem niedrige Zinsen zahlt. In der Slowakei werden beispielshalber dreifach so hohe Zinsen gezahlt wie in Österreich. Ich bezweifle dennoch, dass viele slowakische Kunden nun zu uns kommen und sich österreichische Produkte anschaffen.

Des Weiteren spielen die neuen Werbungsvorschriften eine große Rolle, die ja schon fast behindernd sind.

Generell macht dieses Gesetz viel Arbeit, die uns keiner ersetzt. Im Vergleich zum VKrG wird jedoch das Spekulationsgesetz noch viel mehr Aufwand bringen.