

## Presse- und Kundeninformation

### Leasing & Factoring Marktstudie Deutschland 2017

- Gehälter steigend – Entwicklung eher gleichbleibend erwartet
- Steuerungsgrößen von Gehaltskomponenten sehr unterschiedlich
- Mitarbeiterzufriedenheit über dem Bankenschnitt
- Kein Institut als bundesweiter Marktführer in Sicht – Regionen werden von unterschiedlichen Adressen dominiert
- Deutlicher Rückgang der Barwerte durch immer härteren Wettbewerb, insbesondere bei Top-Bonitäten
- Etablierte Adressen dominieren den Markt – Newcomer chancenlos – Markteintritt fordert einen zu hohen Preis
- Schnelligkeit im Prozess, Preis sowie Mitarbeiterzugehörigkeit als größte Erfolgsfaktoren

*Bad Homburg, 20. September 2017* – Grundlage der Leasing & Factoring Marktstudie Deutschland 2017, die seit 1998 regelmäßig erstellt wird, ist die zielgerichtete Befragung von mehr als 500 Fach- und Führungskräften des Leasing- und Factoring-Marktes in Deutschland. Im Gegensatz zu anderen Analysen basiert diese Studie ausschließlich auf der Kompetenz und Markteinschätzung aktiver Vertriebsmitarbeiter und Führungskräfte im Leasing- und Factoring-Markt und wurde in den Monaten April bis Juli 2017 durchgeführt.

Im Rahmen der Leasing & Factoring Marktstudie Deutschland 2017 wurden aktuelle Themen wie „Vergütungsmodelle“, „Steuerungsgrößen von Gehaltskomponenten“, „Zufriedenheitswerte der Mitarbeiter“, „Neugeschäfts- und Deckungsbeitragsziele“, „Barwerte bei unterschiedlichen Anschaffungswerten“, „Kontinuität der Mitarbeiter, Zugehörigkeit und Strategie“, sowie „Erfolgsfaktoren im Leasing bzw. Factoring“ dargestellt. Auch wurde die Frage nach den Chancen für einen erfolgreichen Markteintritt und die Gründe für den Marktaustritt einzelner Institute untersucht.

Die aktuelle Wettbewerbssituation wird zum einen durch die Analyse der Themen „Strategie“, „Mitarbeiterzugehörigkeit“, „Image“, „Prozesse“ sowie zum anderen durch ein „regionales Ranking“ aufgezeigt. Der Leasing-Markt wurde hierbei in die Bereiche „Small Ticket, Medium-/Big-Ticket“ sowie „Autoleasing“ unterteilt. Der Factoring-Markt wird in Gänze betrachtet.

**Vergütung (Gesamtmarkt Leasing)**

Fixeinkommen Geschäftsführer (Median):	T€ 218 p.a.
Variable Einkommen Geschäftsführer (Median):	T€ 77 p.a.
Fixeinkommen Vertriebsmitarbeiter (Median):	T€ 67 p.a.
Variable Einkommen Vertriebsmitarbeiter (Median):	T€ 23 p.a.

Aufgeführte Werte zeigen den Median im Gesamtmarkt-Leasing. Top-Quartile sowie die einzelnen Ausprägungen für Geschäftsführer, Vertriebsleiter sowie Vertriebsmitarbeiter im Small Ticket, Medium-/Big-Ticket sowie Autoleasing werden in der Studie im Einzelnen aufgeführt.

**Vergütung (Factoring)**

Fixeinkommen Geschäftsführer (Median):	T€ 172 p.a.
Variable Einkommen Geschäftsführer (Median):	T€ 62 p.a.
Fixeinkommen Vertriebsmitarbeiter (Median):	T€ 72 p.a.
Variable Einkommen Vertriebsmitarbeiter (Median):	T€ 13 p.a.

Aufgeführte Werte zeigen den Median im Gesamtmarkt-Factoring. Top-Quartile sowie die einzelnen Ausprägungen für Geschäftsführer, Gesamtvertriebsleiter sowie Vertriebsmitarbeiter werden in der Studie im Einzelnen aufgeführt.

Die Fach- und Führungskräfte erwarten für die Zukunft zu 65 % ein gleichbleibendes Fixum und zu 31 % sinkende variable Vergütung. Die Steuerungsgrößen der Gehaltskomponenten weichen dabei institutsmäßig stark voneinander ab. 36 % der Leasingunternehmen im Bereich Medium-/Big-Ticket steuern die variable Gehaltskomponente auf ertragsorientierter Basis (Individuum + Unternehmensergebnis). 28 % steuern dabei rein nach dem individuellen Ertrag. Beim Factoring wird als Hauptsteuerungsgröße das eingebuchte Geschäft betrachtet.

**Leasing: Neugeschäft, Barwerte sowie Deckungsbeiträge**

Beispiel: Ertrag pro Berater im Ø p.a. (Medium-/Big-Ticket): T€ 540

Neugeschäfts- und Deckungsbeiträge werden in der Studie für die Bereiche Big-/Medium-Ticket, Small-Ticket und Auto-Leasing im Einzelnen dargestellt.

Erzielte Barwerte im Ø:

Beispiel: Anschaffungswerte bis T€ 10:	7,44 %
Beispiel: Anschaffungswerte T€ 100 – T€ 300:	4,20 %

Die Barwertanalyse wird im Einzelnen in der Studie bei Anschaffungswerten von € 0 bis € 10 Mio. durchgeführt.

**Erfolgsfaktoren im Leasing:**

Für 67 % ist die Schnelligkeit und Qualität des Ablaufs der wichtigste Erfolgsfaktor. Ebenfalls als sehr wichtig wird die Kontinuität der Vertriebsmitarbeiter angesehen. Kontinuität des Managements sowie der Strategie und Aspekte der Ethik, Fairness und Nachhaltigkeit spielen als Erfolgsfaktor eine untergeordnete Rolle.

**Erfolgsfaktoren im Factoring:**

Beim Factoring werden dem Preis mit 68 % vor der Prozessschnelligkeit und der Kontinuität der Vertriebsmitarbeiter die größten Erfolgsfaktoren beigemessen.

**Wettbewerbsanalyse und regionales Ranking:**

**Leasing:**

Den Mitarbeitern der akf bank wird die größte Expertise im Markt bescheinigt. Die Deutsche Leasing gewinnt in der Rubrik Image und der Gesellschaft De Lage Landen wird die beste Prozessqualität bescheinigt. In der Rubrik Kontinuität der Mitarbeiter belegt die Gefa Bank den ersten Platz.

**Factoring:**

Lt. Experten hat die Coface Finanz die größte Mitarbeiterexpertise im Markt, die ABN AMRO Commercial Finance siegt in der Rubrik Image und der TARGO Commercial Finance wird die beste Prozessqualität zugeschrieben.

**Regionales Ranking Leasing:**

In den in die Teilmärkte Nord-, Süd- und Westdeutschland untergliederten Markt setzte sich in Süddeutschland im Ranking der Top 5-Institute die Gefa Bank mit 4,4 Punkten (Bewertungsskala 0 – 5) durch. Norddeutschland wurde von der Deutsche Leasing mit 4,3 Punkten und Westdeutschland von der akf bank mit 4,5 Punkten dominiert. Gesamtsieger Deutschland bei den Top-Instituten wurde die Deutsche Leasing mit 4,3 Punkten. In der Rubrik Top-Institute Auto-Leasing setzte sich die BMW Bank mit 4,4 Punkten durch.

**Ranking Factoring:**

Bei den Top-Instituten im Factoring-Markt in Deutschland setzte sich die Coface Finanz mit 4,4 Punkten knapp vor der TARGO Commercial Finance mit 4,3 Punkten durch.

Weitere Informationen und Studienergebnisse erhalten Sie gern von den Autoren der Studie.



**Um ein Belegexemplar bei Abdruck wird gebeten.**

**Kontakt:**

**Peter Hannemann**

**Roberto Adler**

**Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH**

Du Pont-Straße 4

61352 Bad Homburg

Telefon: 06172/4904-0

Telefax: 06172/4904-40

E-Mail: [leasing-studie@jobfinance.de](mailto:leasing-studie@jobfinance.de)

[www.jobfinance.de](http://www.jobfinance.de)

**Über unser Unternehmen:**

Die Stephan Unternehmens- und Personalberatung GmbH ist seit mehr als 30 Jahren im Finanzdienstleistungsmarkt aktiv. Die kontinuierlich erfolgreiche Betätigung führte zur Auszeichnung als beste deutsche Personalberatung für Finanzdienstleistungen durch die englische Wirtschaftszeitschrift „The Economist“.

