

Schaefer, Armin

Article — Digitized Version

Mieten statt kaufen: Leasing ; Investitions- und Finanzierungsmethode

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Schaefer, Armin (1962) : Mieten statt kaufen: Leasing ; Investitions- und Finanzierungsmethode, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 4, pp. XIII-XVI

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/141719>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Mieten statt Kaufen

Leasing – Investitions- und Finanzierungsmethode

Armin Schaefer, Düsseldorf

Die Entwicklung der Wirtschaft in der Bundesrepublik ist offensichtlich an einem kritischen Punkt angelangt, und unsere soziale Marktwirtschaft hat nach ihrer beispiellosen Bewährung eine ernste Probe abzugeben. Sie wird bestanden werden, wenn es gelingt, die Produktivität der Volkswirtschaft zu erhöhen und damit die Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Industrie zu stärken. Produktivitätssteigerung bedeutet heute mehr denn je, die Unternehmungen mit den modernsten Produktionsanlagen auszurüsten und zu rationalisieren, so wie es der technische Fortschritt fordert. Modernisieren und rationalisieren heißt aber investieren!

Ein Blick in die Wirtschaftsgeschichte zeigt, daß in der Phase konjunkturellen Abschwungs vor allem ein Mittel des konjunkturpolitischen Instrumentariums eingesetzt wird: Die Anregung der Investitionstätigkeit. In England beispielsweise besteht seit langem schon eine hohe — nur konjunkturpolitisch begründete — zusätzliche Abschreibungsquote als Investitionsanreiz. Vorübergehende Abschreibungserleichterungen jedoch erfüllen allein die Forderung einer zeitgerechten Investitionsform nicht. Der Unternehmer steht heute vor der Aufgabe, eine Investitionsmethode zu finden, die einerseits das Problem der Kapitalbeschaffung ohne Belastung der durch sinkende Erträge ohnehin eingeengten Kapitalsubstanz des Unternehmens löst, andererseits eine fortgesetzte Anpassungsfähigkeit an den technischen Fortschritt, konjunkturelle und modische Marktentwicklungen gewährleistet.

DER NEUE WEG IN DEN USA

In den USA ist in den letzten 10 Jahren eine Investitionsform entwickelt worden, die die beiden genannten Voraussetzungen einer modernen Investitionspolitik — Lösung des Finanzierungsproblems und ständige Anpassungsfähigkeit an den technischen Fortschritt — exakt erfüllt: LEASING¹⁾, d. h. industrielle Ausrüstungen und Investitionsgüter (Maschinen) nicht kaufen, sondern mieten. Gleichzeitig schützt diese Investitionsmethode vor dem Wertverlust, dem technisch überholte, aber noch nicht abgeschriebene Maschinen unterworfen sind.

Während in den USA — ebenso wie übrigens auch in der Bundesrepublik — ursprünglich nur vereinzelte Hersteller ihren Kunden wahlweise entweder Kauf oder Miete anboten, gehen die Leasing-Gesellschaften einen entscheidenden Schritt weiter: Sie machen den Maschinenverwender unabhängig davon, ob sein Lieferant — Produzent oder Händler — in der Lage und bereit ist, ihm Maschinen zu vermieten. Dies vollzieht sich in der Weise, daß sie diejenigen Maschinen, die der Kunde zu mieten wünscht, vom Lieferanten kaufen und an den Kunden vermieten. Sie nehmen also dem Produzenten oder Händler einerseits die Probleme einer Mietfinanzierung ab und führen ihm andererseits Kunden zu, die er als Verkäufer bisher nicht erfassen konnte.

¹⁾ to lease = mieten, vermieten.

Auf diese Weise ist es den Leasing-Gesellschaften möglich, die ganze Skala des in- und ausländischen Maschinen-Angebots — angefangen bei Büromaschinen über Werkzeugmaschinen bis hinauf zu kompletten maschinellen Anlagen, Flugzeugen oder Warenhauseinrichtungen — auf dem Leasing-Wege zur Verfügung zu stellen. Damit setzt sich der Kundenstamm der Leasing-Gesellschaften nicht nur aus der Industrie oder dem Handel zusammen, sondern auch aus Behörden, Krankenhäusern, Ärzten, Hotels, Supermarkets usw. Die positiven Erfahrungen, die einige Produzenten bestimmter Branchen — z. B. in der elektronischen Industrie — mit der Vermietung gemacht hatten, sind von den Leasing-Gesellschaften zum Anlaß genommen worden, ein branchenweites Leasing-System zu entwickeln und zu praktizieren.

Und es ist kein Zufall, daß gerade in der elektronischen Industrie — übrigens auch schon in Deutschland — die Miete den Kauf nahezu verdrängt hat: Hier ist einerseits der technische Fortschritt so schnell, daß es für den Unternehmer uninteressant ist, solche Anlagen zu kaufen, da sie in kürzester Zeit überaltert sind. Andererseits sind diese Anlagen so kostspielig, daß insbesondere kleine und mittlere Unternehmen erhebliche Sorgen bei der Kauf-Finanzierung haben würden.

In den letzten Jahren hat LEASING in den USA ein Ausmaß angenommen, daß heute jedes zweite amerikanische Unternehmen mit LEASING arbeitet. Diese neue Methode der Investition machen sich nicht nur die kapitalschwächeren kleinen und mittleren Unternehmen zunutze, sondern ebenso Firmen mit Weltgeltung, beispielsweise Du Pont de Nemours, National Dairy Products, General Motors, American Airlines und Underwood, um nur einige zu erwähnen.

Naturgemäß benötigt eine Leasing-Gesellschaft ein hohes Kapital, um in der geschilderten Weise tätig werden zu können. Es ist daher nur natürlich, daß engste Verbindung zwischen Kapitalmarkt und Leasing-Gesellschaft besteht.

PRAXIS DES LEASING

Wie sieht nun die Praxis eines Leasing-Geschäftes aus? Sie ist sehr einfach: Der Mieter bestimmt Typ und Lieferant der Maschine, die er in seinem Betrieb einsetzen will. Daraufhin kauft die Leasing-Gesellschaft diese Maschine vom Lieferanten, bezahlt sie bar und vermietet sie dann an den Kunden über 3 oder mehr Jahre, so wie es der Kunde wünscht.

Wie bereits erwähnt, erschließt die Leasing-Gesellschaft mit ihren Möglichkeiten dem Miet-Kunden nicht nur das inländische Maschinen-Angebot, unabhängig davon, ob der Lieferant bereit ist, selbst zu vermieten oder nicht, sondern auch die ausländischen Beschaffungsmärkte. Es macht für die Leasing-Gesellschaft keinen Unterschied, ob sie von Inländern oder von Ausländern die für ihre Kunden benötigten Maschinen kauft oder weitervermietet.

Die Leasing-Gesellschaft unterhält jedoch kein Maschinenlager, sie finanziert nur. Die Maschine geht unmittelbar vom Produzenten oder Händler an den Mieter. Die technische Seite dieses Geschäftes, z. B. Gewährleistungsfragen, Garantiegegebenheiten und Service bleibt weiterhin dem Direktverhältnis zwischen Lieferant und Mieter vorbehalten.

Der Mieter hat die Chance, die Einsatzzeit der Investitionen durch seine Wahl der Laufzeit des Mietvertrages selbst zu bestimmen. Die Mindestlaufzeit beträgt in der Regel drei Jahre. Leasing wendet sich also nur an Kunden, die eine feste Investitionsabsicht haben. Saisonale Vermietung scheidet aus, denn sie würde die Leasing-Gesellschaft zur Unterhaltung eines Maschinenlagers zwingen, dessen Risiko und Kosten eine wirtschaftliche Maschinen-Vermietung unmöglich machen würden.

Nach Ablauf der vereinbarten Mietperiode wird die Maschine vom Mieter an die Leasing-Gesellschaft zurückgeliefert, die die Maschine meist verschrotet. Hier und da entwickelt sich auch ein Second-Hand-Leasing-Geschäft mit einem neuen Mieter. Jedoch hat dieses keineswegs die Bedeutung des First-Hand-Geschäftes, da es die Forderung nach modernsten Produktionsmitteln nicht erfüllen kann. Trotzdem ist manche Second-Hand-Maschine im Anschluß an einen 3- oder 5-Jahresvertrag moderner, als eine Maschine, die ein Unternehmer mangels geeigneter Finanzierungsmöglichkeiten bereits 10 und mehr Jahre in seinem Betrieb einsetzen muß. Es gibt immer wieder Unternehmen, denen ein Second-Hand-Leasing-Geschäft die Brücke baut zum Leasing modernerer Maschinen.

Für den Fall, daß der Mieter nach Ablauf des Mietvertrages die Maschine weiterhin für technisch und wirtschaftlich brauchbar hält, hat er die Option, den Vertrag von Jahr zu Jahr zu verlängern. Die Verlängerungsmietraten machen dabei nur noch einen Bruchteil der ursprünglichen Mietraten aus. Dadurch wird die weitere Möglichkeit, die sich dem Mieter bei Auslaufen des Mietvertrages bietet, nämlich eine Kaufoption auszuüben, ziemlich uninteressant. Denn welchen wirtschaftlichen Sinn sollte es haben, nach Ablauf der vereinbarten Mietzeit eine Kaufoption, beispielsweise für 10 oder 15% des ursprünglichen Wertes, auszuüben, wenn für den gleichen Geldbetrag der Mietvertrag für weitere 3, 5 oder 8 Jahre verlängert werden kann?

So erreicht das Leasing-System als Investitionsmethode eine bisher nie gekannte und für möglich gehaltene Flexibilität. Derselbe Unternehmer beispielsweise, der als Käufer eine Maschine 10 Jahre durch die Bücher schleppt, hat die Möglichkeit, über Leasing innerhalb der gleichen Frist dreimal „umzusteigen“, indem er nach Ablauf eines jeden 3-Jahres-Mietvertrages die dann auf den Markt gekommene modernste und rentablere Maschine zum Einsatz bringt und auf diese Weise eine Chance, ständig seine Kosten zu senken oder den Marktanteil auszuweiten, nutzt.

TRADITIONELLES EIGENTUMSDENKEN

Die entscheidende Umstellung, die der Unternehmer, der investieren will, beim Vergleich des Kaufs mit der Miete zu vollziehen hat, liegt, so eigenartig das klingen mag, auf psychologischem Gebiet. Er muß sich von einem scheinbar selbstverständlichen und liebgewonnenen Faktum trennen: Dem Eigentumsdenken. So berechtigt die Forderung „Eigentum für alle“ auf dem Konsum-

Sektor mit seinen besonderen soziologischen und psychologischen Gegebenheiten sein mag, so sicher ist es, daß der Eigentumsbegriff auf dem Gebiet industrieller Anlagen schärfster Überprüfung bedarf.

Die eigentliche Aufgabe, die maschinelle Anlagen im Betrieb des Unternehmers zu erfüllen haben, ist die Erzeugung von Werten, also dem Unternehmen zu nutzen. Es ist ein gefährlicher Selbstbetrug, wenn der Unternehmer neben der Nutzungsfunktion den maschinellen Anlagen eine aus nicht-ökonomischen Bereichen stammende weitere Aufgabe zuweist, den Eigentumscharakter. Welchen Nutzen kann das Eigentum von Maschinen haben, wenn dieses Eigentum ständiger Abwertung durch den technischen Fortschritt unterliegt — in vielen Fällen, ehe die Maschine überhaupt bezahlt bzw. amortisiert ist? „Eigentum, ein gefährlicher Luxus!“ ist einer der Slogans der amerikanischen Leasing-Unternehmen.

Auch die jüngste deutsche wirtschaftliche Vergangenheit ist reich an Beispielen dafür, wie gefährdet Maschineneigentum in unserer Zeit sein kann. In der Flugzeug-Industrie brachte die Erfindung der Strahltriebwerke den Flugzeugen mit Kolbenmaschinen eine beträchtliche Wertminderung; die erforderliche Umstellung wirft ungeheure finanzielle Probleme auf. Die Gummi-Industrie zeigt, wie durch das Vordringen der Kunststoffe der bisherige Rohstoff verdrängt wird. Auch in den Metallsektor zieht Kunststoff mehr und mehr ein. Leichtmetall wird vielfach durch Plastik ersetzt. Die Erschließung neuer Energiequellen hat den Bergbau vor die Notwendigkeit umfangreicher Maßnahmen zur Rationalisierung und Modernisierung gestellt, wenn er nicht konkurrenzunfähig werden will. Die der Mode unterworfenen Industrien (z. B. Textil- und Lederindustrie) sind in erhöhtem Grade zu maschinellen Umstellungen gezwungen. All diese Entwicklungen bringen Wertverluste für alte maschinelle Anlagen mit sich und zwingen zu Neuinvestitionen. Bei einmaligen Aufträgen für eine Sonderproduktion, wie sie heute von seiten der Entwicklungsländer oder auch von der öffentlichen Hand vergeben werden, spielt in besonderem Maße die Frage des Wertverlustes eine Rolle.

Alle Unternehmungen stehen jedoch ohne Ausnahme unter dem Einfluß konjunktureller Veränderungen und dem damit verbundenen Urteil über den Wert vergangener Maschinen-Käufe. Jeder Unternehmer wird in seinem Wirkungskreis schon oft den Einfluß veränderter Marktconstellation und des Fortschritts erfahren haben; die skizzierten Fälle können nur Beispiele sein.

Eigentum belastet den Unternehmer außerdem psychologisch. Es ist nur zu natürlich, daß der Unternehmer bei gekauften Maschinen dazu neigt, diese über ihre wirkliche produktive Einsatzdauer hinaus zu nutzen. Wenn das Produktivitätsoptimum der Maschine jedoch überschritten ist, geht jeder weitere Einsatz der Maschine zu Lasten der Rentabilität und Konkurrenzfähigkeit der Unternehmung. Andererseits kann die Absicht, notwendige Neuanschaffungen über einen Kauf vorzunehmen, zu gefährlichen Verzögerungen der Investitionen führen, da jeder Kauf Kapitalbeschaffungsprobleme mit sich bringt. Ist es also für den Unternehmer von heute sinnvoll, Eigentümer seiner Maschinen zu sein?

Es scheint so selbstverständlich, daß man Maschinen nur so lange nutzt, wie sie Nutzen bringen, und dennoch wird auch der deutsche Unternehmer bei prin-

zipteller Bereitschaft, mit Leasing zu arbeiten, diesen Prozeß des Umdenkens zu bewältigen haben. Konkurrenzfähig werden in Zukunft nur noch diejenigen Betriebe sein, die ihre Investitionen flexibel halten und in kurzer Zeit notwendige Umstellungen im Produktionsprozeß vorzunehmen in der Lage sind. Gekaufte Anlagen aber lähmen mit ihrer langfristigen Amortisation und Abschreibungsnotwendigkeit sowie dem unwirtschaftlichen Einfrieren von Kapital die Beweglichkeit des Unternehmens.

Ein amerikanischer Unternehmer hatte vor einigen Jahren bei der Errichtung seines Betriebes Grund und Boden gemietet und die Maschinen gekauft. War diese Entscheidung richtig? Grund und Boden sind das Mehrfache des damaligen Preises wert. Seine Maschinen, die in seinen Büchern noch zu einem hohen Wert zu Buch stehen, sind technisch längst überholt und wertlos. Dieses Beispiel macht verständlich, warum Leasing in den USA als moderne Investitionsform für den Maschinenverwender und als Absatzhilfe für den Maschinen-Produzenten einen so ungewöhnlichen Aufschwung genommen hat.

VOR- UND NACHTEILE DES LEASING

Wo liegen für den Mieter nun im einzelnen die Vorzüge des Leasing-Geschäftes gegenüber dem Kauf und wo ergeben sich Nachteile?

— Da die Leasing-Raten für den Mieter, ebenso wie die Telefon- oder Büromiete, steuerlich voll abzugsfähig sind, werden dem Unternehmer alle Abschreibungsorgen abgenommen. Dieselbe Maschine beispielsweise, die der Käufer über 10 oder mehr Jahre in den Büchern zu führen hat, kann der Mieter — wenn er will — innerhalb von 3 Jahren „amortisieren“. Leasing bietet dem Mieter also eine Übereinstimmung zwischen Nutzungsdauer und Amortisation. Der Mieter zahlt so, wie er nutzt.

— Leasing ermöglicht die Nutzung maschineller Ausrüstungen und ihren schnellsten Ersatz oder eine Erneuerung, wie der technische Fortschritt es bedingt. Da der Mieter — gegebenenfalls schon nach 3 Jahren — die investierte Anlage „amortisiert“ hat, ist es ihm möglich, bei eingetretenem technischen Fortschritt nach dieser Frist die nunmehr neu auf den Markt gekommene modernste Maschine einzusetzen. Und auch diese wird in kürzester Zeit „amortisiert“.

So erhält der Unternehmer die erforderliche Elastizität und Anpassung an die technische Entwicklung. Er kann ständig von einer Investition in eine andere umsteigen. Sollte die Maschine nach Ablauf der Mietzeit noch brauchbar sein, kann er zu Jahresraten, die zwischen etwa 2% und 3% der Anschaffungskosten der Maschine schwanken, jeweils für ein weiteres Jahr den Mietvertrag verlängern. Auf diese Weise ist der Unternehmer in der Lage, ständig zu rationalisieren, zu modernisieren.

— Immer wieder steht der Unternehmer vor Investitionsentscheidungen, die konjunkturbedingt sind. Leasing läßt die Frage nach der voraussichtlichen Dauer eines Konjunkturaufschwungs und einer damit gegebenen möglichen Markterweiterung zurücktreten, weil auch kurzfristige konjunkturelle Aufwärtsbewegungen ausgenutzt werden können, während sich beim Kauf oft nur solche Investitionen wirtschaftlich bezahlt machen, die in einen langfristigen konjunkturellen Aufstieg fallen.

Im gleichen Maße, wie der Unternehmer die Anpassungsfähigkeit an den Stand der Technik gewinnt, erhält er also auch eine Konjunkturgeschmei-

digkeit. Die kurzfristige „Amortisation“ der Investitionen durch Leasing verringert die Gefahren des konjunkturellen Auf und Ab und hilft, die betriebs- und volkswirtschaftlich so gefährlichen Fehlinvestitionen zu vermeiden. Es zeigt sich also, daß Leasing gleichermaßen im konjunkturellen Boom wie auch bei einer Recession dem Unternehmer ein hilfreiches Instrument bietet.

— Leasing verhindert das unproduktive „Einfrieren“ von Kapital durch Maschinenkäufe. Da der Mieter durch die Leasing-Gesellschaft über Jahre finanziert wird, kann er das ihm zur Verfügung stehende Eigen- und Fremdkapital für produktivere Zwecke, z. B. weitere Leasing-Investitionen, Produktionsausweitung, Umsatzsteigerung oder Wareneinkäufe mit Skontoausnutzung einsetzen. Anderweitige Kreditlinien des Unternehmers werden dadurch für andere Zwecke frei.

Wie scharf in den USA rationalisiert wird und wie wirtschaftlich die Unternehmensleitungen ihre Entscheidungen treffen, beweist folgendes Beispiel: Eine namhafte Bank im Westen der USA verkaufte kürzlich an eine Leasing-Gesellschaft ihr maschinelles Inventar und mietete es von der Gesellschaft zurück (sale-lease-back-system). Die Bank war sicherlich nicht gezwungen, aus Liquiditätsgründen diese Transaktion vorzunehmen, aber sie nutzte die Vorzüge des Leasing-Systems: Rentabler Einsatz des Kapitals. Auch sie versuchte, ein „Einfrieren“ ihrer Mittel zu verhindern.

— Da die Leasing-Gesellschaften im Gegensatz zu den Usancern bei herkömmlichen Investitionskrediten praktisch keine Anzahlung verlangen, ergibt sich eine Liquiditätsverbesserung, die es auch kleinen und mittleren Unternehmen — für die kostspielige Maschinenkäufe finanzielle Schwierigkeiten bereiten — ermöglicht, ihren Betrieb dem Stand modernster Technik anzupassen. Leasing entlastet das Budget.

Darüber hinaus entstehen für den Unternehmer keine „Wartezeiten“ auf Grund von Kapitalbeschaffungsnotwendigkeiten, sei es nun durch Selbstfinanzierung oder Fremdfinanzierung. Hierin liegt ein sozialpolitischer Fortschritt, der insbesondere in Ländern mit stark mittelständischer Industrie — auch in Deutschland — begrüßt werden dürfte. Die immer wieder diskutierte und scheinbar ausweglose Tendenz zur Zusammenballung wirtschaftlicher Macht und zur Verdrängung kleiner und mittlerer Betriebe, kann durch Leasing eine Veränderung erfahren.

— Leasing-Verbindlichkeiten werden ebenso wenig passiviert wie etwa die Büro- oder Telefonmiete. Naturgemäß unterbleibt auch eine Aktivierung der gemieteten Maschinen. Es könnte das Argument auf-tauchen, daß die Verringerung des Anlagevermögens, die das Leasing-Geschäft mit sich bringt, bilanzpolitisch Nachteile haben kann. Diese Auffassung verkennt jedoch, daß die Aktivseite der Bilanz innerhalb ihrer Positionen weitgehend nur einen Tausch vornimmt: Das Anlagevermögen nimmt zugunsten des Umlaufvermögens ab. Das Unternehmen erlangt höhere Liquidität und Beweglichkeit.

— Es bleibt schließlich nur die Frage: Was kostet Leasing?

In den USA kostet ein Leasing-Vertrag über 5 Jahre ca. 2,3% des Anschaffungswertes des Produktes pro Monat. Ein 3-Jahres-Vertrag kostet 3,6% p. m. Gegenüber dem Bar-Kauf von 100% kostet also eine 3-Jahres-Miete in den USA ca. 130%.

Es ist nun leicht einzusehen, daß der Amortisationsweg einer 3-Jahres-Miete unter den geschilderten Gegebenheiten kürzer ist als bei dem unterstellten Barkauf. Auf diese Weise kostet die genannte

Maschine auf dem Leasing-Wege nach Ablauf des Mietvertrages weniger als über einen Kauf, bei dem eine 10jährige Amortisationsdauer unterstellt wird.

Dazu kommen noch der Zinsgewinn des durch Leasing freigestellten und im Unternehmen rentabler angelegten Kapitals und die Möglichkeit, nach Ablauf des Mietvertrages wiederum die technisch modernste Anlage neu über Leasing zu beschaffen und damit eine weitere Rentabilitätssteigerung, d. h. Kostensenkung zu erreichen. Dabei ist der Zinsgewinn des durch Leasing freigestellten Kapitals nicht gleich den Zinsen, die die Beschaffung solchen Kapitals kostet. Vielmehr ist der Berechnung des Zinsgewinns der Ertrag des im Betrieb arbeitenden Kapitals zugrunde zu legen. Es gibt in den USA klare Statistiken darüber, wie hoch die Rendite des in den einzelnen Branchen eingesetzten Kapitals ist. Bei Industriemaschinen beispielsweise war sie 1957 netto 15,85%. Von daher ist es verständlich, daß die Leasing-Gesellschaften immer wieder betonen, wie unwirtschaftlich es für Unternehmen ist, ihr Kapital in Maschinen-Käufen einzufrieren, während auf der anderen Seite Gewinnmöglichkeiten durch einen produktiveren Einsatz dieses Kapitals im eigenen Betrieb verpaßt werden.

Es kann an dieser Stelle darauf verzichtet werden, eine Reihe von weiteren Eigenheiten des Leasing-Geschäftes zu schildern. Jedes Unternehmen muß die Leasing-Möglichkeiten auf seine konkrete Situation beziehen und das Für und Wider abwägen.

Es wird Unternehmer geben, die — zumindest vorübergehend — an der durch Leasing gebotenen schnellen Amortisation weniger interessiert sind; Sie werden dagegen möglicherweise die Finanzierungsvorteile des Leasing-Geschäftes ausnutzen wollen. Andere Unternehmer mögen kaum Finanzierungsprobleme haben — obwohl das in unserer technisierten und expansiven Wirtschaft die Ausnahme sein wird; und gerade diese Unternehmen werden in der Regel auf schnelle Amortisation sehen. Jedes Unternehmen jedoch wird für die Möglichkeit seiner Anpassung an den technischen Fortschritt aufgeschlossen sein.

Es hat in den USA zu Beginn der Leasing-Entwicklung Stimmen gegeben, die befürchteten, daß Leasing die Unternehmensleitungen verleiten könnte, zu schnell und zu leichtfertig zu investieren. Die Praxis hat diesen

Bedenken nicht recht gegeben. Die jahrzehntelange Diskussion um die volkswirtschaftliche Berechtigung des Konsumentenkredites ist — soweit es sich um wirtschaftlich gesunde Kreditnehmer handelt — heute praktisch zugunsten des Konsumentenkredites entschieden. Er ist besonders in den USA ein immerwährendes Stimulans für die wirtschaftliche Entwicklung gewesen.

Die volkswirtschaftliche Beurteilung eines Investitionskredites unter den Umständen, die Leasing bietet, fällt um so leichter, weil hier mit dem Kredit eine unmittelbare Anregung zur Steigerung der Produktivität und damit eine Steigerung des Sozialproduktes verbunden ist. Leasing verteilt also den volkswirtschaftlichen „Kuchen“ nicht etwa anders, sondern Leasing vergrößert ihn durch höhere Produktivität. Diese wiederum schafft die Voraussetzungen zu höherem Verbrauch. Höherer Verbrauch regt seinerseits erneut die Produktion an. Auf diese Weise belebt Leasing den wirtschaftlichen Kreislauf und führt allen Beteiligten neue Impulse zu: Dem Produzenten ebenso wie dem Verwender, den Sozialpartnern und der öffentlichen Hand. Allen ist nur mit einer dynamischen Volkswirtschaft gedient. Dynamisch aber ist nur die Volkswirtschaft, die in der Lage ist, in unserer enger gewordenen Welt sich ständig an die wirtschaftlichen und technischen Gegebenheiten anzupassen und damit den Wettbewerb für sich zu entscheiden.

LEASING IN EUROPA

Von den USA ausgehend ist Leasing inzwischen im Begriff, die führenden industriellen Länder der Welt zu erobern. Die Unternehmer in Kanada, Australien und Neuseeland haben heute ebenso gut die Möglichkeiten der Leasing-Investition wie die englische Industrie. In weiteren europäischen Staaten sind in aller Kürze Neugründungen von Leasing-Gesellschaften zu erwarten. Auch in der Bundesrepublik wurde kürzlich die erste Leasing-Gesellschaft gegründet. Gerade im rechten Augenblick — so will es scheinen — bietet sich damit der deutschen Unternehmerschaft ein Instrument an, das termingerechte Investition mit rentabler Finanzierung verbindet und damit die entscheidende Voraussetzung zur Erhaltung und Besserung der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmungen erfüllt.