

Städtler, Arno

Article

Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum - Mehr als 50 Mrd. € Neugeschäft

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Städtler, Arno (2005) : Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum - Mehr als 50 Mrd. € Neugeschäft, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 58, Iss. 23, pp. 42-52

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164257>

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.

Besseres Investitionsklima stärkt Leasingwachstum

Mehr als 50 Mrd. € Neugeschäft

42

Arno Städtler

Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, zeigt, kann sich die Leasingbranche in Deutschland eines dynamischen Wachstums erfreuen. Das Neugeschäft stieg 2004 um 2,2% auf 47 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing mit – 33,5% rückläufig war, das Breitengeschäft mit Mobilien hingegen um beachtliche 9,2% zulegen. Im laufenden Jahr erhielt die Entwicklung der Branche Rückenwind von der Belebung der Investitionskonjunktur und insbesondere vom deutlichen Zuwachs bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen. Das Leasing-Neugeschäft wird 2005 das Vorjahresergebnis um fast 9% übertreffen. Sowohl das weiter expansive Mobilien-Leasing (+ 5,7%) als auch das Immobilien-Leasing (+ 34%) tragen zu dieser Entwicklung bei. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2005 nur ein Plus von nominal 0,8% prognostiziert wird, kann die Leasingquote auch 2005 weiter steigen, und zwar von 17,9 auf 19,3%. Die Mobilien-Leasingquote erhöhte sich von 24,1 auf 24,6%. Das bedeutet, dass fast ein Viertel aller neuen mobilen Investitionsgüter in Deutschland via Leasing angeschafft werden. Mit diesem Niveau läge die Quote nur noch um etwa 5 Prozentpunkte unter dem des Weltmarktführers USA. Mit der für 2006 erwarteten weiteren Erholung der Ausrüstungsinvestitionen (nominal etwa + 4%) werden auch die Leasinggesellschaften auf Wachstumskurs bleiben.

ifo Investitionserhebung Anlagenvermietung

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage wurden an alle bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in West- und Ostdeutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Unberücksichtigt bleiben derzeit noch Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen, betreiben, sowie Abschreibungsgesellschaften, Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die in den Jahren 2004 und 2005 neu gegründeten Leasinggesellschaften wurden, soweit möglich, bereits in die Erhebung aufgenommen. Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch, vor allem unter den rund 250 in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens 500 000 € Grundkapital. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesell-

schaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von fast ausschließlich kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Konkret wurden in der Investitionsbefragung die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2003 und 2004 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2004 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2004 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2005. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2004: dynamisches Wachstum im Mobilien-Leasing

In den letzten Wochen des Jahres 2004 häuften sich plötzlich positive Nachrichten zur Konjunktorentwicklung in Deutschland. Nachdem der Sachverständigenrat Mitte November eine anhaltend schwache Investitionskonjunktur konstatierte und für die Ausrüstungsinvestitionen der deutschen Wirtschaft im Jahresdurchschnitt 2004 ein leichtes Minus prognostizierte, überraschte das Statistische Bundesamt wenige Monate später mit seiner Meldung, dass diese Investitionen im vierten Quartal 2004 im Vorjahresvergleich nominal um gut 5% zugelegt hätten. Im Gegensatz zu den weiter rückläufigen Investitionen in gewerbliche und staatliche Bauten (- 2,1%) ergab sich für das gesamte Jahr 2004 noch ein nominales Plus bei den Ausrüstungen und sonstigen Anlagen von 1,7%. Hierzu beigetragen hat auch der deutsche Automarkt, der im November und Dezember mit zweistelligen Zuwachsraten einen beeindruckenden Jahresendspurt hinlegte. Entgegen aller Expertenschätzungen weisen damit die Pkw-Neuzulassungen – nach einem vierjährigen Abschwung – 2004 doch noch einen Zuwachs von 0,9% auf.

Das Jahresschlussquartal verlief auch für viele Leasingunternehmen sehr erfreulich, die Geschäfte liefen besser als erwartet – vor allem das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing zog spürbar an.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, summierten sich die Anschaffungswerte

der von Leasinggesellschaften im Jahr 2004 neu vermieteten Anlagen – bei 1,5 Mill. Verträgen – auf 47 Mrd. €, das bedeutet gegenüber 2003 ein nominales Plus von 2,2%. Dieses Ergebnis resultierte aus einem kräftigen Rückgang beim Immobilien-Leasing (- 33,5%) und einem beachtlichen Plus beim Mobilien-Leasing (+ 9,2%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 4,8%, das der Hersteller wuchs um 14,1% (vgl. Tab. 1).

Damit erhöhte sich die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau), in der Bundesrepublik 2004 von 17,6 auf 17,9% (vgl. Tab. 2).

Das grenzüberschreitende Geschäft deutscher Leasinggesellschaften hat 2004 mit zweistelligen Wachstumsraten zugelegt ebenso wie das Domestic-Leasing durch Tochtergesellschaften im Ausland, insbesondere in den osteuropäischen Beitrittsländern. Die Leasinggesellschaften folgen dabei nicht nur ihren Kunden über die Grenzen hinweg, sondern generieren im Ausland zunehmend auch andere Geschäfte.

Angesichts relativ häufiger einschlägiger Presseberichte könnte man den Eindruck gewinnen, dass das Import-Leasing in Deutschland in den letzten Jahren eine stärkere Bedeutung erlangt habe. Dabei handelt sich jedoch oft um Geschäfte, die in Deutschland nicht als Leasing im Sinne der Leasingerlasse gelten, sondern nur den Namen gemeinsam haben. Die Anlagen werden in der Regel auch

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1996–2005 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{a)}	2005 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	20 450	20 720	23 760	24 560	28 050	28 630	28 830	27 470	25 800	28 620
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	19,2	1,3	14,7	3,4	14,2	2,1	0,7	- 4,7	- 6,1	10,9
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	13 760	14 560	16 070	17 690	18 350	18 600	18 440	18 500	21 100	22 480
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,8	5,8	10,4	10,1	3,7	1,4	- 0,9	0,3	14,1	6,5
	Anlagenvermietung insgesamt^{c)}									
Investitionen (in Mill. EUR)	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	47 000	51 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	2,2	8,7

^{a)} Vorläufig. – ^{b)} Anhand der Planangaben berechnet. – ^{c)} Soweit erfasst.

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1996–2005 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004 ^{c)}	2005 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche^{b)} Investitionen (in Mill. EUR)	257 680	259 890	271 400	283 320	300 900	290 100	268 560	261 340	262 330	266 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 1,7	0,8	4,4	4,4	6,2	- 3,6	- 7,4	- 2,7	0,4	1,4
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. EUR)^{e)}	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	47 000	51 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	2,2	8,7
Leasingquote (in %)	13,1	13,6	14,7	14,9	15,4	16,3	17,6	17,6	17,9	19,2
Darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen^{f)} (in Mill. EUR)	148 780	155 150	169 630	181 200	199 970	191 700	176 350	171 400	174 240	180 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	2,3	4,3	9,3	6,8	10,4	- 4,1	- 8,0	- 2,8	1,7	3,7
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Mill. EUR)	26 780	29 680	33 270	35 360	38 640	39 780	38 260	38 450	42 000	44 400
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,0	10,8	12,1	6,3	9,3	3,0	- 3,8	0,5	9,2	5,7
Mobilien-Leasingquote (in %)	18,0	19,1	19,6	19,5	19,3	20,8	21,7	22,4	24,1	24,6
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen (in Mill. EUR)	109 080	104 740	101 770	102 120	100 930	98 400	92 210	89 940	88 090	85 450
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 6,4	- 4,0	- 2,8	0,3	- 1,2	- 2,5	- 6,3	- 2,5	- 2,1	- 3,0
Investitionen des Immobilien-Leasing	7 430,90	5 600,0	6 560,0	6 890,0	7 760	7 450	9 010	7 520	5 000	6 700
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	39,1	- 24,6	17,1	5,0	12,6	- 4,0	20,9	- 16,5	- 33,5	34,0
Immobilien-Leasingquote (in %)	6,8	5,3	6,4	6,7	7,7	7,6	9,8	8,4	5,7	7,8

a) Ohne Wohnungsbau. – b) Brutto-Anlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – c) Vorläufig. – d) Anhand der Planangaben berechnet. – e) Soweit erfasst. – f) Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software).

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

nicht verkauft, sondern vermietet und langfristig zurückgemietet und stehen somit unverändert in der Bilanz des deutschen Betriebes. So wurden seit rund zehn Jahren über US-amerikanische Investorenmodelle hochkomplexe und sehr langfristige Cross-Border-Transaktionen, beispielsweise Fahrzeuge für Nahverkehrsbetriebe, Messehallen, Frischwassernetze und Klärwerke in Deutschland, finanziert. Derartige Transaktionen werden schon aus rein definitorischen Gründen im ifo Investitionstest in der Leasingbranche nicht erfasst. Diesen Konstruktionen hat das US-Repräsentantenhaus mit dem »American Jobs Creation Act of 2004« einen Riegel vorgeschoben. Mit dem Stichtag 12. März 2004 erkennt der US-Fiskus derartige Geschäfte nicht mehr an.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, belief sich am 31. Dezember 2004 für die gesamte Leasingbranche auf gut 225 Mrd. €, verteilt auf rund 4,1 Mill. Verträge.

Fahrzeuge aller Art und Maschinen im Aufwind

Nachdem die Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen in der Periode 2000 bis 2003 deutlich rückläufig waren, drehte sich der Trend 2004, wenn auch erst im Jahresschlussquartal. Bei den Pkw-Zulassungen belief sich der Zuwachs schließlich auf 0,9%, bei den Nutzfahrzeugen sogar auf 7,8%. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing wurde dadurch beflügelt. Die Zahl der neu verleaste Fahrzeuge erhöhte sich 2004 um rund 6% auf 1 114 300. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik stieg der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment auf 31,1%. Dem beachtlichen wertmäßigen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Fahrzeuginvestitionen (+ 6,8%) stand beim Leasing ein noch kräftigerer Zuwachs von 10% gegenüber. Damit entfielen 56,3% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge, und deren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Fahrzeugkäufen (Leasingquote) erhöhte sich auf beachtliche 61,1%. Das heißt, dass das Leasing auch 2004 die eindeutig bevorzugte Beschaffungsform für Fahrzeuge ge-

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2004

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. EUR	26 450
Stückzahlen	1 114 300
davon: Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. EUR	7 520
Stückzahlen	295 700
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. EUR	18 930
Stückzahlen	818 600
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 587 429
davon: Leasing-Fahrzeuge in %	31,1
^{a)} Neuzugänge. – ^{b)} Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

blieben ist und seinen Marktanteil auf dem bereits sehr hohen Niveau noch weiter ausbauen konnte.

Von den 1 114 300 in 2004 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 985 200 Pkw und Kombi (+ 4%) sowie 129 100 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 21%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 295 700 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 818 600 (vgl. Tab. 3).

Auf den zweiten Platz vorgerückt sind diesmal die Maschinen für die Produktion; dank eines Wachstums von 8% beträgt ihr Anteil jetzt 10,5% der gesamten Leasinginvestitionen. Nach der neuen EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter hatten 2004 ein Plus von rund 12% zu verzeichnen, ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen stieg damit von 9,0 auf 9,9%, das bedeutet Platz 2. In dieser Gruppe ist ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern zusammengefasst, die auch unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen hatten.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation gibt es beispielsweise einen erheblichen Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche

Funkmasten befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften. Allein in Deutschland stehen derzeit über 50 000 Sendeanlagen, und mit der weiteren Verbreitung des UMTS-Standards werden noch viele hinzukommen. Leasinggesellschaften investieren seit einigen Jahren auch in urheberrechtlich schutzfähige Werke, wie z.B. Kino- und Fernsehfilme. Meist wurden dafür Fonds aufgelegt. Zu den Innovationen der letzten Jahre gehört auch das Leasing von Strom- und Gasnetzen bzw. den entsprechenden Rechten. Unternehmen investieren in beträchtlichem Umfang in immaterielle Wirtschaftsgüter, nicht zuletzt die vielen Neugründungen im Dienstleistungssektor. Die Wachstumsdynamik wird auf dem weiteren Weg in die Informationsgesellschaft wohl noch zunehmen. Das Statistische Bundesamt trägt dieser Entwicklung Rechnung, indem es ab 1999 die Anlageinvestitionen in immaterielle Güter nachweist. Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik umfasst sowohl Massenprodukte als auch Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwändige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen, wurden inzwischen Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen, wie das Leasing, zählen. Diese Instrumente können auch dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen.

Der Computer- und Kommunikationsbereich ist heute einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Marktvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt werden. Seit dem Jahr 2002 musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber wieder Rückgänge hinnehmen, 2004 sank sein Anteil von 9,3 auf 8,9%. Das Wachstum dieses Segments wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall noch nicht beendet ist. So sanken die Einnahmen des Weltmarktführers aus dem Verkauf von Desktop-PCs im zweiten Quartal 2005 um 2%, obwohl das Unternehmen so viele Geräte wie noch nie verkauft hatte (vgl. o.V. 2005a). Seit Ende der achtziger Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren stärker und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zü-

gigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Wegen des starken Rückgangs des Immobilien-Leasings fielen Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten sowie komplette Produktions- und Versorgungsanlagen (6,4%) 2004 auf den fünften Platz zurück, gefolgt von Handelsobjekten sowie Geschäfts- und Bürogebäuden mit einem Anteil von 4,2% an den gesamten Leasinginvestitionen.

Das Leasing von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen war in der Periode 2001/2002 eingebrochen. Dafür sorgten damals die geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen und die schwere Krise in der internationalen Luftfahrt. Im Jahr 2003 nahmen die Leasinginvestitionen bei diesen Big Tickets wieder um fast 20% und 2004 um rund 30% zu, wodurch deren Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 3,8% anstieg. Der rekordverdächtige Zuwachs bei den Bestellungen und Auslieferungen der Flugzeugindustrie hat sich auch 2005 fortgesetzt. Der Airbuskonzern kann die enorme Nachfrage kaum noch erfüllen.

Verkehrssektor und Staat erhöhen ihre Leasinginvestitionen kräftig

Der Dienstleistungssektor ist als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften platzierten 2004 35,3% ihrer Investitionen in diesen äußerst heterogenen Wirtschaftsbereich, der schon deutlich mehr investiert als das verarbeitende Gewerbe und der seit Jahren einen Aufwärtstrend bei der Wertschöpfung vorzuweisen hat. Dennoch wird dieser Sektor in Deutschland noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbebranchen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Vermietungsfirmen waren.

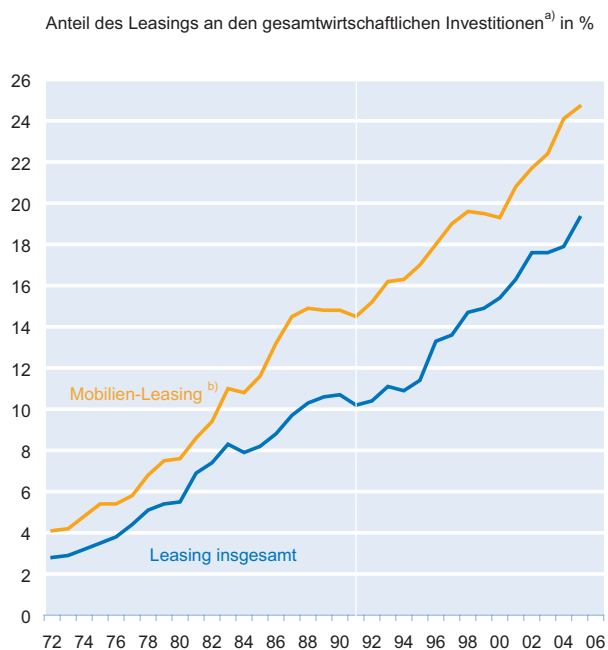
Über 30 Jahre lang war das verarbeitende Gewerbe der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften, sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ging dann ziemlich stetig zurück, 2004 verminderte er sich von 19,7 auf 19,2%.

Dies bedeutet weiter Rang 2. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2004 gab es wieder einen Rückgang von 12,4 auf 11,7%, das reichte nur für den vierten Platz. Auf den dritten Rang stieg dadurch der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung auf, sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2004 erhöhte sich von 10,8 auf 12,9%.

Nach einem Zuwachs um 10% im Jahr 1999 war das Privat-Leasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig. Im Jahr 2003 belebten sich die Geschäfte in diesem Segment merklich und 2004 sogar um über 20%; sein Anteil an den Leasinginvestitionen hat sich dadurch von 8,4 auf 10,0% erhöht; dies bedeutet unverändert Rang 5. Derartige Wachstumsschwankungen sind im Privat-Leasing nicht ungewöhnlich. Die Hersteller, die hier deutlich dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

Das Baugewerbe hält seinen Anteil am gesamten Leasingvolumen über viele Jahre erstaunlich konstant, 2004 stieg er sogar von 4,4 auf 4,9%. Dagegen gehen dessen selbst bilanzierte Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland



^{a)} Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).

^{b)} Anteil des Mobiliens-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2005 vorläufig.

inzwischen mit knapp 1,6 Mrd. € ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht (vgl. Vollmöller 2005). Die Bauwirtschaft reduziert seit vielen Jahren konsequent ihre eigenen Investitionen und bedient sich intensiv des Angebots von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung, ein (vgl. Städtler 2005).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau und die Landwirtschaft, hatte 1997 seinen Anteil fast halbiert, konnte ihn 1998 wieder steigern, fiel 1999 wieder von 3,6 auf 3,0% zurück, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und fällt seit 2001 wieder zurück. 2004 belief sich der Anteilswert nur noch auf 1,5%. Derartige Sprünge sind hier nicht selten, was zum Teil auch mit den sehr großvolumigen Anlagen zusammenhängt, die von den Versorgungsunternehmen installiert werden. In den siebziger Jahren hielten diese Unternehmen sogar längere Zeit den dritten Platz in der Rangordnung der Leasingkunden. Danach hatte die Investitionstätigkeit, vor allem der Elektrizitätswirtschaft, infolge laufend nach unten korrigierter Energiebedarfsprognosen viel von ihrer Dynamik verloren, ja es wurden sogar Anlagen stillgelegt. Das tangierte auch den Einsatz des Leasings im Versorgungssektor. Im

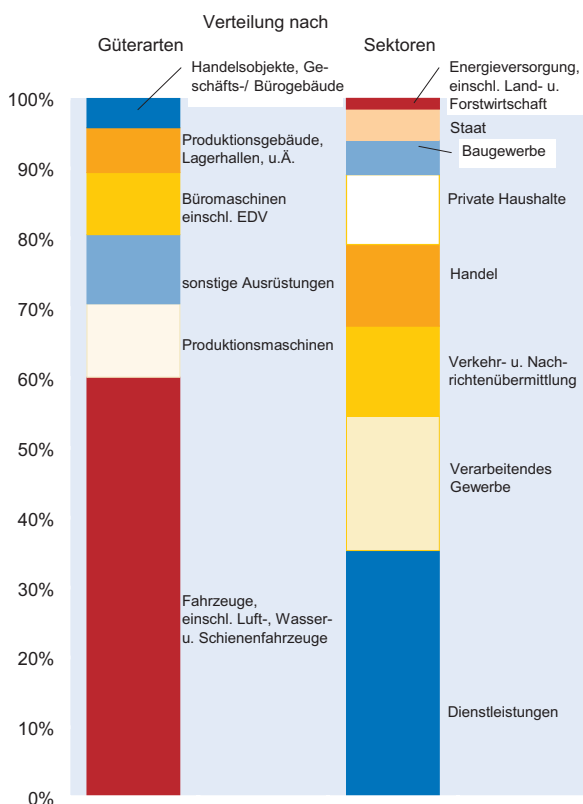
Jahr 1989 erreichte dessen Anteil am gesamten Leasingvolumen mit 0,9% seinen Tiefpunkt. In den neunziger Jahren ist der Anteil wieder tendenziell angestiegen. Auf mittlere Frist werden die Investitionen im Energiesektor jedoch enorm zunehmen. Die deutschen Stromversorger wollen bis 2020 rund 80 Mrd. € in Kraftwerksanlagen investieren (vgl. o.V. 2005b).

Über Jahrzehnte hinweg hielt der Staat als Leasingkunde die rote Laterne. Im Jahr 2004 nahmen seine Leasinginvestitionen indessen um über 60% zu. Sein Anteil an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften erhöhte sich dadurch kräftig von 2,9 auf 4,5%.

Der Staat holt als Leasingkunde auf

Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel bzw. die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasingquote. Aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen, machte die öffentliche Hand in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bisher am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2004



Quelle: ifo Investitionstest.

Privatwirtschaftliche Finanzierungs-, Dienstleistungs- und Investitionsvarianten können dank professionellem Management gegenüber eigenständig durchgeführten öffentlichen Investitionsvorhaben Einsparungsmöglichkeiten zwischen 10 und über 30% der Gesamtkosten bieten. Obwohl in allen Haushaltsgesetzen das Primat der Wirtschaftlichkeit verankert ist, das besagt, dass ein vorgegebener Bedarf unter Einsatz geringstmöglicher Mittel gedeckt werden muss, hatte bisher noch kein großer Run der Gebietskörperschaften auf das Leasing stattgefunden.

Relativ problemlos werden seit Jahren einzelne EDV-Anlagen, Büroequipment und Fahrzeuge geleast. Da die Genehmigungspraxis für große Leasingprojekte der Gebietskörperschaften aber nahezu in jedem Bundesland anders gehandhabt wird, müssen die Leasinggesellschaften bei Immobilien und Großmobilen einen beträchtlichen administrativen Aufwand betreiben und entsprechendes Know-how vorhalten.

Offenbar haben die geleasten Polizeifloten in einigen Bundesländern – im Februar 2005 ist auch Sachsen-Anhalt auf Leasingautos umgestiegen – und die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr eine Initialzündung ausgelöst und schlagen jetzt in der Leasingbranche zu Buche. Die Bundeswehr, die seit 2002 ihren gesamten Fuhrpark an Straßenfahrzeugen auf Leasing umstellt, will mit diesem Flotten-Management-Konzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern. Rund 100 000 teils stark veraltete bundeswehrei-

gene Kraftfahrzeuge wurden durch etwa 50 000 neue Leasingwagen ersetzt, die über 30 Mobilitätscenter auf die einzelnen Standorte der Bundeswehr verteilt werden. Auch für die Erneuerung der betagten Luftwaffenmaschinen der Flugbereitschaft der Bundesregierung prüft das Verteidigungsministerium Leasinglösungen.

Unter dem Diktat der leeren öffentlichen Kassen soll das in Deutschland bisher noch unterentwickelte Instrument Public Private Partnership (PPP), also die private Finanzierung und Durchführung öffentlicher Infrastrukturprojekte, häufiger zur Anwendung kommen. In Großbritannien praktiziert die Regierung schon seit zehn Jahren recht erfolgreich PPP-Projekte als goldenen Mittelweg zwischen staatlicher Allzuständigkeit und völliger Privatisierung. Über 20% der staatlichen Investitionen werden dort so realisiert.

Das finanzielle Einsparpotential liegt hier über die gesamte Nutzungsdauer gerechnet zwischen 10 und 25%. Zudem führt die gemeinsame gründliche Risikoprüfung dazu, dass die Frage der ökonomischen Sinnhaftigkeit der Projekte frühzeitig geklärt wird. So kann PPP auch dazu führen, dass ein Vorhaben auch einmal aufgegeben wird.

Im Jahr 2004 wurde beim Bundesbauministerium eine Task Force zur Förderung von öffentlich-privaten Partnerschaften bei der Durchführung öffentlicher Investitionsvorhaben eingerichtet. Diese beschäftigt sich mit der Auswahl und Begleitung von PPP-Pilotprojekten und der Verbesserung der Rahmenbedingungen. Die erzielbaren Effizienzvorteile bei solchen Vorhaben basieren vor allem auf einem ganzheitlichen, den gesamten Lebenszyklus eines Investitionsvorhabens berücksichtigenden Planungsansatz und einer sachgerechten Risikoteilung (vgl. Westebbe 2004).

Diese als eher margenarm geltenden Großgeschäfte mit der öffentlichen Hand kommen wegen ihrer Komplexität freilich nicht für alle Leasinggesellschaften in Frage. Zudem müssen sie sich das PPP-Geschäft mit großen Bauunternehmen, die der tristen Baukonjunktur auch mit einer forcierten Ausweitung ihres Dienstleistungsangebots begegnen wollen, und sonstigen Wettbewerbern aus dem In- und Ausland teilen. Im Jahr 2004 bekam ein französisches Unternehmen den Zuschlag für den Bau und Betrieb von 40 Schulen im Kreis Offenbach (vgl. Granzow 2004), und die deutsche Tochter eines britischen Unternehmens erhielt nach einer europaweiten Ausschreibung einen Betreibervertrag für eine Justizvollzugsanstalt in Hessen (vgl. o.V. 2004a). Umgekehrt konnten auch deutsche Unternehmen bereits entsprechende Projekte im Ausland realisieren.

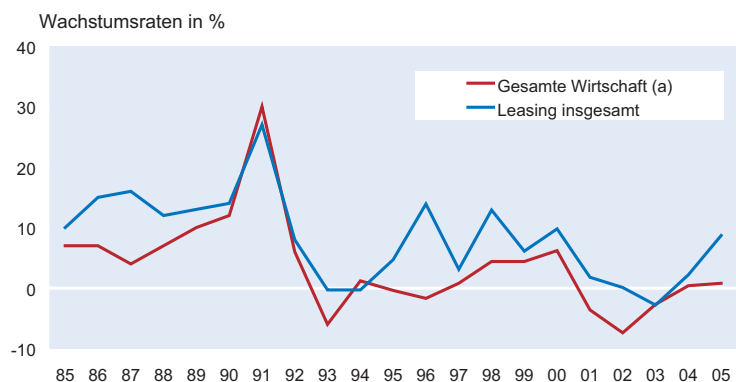
Zusammenfassend lässt sich zur künftigen Entwicklung des Leasings mit staatlichen Institutionen in Deutschland folgendes sagen: Der Leasingeinsatz wird sich hier wohl auch in den nächsten Jahren erhöhen, es ist ein beschleunigtes Wachstum zu erwarten

2005: Belebung der Investitionskonjunktur stärkt das Leasingwachstum

Im Laufe des Jahres 2005 mehrten sich die Anzeichen für eine Verbesserung des Investitionsklimas bzw. eine teilweise Auflösung des Investitionsstaus in den Unternehmen. Nachdem sich das ifo Geschäftsklima für die gewerbliche Wirtschaft von Februar bis Mai 2005 laufend verschlechterte, erholte sich der Indikator von Juni bis Oktober, zuletzt sogar recht kräftig. Der RBS/BME-Einkaufsmanagerindex für Deutschland stieg im Oktober ebenfalls und erreichte damit den höchsten Stand seit über einem Jahr. Auch die Pkw-Neuzulassungen nahmen im Oktober gegenüber dem Vorjahr zum siebten Mal in Folge zu, und zwar um 3%. Das bedeutet für die ersten zehn Monate dieses Jahres einen Zuwachs von 4%, bei Lkw von 3,1%.

Last but not least weisen auch zwei Unternehmensbefragungen des ifo Instituts auf eine Belebung der inländischen Investitionskonjunktur hin, insbesondere auf ein zumindest moderates Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen in diesem Jahr. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export verwöhnte verarbeitende Gewerbe – nach dem Planungsstand vom Frühjahr 2005 – seine Investitionen in diesem Jahr nominal um etwa 4% ausweiten (vgl. Weichselberger 2005). Auch der soeben ermittelte ifo Investitionsindikator lässt auf höhere Ausrüstungsinvestitionen in 2005 gegenüber dem Vorjahr schließen. Der etwas schwächere Euro, die teils kräftigen Gewinnsteigerungen

Abb. 3
Entwicklung der Anlageinvestitionen



(a) Ohne Wohnungsvermietung. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2005: Schätzung.

Quelle : ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

und die noch immer niedrigen Zinsen sollten es den Unternehmen erleichtern, bisher aufgeschobene Investitionen zu realisieren.

Der ifo Investitionsindikator lässt für 2005 im Jahresdurchschnitt ein Wachstum der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen in der Größenordnung von nominal 3,5% erwarten, das entspräche einem realen Plus von über 4%. Dadurch erhält die Binnenkonjunktur wichtige Impulse.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften – von diesem Wachstumstrend der gesamtwirtschaftlichen Investitionen begünstigt – 2005 kräftig zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird nach den Erwartungen der Leasinggesellschaften 2005 um fast 9% auf 51,1 Mrd. € steigen. Damit erhöht sich auch die Leasingquote beträchtlich, und zwar von 17,9 auf 19,2%. Die Mobilien-Leasingquote erreicht mit 24,6% einen neuen Rekordwert. Damit wird der Abstand zu internationalen Leasing-Spitzenreitern, wie etwa den USA, erheblich verkürzt.

Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften erreichen bei Mobilien einen deutlichen Zuwachs von rund 5%. Das

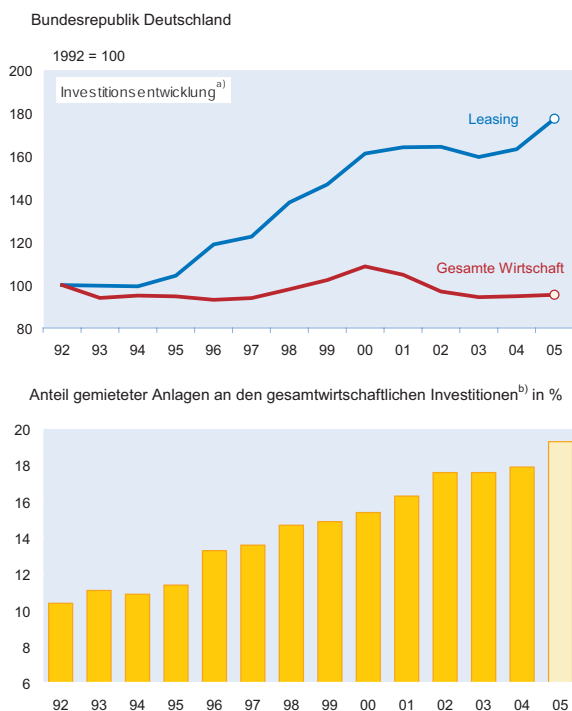
Immobilien-Leasing kann nach der rezessiven Entwicklung in den beiden Vorjahren ein kräftiges Plus von 34% erzielen. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing setzen ihren Wachstumskurs fort, ihr Neugeschäft zieht um rund 6,5% an. Sie partizipieren vor allem an der anziehenden inländischen Automobilkonjunktur; die Pkw-Zulassungen dürften 2005 um rund 2% zulegen. Auf Straßenfahrzeuge entfallen immerhin über 50% des aktuellen Neugeschäfts der Leasingbranche.

Das Leasing ist 2005 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat und im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen.

Der Erfolg des Leasings basiert derzeit vor allem darauf, dass es die bedeutendste Alternative zum Investitionskredit der Banken darstellt, sowie auf innovativen und umfassenden Finanzierungs- und Dienstleistungskonzepten. Damit werden vor allem bei mittelständischen Unternehmen neue Kunden gewonnen und Marktanteilsgewinne realisiert.

Auch die investitionsstarken Infrastrukturbereiche, wie Verkehr und Nachrichtenübermittlung, sowie der Staat weisen noch ein erhebliches unausgeschöpftes Potential für das Leasing auf. Inzwischen mehren sich die Anzeichen, dass die öffentliche Hand wesentlich stärker auf private Anbieter bei der Finanzierung und Betreuung ihrer Investitionsprojekte zurückgreifen wird als früher. So hat beispielsweise das hessische Finanzministerium bekannt gegeben, dass das Land alle neuen Bauvorhaben, die von den Ressorts zur Realisierung von nachgewiesenem Unterbringungsbedarf angemeldet werden, auf ihre Public-Private-Partnership-Tauglichkeit zu überprüfen sind (vgl. o.V. 2005c). Die Übertragung von hessischen Landesimmobilien im Wert von rund 1 Mrd. € an eine Leasinggesellschaft ist bereits beschlossen. Auch in anderen Bundesländern sind ähnliche Projekte in Arbeit. Nach einer aktuellen Studie des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu) finden auch Kommunen zunehmend Gefallen an der Teilprivatisierung durch PPP-Projekte. Derzeit machen Investitionen in PPP-Projekte rund 5% der gesamten kommunalen Sachinvestitionen aus (vgl. v. Rohden 2005).

Abb. 4
Leasing: weitere Marktanteilsgewinne



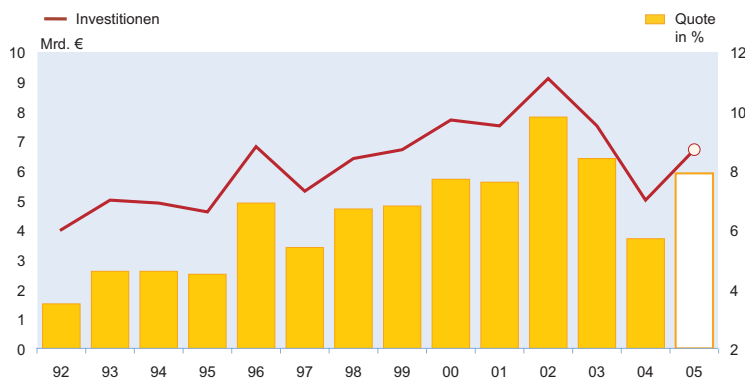
^{a)} In jeweiligen Preisen.
^{b)} Ohne Wohnbauten, ab 1991 nach neuem Statistikkonzept. 2004 vorläufig, 2005 Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Mobilien-Leasingquote bei fast 25%

Das eigenständige deutsche System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen, dessen Grundlagen 1960 entwickelt wurden, ist mit dem Übergang auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 1995 aufgegeben worden. Die wichtigsten konzeptionellen Änderungen betreffen die Investitionen. Im Unterschied zu früher werden in die Anlageinvestitionen nun auch die immateriellen Anlagegüter, wie zum Beispiel gekaufte und selbsterstellte Computerprogramme sowie Urheberrechte, einbezogen.

Abb. 5
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2005: Schätzung.

Quelle : ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

Zivil nutzbare militärische Ausrüstungen und Bauten (z.B. Lastwagen, Militärkrankenhäuser und Flugplätze) gehören nach dem neuen System ebenfalls zu den Anlageinvestitionen. Mit dieser Konzeptänderung wird ein gemeinsamer europäischer Standard erreicht, der internationale Vergleiche erleichtern soll. Das Problem der unterschiedlichen Qualität der Primärstatistiken in einigen Ländern wird hierdurch freilich nicht ausgeräumt.

Bisher wurden in der deutschen VGR zwei Kategorien von Anlageinvestitionen, nämlich die Bauten und die Ausrüstungen, ausgewiesen. Jetzt wurden als dritte Rubrik die »Sonstigen Anlagen« aufgenommen. Davon entfallen rund 93% auf die immateriellen Güter, wie Software und Urheberrechte. Für den Investitionstest Leasing werden die Ausrüstungsinvestitionen und die Sonstigen Anlagen zusammengefasst und dienen als Messgröße für die Berechnung der Mobilien-Leasingquote.

Die im Niveau deutlich angehobenen Anlageinvestitionen führen zu einer Absenkung der Leasingquote, der Unterschied zum alten Konzept beträgt im Durchschnitt der letzten Jahre rund 0,5 Prozentpunkte.

Im Jahr 2004 erhöhte sich die Leasingquote (nach ESGV) von 17,6 auf 17,9%, 2005 wird sie voraussichtlich auf 19,2% ansteigen. Das ist im internationalen Vergleich ein respektable, wenn auch noch kein Spitzenwert. Beim Mobilien-Leasing in Deutschland stieg die Quote 2004 sprunghaft von 22,4 auf 24,1%, und 2005 wird sie sich voraussichtlich auf 24,6% erhöhen; bei den Immobilien steigt die Quote von 5,7 auf 7,8%. Das Mobilien-Leasing hat einen wesentlich höheren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Das liegt einerseits daran, dass es bei mobilen Investitionsgütern mit Ausnahme

der Kurzfristmiete (z.B. Renting) – neben dem Leasing und der Herstellervermietung – keine anderen Formen der Anlagenmiete mit nennenswertem Gewicht gibt. Im Falle der Bauinvestitionen von Unternehmen konkurrieren dagegen mit dem Immobilien-Leasing verschiedene andere Institutionen als Anlagenvermieter. Immobilienfonds, Bauträger, Versicherungen, Pensionsfonds, Developer, Besitzgesellschaften und private Vermögensverwaltungen haben zusammengekommen einen deutlich höheren Marktanteil an der Vermietung von Gewerbebauten als die Immobilien-Leasinggesellschaften.

Andererseits enthält das Aggregat »Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau« als Messgröße für das Immobilien-Leasing einige Kategorien von Bau-

ten, die bisher noch gar nicht oder nur geringfügig für das Leasing oder vergleichbare Formen der Anlagenvermietung erschlossen sind. Das gilt vor allem für die großen Infrastrukturprojekte des Staates, wie Autobahnen, Straßen, Bahnstrecken, Wasserwege und verschiedene militärische Einrichtungen. Im privatwirtschaftlichen Bereich zählen hierzu diverse Objekte in der Land- und Forstwirtschaft, der Energie- und Wasserversorgung sowie der Organisationen ohne Erwerbzzweck, aber auch Erweiterungsmaßnahmen an bereits bestehenden Gebäuden sowie Wert erhöhende Modernisierungen und Umbauten, die in allen Wirtschaftsbereichen in den letzten Jahren einen beträchtlichen Anteil an den gesamten Bauinvestitionen – von teilweise über 60% – aufweisen.

Eine verlässliche Aussage über die Verbreitung der Anlagenmiete im Nichtwohnungsbau lässt sich nur treffen, wenn man die Investitionen des Immobilien-Leasing und der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien zusammenfasst und sie an den gesamten gewerblichen und staatlichen Bauinvestitionen misst. Der so ermittelte »Miet-Invest-Anteil« hat bei Gewerbeimmobilien derzeit eine Größenordnung von etwa 30%; er ist damit deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

2006: gute Aussichten

Gegenwärtig mehren sich die Studien, die davon ausgehen, dass die im Jahr 2005 zu beobachtende Belebung der Investitionstätigkeit in Deutschland kein Strohfeuer war, sondern sich 2006 fortsetzen wird. Sogar vom Beginn eines neuen Investitionszyklus wird gesprochen, der auch noch 2007 anhalten wird (vgl. o.V. 2005d). Die neue Bundesregierung beabsichtigt die Investitionstätigkeit zu stärken, beispielsweise durch eine Anhebung des Satzes bei der de-

gressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter und durch eine Erhöhung der Investitionen in Verkehrswege um 4,3 Mrd. € (vgl. o.V. 2005e). Noch wichtiger ist allerdings, dass die Regierung den potentiellen Investoren vermitteln kann, dass sie für eine berechenbare und zuverlässige Finanz- und Wirtschaftspolitik steht. Nach der neuesten Prognose des ifo Instituts werden die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2006 nominal um rund 2,8% wachsen. Dabei dürften die Ausgaben für Ausrüstungskäufe um gut 4% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau stagnieren. Es gibt jedoch Hinweise dafür, dass es im ersten Quartal 2006 zunächst zu einer Abschwächung des Wachstums kommen wird.

Der auf den Zukunftseinschätzungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindex, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt für die ersten Monate des Jahres 2006 eine Wachstumsverlangsamung bei den Ausrüstungsinvestitionen erwarten (vgl. Gürtler und Städler 2005). Auch die Auftrageingänge der deutschen Maschinen- und Anlagenbauer aus dem Inland entwickelten sich zuletzt schwach. Im Oktober sind sie gegenüber dem Vorjahr um 3% gefallen (vgl. Gillmann 2005).

Ab dem Frühjahr dürfte sich das Wachstumstempo bei den Ausrüstungsinvestitionen hingegen wieder beschleunigen. Darauf deuten zumindest die Geschäftserwartungen der Leasingunternehmen aus dem jüngsten monatlichen ifo Konjunkturtests in der Leasingbranche hin.

Vom Potential her könnten die Leasinggesellschaften 2006 im Neugeschäft mit Mobilien ein deutliches Plus in der Größenordnung von 6% erzielen, das erneut die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung überträfe. Die Leasingbranche wird also 2006 voraussichtlich wieder einen Rückenwind vom Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen spüren, zudem wird wohl das Neugeschäft auch wieder über die Gewinnung neuer Kunden bzw. weiterer Marktanteile gegenüber dem Investitionskredit und dem Barkauf von Investitionsgütern gesteigert werden können. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, dürften im Laufe des Jahres 2006 weiter zunehmen. Von einigen Automobilexperten wird für das zweite Halbjahr 2006 ein deutliches Anziehen der Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 erwartet (vgl. o.V. 2005f). Diese Einschätzung wird allerdings noch nicht von allen Fahrzeugherstellern geteilt. Die Mehrwertsteuererhöhung hat auch bei den gewerblichen Fahrzeugkäufern geringere Auswirkungen als bei den privaten.

Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist kaum einzuschätzen. Jedenfalls dürfte die Talfahrt der Investitionen im

Nichtwohnungsbau 2006 zum Stillstand kommen und verschiedene Leasinggesellschaften stehen in Verhandlungen zur Übernahme von größeren Immobilienpaketen einiger Bundesländer. Damit könnte zumindest das Niveau des Vorjahres zu erreichen sein.

Die deutsche Leasingindustrie verlässt sich auch nicht mehr nur auf die Wachstums- und Ertragschancen hier zu Lande. Seit 2003 entwickeln sich ihre Auslandsaktivitäten noch dynamischer als das Inlandsgeschäft. Das Cross-Border-Leasing – nicht zu verwechseln mit den »US-Cross-Border-Transaktionen« –, bei dem die deutsche Leasinggesellschaft den Vertrag direkt mit dem ausländischen Kunden abschließt, profitiert von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, insbesondere mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Das Exportpotential von Dienstleistungen wird in Deutschland bisher – im Vergleich zu Industrieprodukten – noch relativ wenig genutzt.

Die zweite Variante des Leasing-Auslandsgeschäfts ist das Offshoring. Hier gründet eine deutsche Leasinggesellschaft jenseits der Grenzen Tochtergesellschaften und betreibt so in den Zielländern Domestic-Leasing. Die Präsenz vor Ort bringt Vorteile bei der Bonitätsbeurteilung sowie der Kundenbetreuung und ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte (vgl. Sczech 2004). Da der deutsche Leasingmarkt nicht nur der größte in Europa ist, sondern wohl auch über die am besten entwickelten Dienstleistungsangebote verfügt, gelten seine Chancen im benachbarten Ausland nicht nur für 2006, sondern auch auf mittlere Frist als ausgezeichnet. Der Expansionsschwerpunkt dürfte dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern zunehmend im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen, liegen.

Leasinggesellschaften schließen inzwischen auch Geschäfte ab, die nicht Erlass konformes Leasing darstellen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf über Asset Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften, sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern abzuheben. Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftrageingangs abfedern.

Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an neuen Investitionen. Schon definitionsgemäß ist hier

das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz der Leasinggesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben (vgl. o.V. 2005g). Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets, wie etwa Flugzeugen, der Fall.

Literatur

- Gillmann, W. (2005), »Maschinenbau verliert das Heimspiel«, *Handelsblatt* vom 1. Dezember, 16.
- Granzow, A. (2004), »Franzosen betreiben künftig 40 Schulen in Offenbach«, *Handelsblatt* vom 8. Oktober.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2005), »Dynamisches Wachstum der Leasingbranche schwächt sich ab – das Tempo des Investitionsaufschwungs lässt zu nächst nach«, *ifo Schnelldienst* 58(22), 21–25.
- Rohden, v. Tilman (2005), »Kostengünstiger zum Feuerwehrhaus«, *Süddeutsche Zeitung* vom 25. November, V2.
- Sczech, J. (2004), »Auslandsaktivitäten im Aufwind«, *BDL-Leasing-News* 3, Oktober, 1.
- Städtler, A. (2005), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen Special* Nr. 64 vom Dezember.
- Vollmöller, K. (2005), »Investitionen im Baugewerbe im Jahr 2004 weiter rückläufig«, Pressemitteilung des Statistischen Bundesamtes Nr. 493 vom 24. November 2005.
- Weichselberger, A. (2005), »Westdeutsche Industrie plant nach drei Jahren rückläufiger Investitionen für 2005 einen Anstieg von 4%«, *ifo Schnelldienst* 58(17), 25–31.
- Westebbe, F. (2004), »Leasing-Wirtschaft begrüßt Einrichtung der PPP-Task-Force des Bundes«, *BDL-Leasing-News* 3, Oktober, 4.
- (o.V. 2004a), »Briten betreiben künftig Gefängnis in Hessen«, *Süddeutsche Zeitung* vom 9. November, 5.
- (o.V. 2005a), »Preisdruck macht PC-Herstellern schwer zu schaffen«, *Handelsblatt* vom 14. November, 14.
- (o.V. 2005b), »80 Milliarden Euro für moderne Kraftwerke«, *Süddeutsche Zeitung* vom 16. November, 24.
- (o.V. 2005c), »Weimar: Mieten statt bauen«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 24. März, 49.
- (o.V. 2005d), »Studie rechnet mit steigenden Investitionen«, *Handelsblatt* vom 2. Dezember, 4.
- (o.V. 2005e), »Koalitionsvereinbarung sorgt am Bau für Freude«, *Handelsblatt* vom 15. November, 15.
- (o.V. 2005f), »Vorgezogene Autokäufe«, *Süddeutsche Zeitung* vom 5. Dezember, 24.
- (o.V. 2005g), »Leasing macht dem Bankkredit heftig Konkurrenz«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung* vom 1. Dezember, 15.