

Städtler, Arno

Article

Investitionswelle trägt Leasingwachstum Mehrwertsteuererhöhung bremst Privat-Leasing

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Städtler, Arno (2006) : Investitionswelle trägt Leasingwachstum
Mehrwertsteuererhöhung bremst Privat-Leasing, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für
Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 59, Iss. 23, pp. 21-31

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164364>

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.

Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, zeigt, hält das dynamische Wachstum an. Das Neugeschäft stieg 2005 um 7,3% auf 50,2 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing um 15,5% und das Breitengeschäft mit Mobilien um 6,3% zulegte. Im laufenden Jahr erhielt die Entwicklung der Branche Rückenwind vom beschleunigten Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Investitionen und insbesondere auch vom Anspringen der Baukonjunktur. Das Leasing-Neugeschäft wird 2006 das Vorjahresergebnis um fast 8% übertreffen. Sowohl das weiter expansive Mobilien-Leasing (+ 3,5%) als auch das Immobilien-Leasing (+ 40%) tragen zu dieser Entwicklung bei. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2006 ein Plus von nominal 4,7% prognostiziert wird, kann die Leasingquote auch 2006 weiter steigen, und zwar von 18,6 auf 19,1%. Die Mobilien-Leasingquote verringert sich hingegen von 24,1 auf 23,6%. Dies ist in erster Linie auf das rückläufige Privat-Leasing zurückzuführen. Die Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn 2007 veranlasste die Autobanken ihren privaten Kunden 2006 vermehrt den Autokredit statt des Leasings anzubieten. Wenn hier aber in großem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Wachstumsdynamik des gesamten Mobilien-Leasings. Die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik werden hingegen viel häufiger geleast als 2005 – die Wachstumsraten sind hier durchwegs zweistellig.

Der für 2007 erwartete weitere Zuwachs der Ausrüstungsinvestitionen (nominal: etwa +5%) wird auch das Mobilien-Leasing wieder beflügeln. Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist kaum einzuschätzen, jedenfalls dürfte sich der weitere Zuwachs der Investitionen im Nichtwohnungsbau (+3%) hier positiv auswirken.

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 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 2005 und 2006 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 240

in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens 500 000 € Grundkapital. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften 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 2004 und 2005 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1997–2006 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{a)}	2006 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	20 720	23 760	24 560	28 050	28 630	28 830	27 470	25 260	26 500	30 400
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,3	14,7	3,4	14,2	2,1	0,7	- 4,7	- 8,0	4,9	14,7
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	14 560	16 070	17 690	18 350	18 600	18 440	18 500	21 540	23 700	23 650
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	5,8	10,4	10,1	3,7	1,4	- 0,9	0,3	16,4	10,0	- 0,2
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}									
Investitionen (in Mill. EUR)	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	50 200	54 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	1,8	7,3	7,7

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

Quelle: ifo Investitionstest.

den Buchwerten der am 31. Dezember 2005 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2005 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2006. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2005: Dynamisches Wachstum in der Leasingbranche

Im Laufe des Jahres 2005 verbesserte sich das Investitionsklima in Deutschland zusehends. Die freundlicheren Konjunkturaussichten, die teils kräftigen Gewinnsteigerungen und die noch immer niedrigen Zinsen haben die Unternehmen ermutigt, aufgeschobene Investitionen zu realisieren.

Im Gegensatz zu den weiter rückläufigen Investitionen in gewerbliche und staatliche Bauten (- 2%) ergab sich für das gesamte Jahr 2005 – nach Revisionen des Statistischen Bundesamts nach oben – ein nominales Plus bei den Ausrüstungen und sonstigen Anlagen von 4,6%. Hierzu beigetragen hat auch der deutsche Automarkt, der sich nach einer mehrjährigen Flaute wieder spürbar erholte. Bei den Pkw-Neuzulassungen ergab sich ein Zuwachs von 2,3%, die Nutzfahrzeuge legten sogar um 5,9% zu.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage zeigen, summierten sich die Anschaffungswerte der von Leasing-

gesellschaften im Jahr 2005 neu vermieteten Anlagen – bei gut 1,6 Mill. Verträgen – auf 50,2 Mrd. €, das bedeutet gegenüber 2004 ein nominales Plus von 7,3%. Dieses Ergebnis resultierte aus einem Zuwachs beim Immobilien-Leasing (+ 15,5%) und einem Plus beim Mobilien-Leasing (+ 6,3%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 2,3%, das der Hersteller wuchs um 10%.

Damit erhöhte sich die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau), in der Bundesrepublik 2005 von 17,8 auf 18,6%. Beim Mobilien-Leasing stieg die Quote 2005 von 23,7 auf 24,1%.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, summierte sich am 31. Dezember 2005 für die gesamte Leasingbranche auf gut 235 Mrd. €, verteilt auf rund 4,4 Mill. Verträge.

Straßenfahrzeuge sorgten für Wachstum

Der positive Trend bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen, der Ende 2004 begann, setzte sich 2005 fort. Bei den Pkw-Zulassungen belief sich der Zuwachs schließlich auf 2,3%, bei den Nutzfahrzeugen sogar auf 5,9%. Dies war das stärkste Wachstum seit 1998/1999. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing wurde dadurch beflügelt. Die Zahl der neu verleaste Fahrzeuge erhöhte sich 2005

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1997–2006 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 ^{c)}	2006 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mill. EUR)	260 290	272 140	284 230	301 510	290 670	268 590	261 490	263 390	269 690	282 310
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	0,8	4,6	4,4	6,1	- 3,6	- 7,6	- 2,6	0,7	2,4	4,7
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. EUR) ^{b)}	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	50 200	54 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	1,8	7,3	7,7
Leasingquote (in %)	13,6	14,6	14,9	15,4	16,2	17,6	17,6	17,8	18,6	19,1
Darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. EUR)	155 550	170 370	182 110	200 580	192 270	176 380	171 600	176 530	184 590	194 560
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,4	9,5	6,9	10,1	- 4,1	- 8,3	- 2,7	2,9	4,6	5,4
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Mill. EUR)	29 680	33 270	35 360	38 640	39 780	38 260	38 450	41 830	44 460	46 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	10,8	12,1	6,3	9,3	3,0	- 3,8	0,5	8,8	6,3	3,5
Mobilien-Leasingquote (in %)	19,1	19,5	19,4	19,3	20,7	21,7	22,4	23,7	24,1	23,6
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen (in Mill. EUR)	104 740	101 770	102 120	100 930	98 400	92 210	89 890	86 860	85 100	87 750
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 4,0	- 2,8	0,3	- 1,2	- 2,5	- 6,3	- 2,5	- 3,4	- 2,0	3,1
Investitionen des Immobilien-Leasing (in Mill. EUR)	5 600	6 560	6 890	7 760	7 450	9 010	7 520	4 970	5 740	8 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 24,6	17,1	5,0	12,6	- 4,0	20,9	- 16,5	- 33,9	15,5	40,2
Immobilien-Leasingquote (in %)	5,3	6,4	6,7	7,7	7,6	9,8	8,4	5,7	6,7	9,2

^{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.

um rund 9% auf 1 194 500. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik stieg der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment auf 32,5%. Dem wertmäßigen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Fahrzeuginvestitionen (+ 2,8%) stand beim Leasing ein beachtlicher Zuwachs von über 9% gegenüber. Damit entfielen 56,5% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge, und deren Anteil an den gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufen (Leasingquote) erhöhte sich auf beachtliche 60,8%. Das heißt, dass das Leasing auch 2005 die eindeutig bevorzugte Beschaffungsform für Fahrzeuge geblieben ist und seinen Marktanteil auf dem bereits sehr hohen Niveau noch weiter ausbauen konnte.

Von den 1 194 500 in 2005 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 030 500 Pkw und Kombi (+ 8%) sowie 164 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 13%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 298 650 Straßenfahrzeuge neu ver-

mietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 895 850 (vgl. Tab. 3).

Den zweiten Platz behaupteten die Maschinen für die Produktion; wegen eines unterdurchschnittlichen Wachstums beträgt ihr Anteil jetzt 11,0% (2004: 11,7%) der gesamten Leasinginvestitionen. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkmasten befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften. Unternehmen investieren auch 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

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2005

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. EUR	28 250
Stückzahlen	1 194 500
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. EUR	7 830
Stückzahlen	298 650
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. EUR	20 420
Stückzahlen	895 850
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 681 553
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	32,5
^{a)} Neuzugänge. – ^{b)} Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

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 aufwendige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen, wurden inzwischen Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga weit oben und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen, wie das Leasing, zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen, der nach Angaben der Deutschen Krankenhausgesellschaft auf 40 Mrd. € geschätzt wird.

Der Computer- und Kommunikationsbereich ist heute noch immer 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 – nach Jahrtausendwende und Euroumstellung – musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber wieder Rückgänge hinnehmen. Im Jahr 2005 stiegen die Leasinginvestitionen in diesem Segment um 1,5%, gleichwohl sank sein Anteil am gesamten Leasingvolumen von 9,9 auf 9,4%. Das Wachstum dieses Segments wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Soft-

ware die Preise seit Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall noch nicht beendet ist, zuletzt verlief er aber moderater.

Seit dem 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 zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter hatten 2005 ein Plus von knapp 5% zu verzeichnen, damit ging ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 8,7 auf 8,5% zurück, das bedeutet nur noch Platz 4. In dieser Gruppe ist ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern zusammengefasst, die auch unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen hatten.

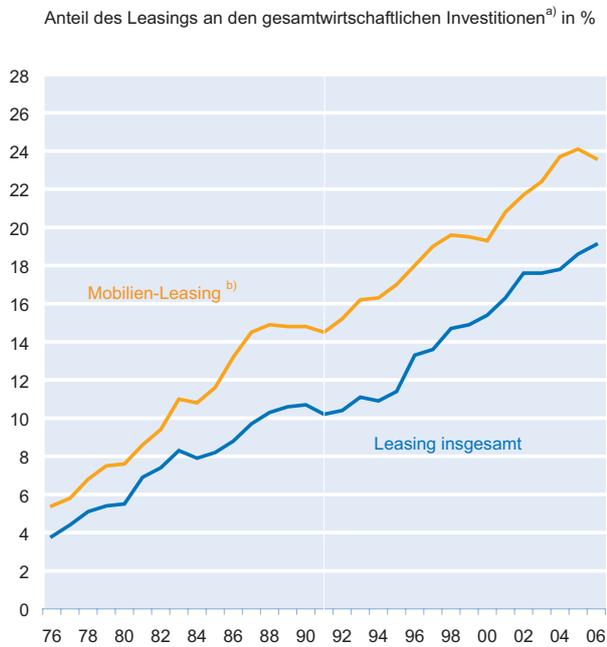
Auf dem Gebiet der Telekommunikation gibt es beispielsweise einen erheblichen Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem wachsenden Bedarf an neuen Fernsehdiensten, Handy-TV und vor allem schnellen und breitbandigen Internetverbindungen zwischen den Kontinenten investieren die Satellitenbetreiber wieder massiv in neue Kapazitäten; diese Entwicklung wird noch einige Jahre anhalten (vgl. Fasse 2006).

Dank der Belebung im Immobilien-Leasing konnten Handelsobjekte sowie Geschäfts- und Bürogebäude mit einem Anteil von 6,3% an den gesamten Leasinginvestitionen auf den fünften Platz vorrücken, gefolgt von Produktionsgebäuden, Lagerhallen, sonstigen Bauten sowie kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen (5,2%). 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. In den Jahren 2003 und 2004 nahmen dann die Leasinginvestitionen bei diesen Big Tickets wieder um fast 20 und 30% zu. 2005 folgte ein kräftiger Rückgang um rund 13%, wodurch deren Anteil am gesamten Leasingportfolio von 3,7 auf 3,0% sank.

Staat und Handel steigerten ihre Leasinginvestitionen am kräftigsten

Der Dienstleistungssektor ist als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland



^{a)} Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).
^{b)} Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen 2006 vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

platzierten 2005 rund ein Drittel ihrer Investitionen in diesem 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 Gewerbezweigen 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. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

Über 30 Jahre lang war das verarbeitende Gewerbe der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften, sein Anteil an

den gesamten Leasinginvestitionen ging dann ziemlich stetig zurück, 2005 erhöhte er sich wieder, und zwar von 19,5 auf 20,1%. 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. 2005 gab es wieder einen Anstieg von 12,5 auf 13,3%, das reichte für den dritten Platz. Mit einem Rückgang seiner Leasinginvestitionen um 16% rutschte der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung auf den vierten Rang ab, sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2005 verminderte sich von 13,6 auf 10,6%.

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%. 2005 war das Wachstum mit 2% hingegen unterdurchschnittlich, wodurch sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen von 9,9 auf 9,5% verminderte; 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.

Über Jahrzehnte hinweg hielt der Staat als Leasingkunde die rote Laterne. Im Jahr 2004 nahmen seine Leasinginvestitionen indessen um über 60% zu, und auch 2005 hielt dieses Wachstumstempo unvermindert an. Sein Anteil an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften erhöhte sich dadurch nochmals kräftig von 4,6 auf 7,0%.

Das Baugewerbe hält seinen Anteil am gesamten Leasingvolumen über viele Jahre erstaunlich konstant, 2005 stieg er leicht von 5,0 auf 5,1%. Dagegen gehen dessen selbst bilanzierte Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben inzwischen ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht. 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 2006).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau und die Landwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasinganteil 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 ging ab 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Auch der geringe Anstieg des Anteilswerts auf 2,0% in 2005 ändert nichts am letzten Platz. Derartige Sprünge sind hier nicht selten, was z.T. auch mit den sehr großvolu-

migen 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. Die Investitionen im Energie-sektor werden zwar jetzt und auf mittlere Frist wieder deutlich zunehmen, wegen der enormen Liquidität, über die die Versorger verfügen, hält sich jedoch deren Bedarf an Außenfinanzierungen in Grenzen.

Leasinginvestitionen und PPP-Projekte des Staates im Aufwind

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 nicht-ökonomischen Gründen, machte die öffentliche Hand in

Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bis vor kurzem am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Privatwirtschaftliche Finanzierungs-, Dienstleistungs- und Investitionsvarianten können dank professionellem Management – über die gesamte Vertragsdauer gerechnet – gegenüber eigenständig durchgeführten öffentlichen Investitionsvorhaben Einsparungsmöglichkeiten zwischen 10 und über 30% der Gesamtkosten bieten. Obwohl in allen Haushaltsgesetzen der Primat der Wirtschaftlichkeit verankert ist, der besagt, dass ein vorgegebener Bedarf unter Einsatz geringstmöglicher Mittel gedeckt werden muss, hatte bis 2003 noch kein großer Run der Gebietskörperschaften auf das Leasing oder ähnliche Investitionsalternativen stattgefunden.

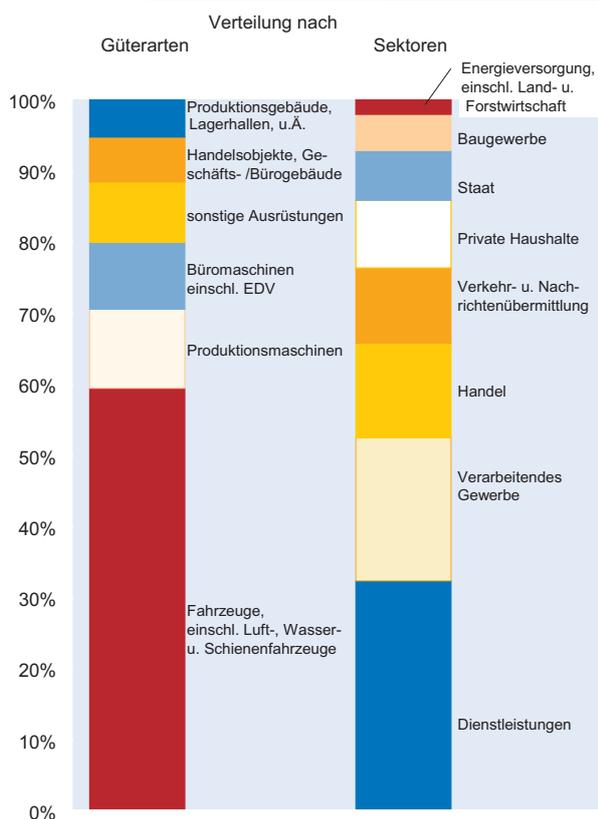
Relativ problemlos werden seit vielen Jahren einzelne EDV-Anlagen, Büroequipment und Fahrzeuge geleast. Da die Genehmigungspraxis für große Leasingprojekte der Gebietskörperschaften aber nahezu in jedem Bundesland anders gehandhabt wird, müssen die Leasinggesellschaften bei Immobilien und Großmobilen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

Offenbar haben die geleasten Polizeifloten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleaste öffentliche Immobilienprojekte eine Initialzündung ausgelöst, die nun für wesentlich mehr Leasingtransaktionen im Staatssektor sorgt. Die Bundeswehr, die seit 2002 ihren gesamten Fuhrpark an Straßenfahrzeugen auf Leasing umstellt, will mit diesem Flotten-Management-Konzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern. Auch für die Erneuerung der betagten Luftwaffenmaschinen der Flugbereitschaft der Bundesregierung prüft das Verteidigungsministerium u.a. Leasinglösungen (vgl. Afhüppe 2006).

Nicht zuletzt 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, wesentlich häufiger zur Anwendung kommen. In Großbritannien praktiziert die Regierung schon seit zehn Jahren recht erfolgreich PPP-Projekte. Nach Berechnungen des National Audit Office senkte die Vergabe an private Betreiber die Kosten im Durchschnitt um rund 17% (vgl. Landgraf 2006).

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 ganzheitli-

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2005



Quelle: ifo Investitionstest.

chen, den gesamten Lebenszyklus eines Investitionsvorhabens berücksichtigenden Planungsansatz und einer sachgerechten Risikoteilung (vgl. Westebbe 2004). Die herkömmliche Vergabe orientiert sich nur an den Baukosten, die auf die gesamte Betriebszeit gesehen aber nur knapp ein Drittel der gesamten Lebenszykluskosten ausmachen. Effizienzvorteile entstehen deshalb dann, wenn die einzelnen Projektphasen eines Gebäudes optimal aufeinander abgestimmt werden (vgl. Huber 2006).

Die 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 volatilen 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, und die deutsche Tochter eines britischen Unternehmens erhielt nach einer europaweiten Ausschreibung einen Betreibervertrag für eine Justizvollzugsanstalt in Hessen. 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.

2006: Klassische Leasinggüter expandieren dynamisch – Privat-Leasing stark rückläufig

Die Investitionen in Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen starteten mit viel Schwung ins Jahr 2006, der nominale Zuwachs belief sich im ersten Quartal auf beachtliche 8,6%. Dies dürfte teilweise darauf zurückzuführen sein, dass viele Steuerberater ihren Klienten gegen Ende 2005 empfahlen, Investitionen aufzuschieben und wegen der ab Januar geltenden, um 10 Prozentpunkte erhöhten degressiven Abschreibung auf Anfang 2006 zu verschieben. Mit der Anhebung des Satzes bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter von 20 auf 30% für die Jahre 2006 und 2007 sowie einer Erhöhung der Investitionen in Verkehrswege will die Bundesregierung die Investitionstätigkeit stärken.

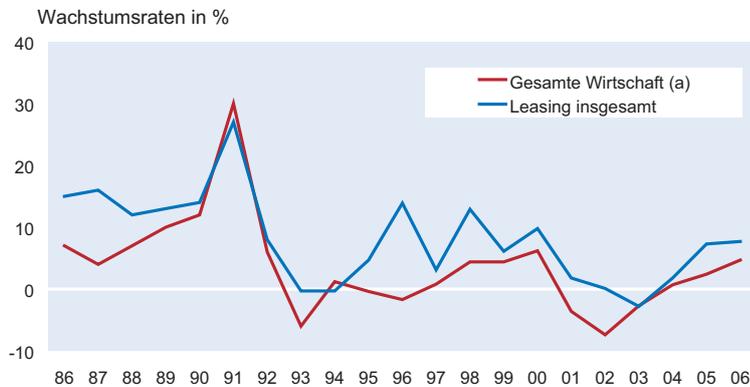
Auch im zweiten Quartal blieb das Wachstum der mobilen Investitionsgüter mit über 5% sehr ordentlich, vor allem wenn man die sehr dynamische Entwicklung im Vorjahreszeitraum

berücksichtigt. Die Veränderungsdaten für das erste und zweite Quartal wurden kürzlich vom Statistischen Bundesamt ungewöhnlich kräftig nach oben revidiert.

Im zweiten Halbjahr stehen die Chancen für ein weiteres spürbares Wachstum der Investitionen gut. Der deutsche Maschinenbauverband VDMA meldete auch für den Oktober wieder einen Nachfrageboom, das Auftragsplus aus dem Inland belief sich auf 30%, und erlebte 2006 insgesamt den stärksten Aufschwung seit 25 Jahren (vgl. Gillmann 2006). Auch die Elektroindustrie kann sich nach Angaben des Branchenverbandes ZVEI einer ähnlich dynamischen Nachfrageentwicklung erfreuen, die Auftragseingänge aus dem Inland stiegen von Januar bis September um rund 8%. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, werden im zweiten Halbjahr 2006 wohl weiter zunehmen. Nachdem die Inlandszulassungen von Pkw von Januar bis November um 2,6% und die von Nutzfahrzeugen um rund 16% stiegen, wird von Automobilexperten für den letzten Monat des Jahres mit einem weiteren Anziehen der Fahrzeugkäufe – vor allem von Privatpersonen – im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 gerechnet.

Viele Investitionsgüterhersteller produzieren an der Kapazitätsgrenze, und die Lieferfristen werden zusehends länger. Nach drei Jahren mit ordentlichen Gewinnen ist nicht nur bei DAX-Unternehmen die Liquidität und damit die Finanzkraft hoch; zudem übersteigt die Rendite auf Sachkapital inzwischen den Fremdkapitalzins auf den Finanzierungsmärkten deutlich. Das Investitionsklima ist daher derzeit außerordentlich günstig, die Investitionsprognose der Wirtschaftsforschungsinstitute vom Oktober, die für das Jahr 2006 ein nominales Wachstum der Ausrüstungskäufe von 5,7% und der Investitionen in den Nichtwohnbau von 3% in Aussicht stellt, hat also beste Realisierungschancen und wird womöglich noch übertroffen.

Von dieser Dynamik profitiert teilweise auch das Leasing. Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften – von dem Wachstumstrend der gesamtwirtschaftlichen Investitionen begünstigt – auch 2006 weiter zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird nach den Erwartungen der Leasinggesellschaften 2006 um fast 8% auf 54,1 Mrd. € steigen. Damit erhöht sich auch die Leasingquote, und zwar von 18,6 auf 19,1%. Die Leasinggesellschaften werden demnach im laufenden Jahr im Neugeschäft mit Mobilien zwar wieder ein Plus erzielen, und zwar von 3,5%, das genügt aber nicht, um den Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen (+ 5,4%) zu erreichen. Die Mobilien-Leasingquote wird daher vorübergehend von 24,1 auf 23,6% zurückgehen, was auf den ersten Blick verwundern mag.

Abb. 3**Entwicklung der Anlageinvestitionen**

(a) Ohne Wohnungsvermietung. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2006: Schätzung.

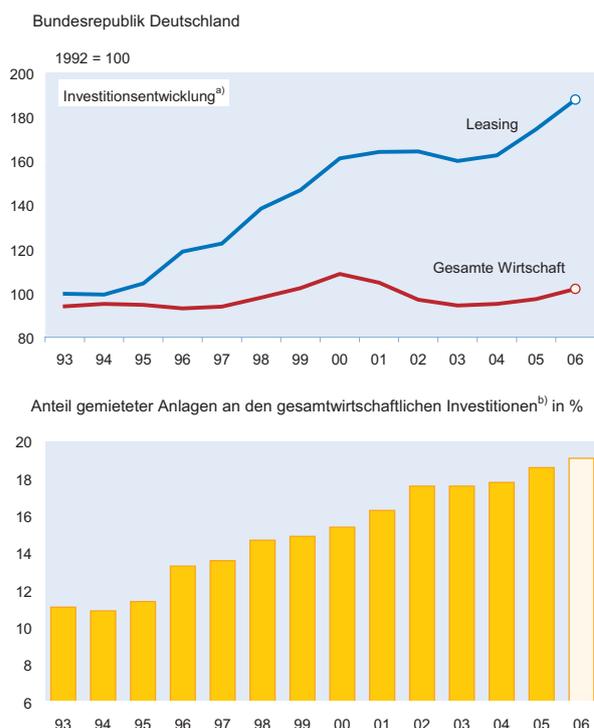
Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Obwohl die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik viel häufiger geleast werden als 2005 – die Wachstumsraten sind hier durchwegs zweistellig – dämpfen das stark rückläufige Privat-Leasing und das verhalten zunehmende übrige Fahrzeug-Leasing die Wachstumsdynamik des gesamten Mobilien-Leasings. Dies hat freilich kaum konjunkturelle Gründe, sondern resultiert in erster Linie aus der aktuellen Fiskalpolitik. Die Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn 2007 veranlasst die Autobanken ihren privaten Kunden den Autokredit statt des Leasings anzubieten. So stieg die Anzahl der Finanzierungsverträge bei den herstellerverbundenen Autobanken bereits im ersten Halbjahr 2006 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 14% (vgl. Strom und Renkel 2006). Denn beim Kreditangebot kaufen die Privatkunden bis zum Jahresende ihr Auto zum alten Steuersatz, beim Leasing zahlen sie ab Januar hingegen den erhöhten Satz auf die ab dann fälligen Leasingraten. Für die Autobanken macht es kaum einen Unterschied, ob sie einen Wagen ihrem Kredit- oder Leasingportfolio zuführen. Der Anteil des Privat-Leasings am gesamten Auto-Leasing der Captives (herstellerabhängige Leasinggesellschaften) betrug 2005 fast 30%. Wenn hier aber in großem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Entwicklung des gesamten Mobilien-Leasings. Hier macht es sich bemerkbar, dass die Straßenfahrzeuge mit 63% einen sehr hohen Anteil am Mobilien-Leasing haben, während nur rund 25% der gesamtwirtschaftlichen Mobilieninvestitionen auf diese Fahrzeuge entfallen. Zusätzlich wirkte sich aus, dass Leasingfonds im Medien- und Energiebereich, wegen der Abschaffung der Steuerstundungsmodelle, schon ab Ende 2005 nicht mehr aufgelegt wurden. Auch die hohe Liquidität vieler Unternehmen und die Forcierung des Kreditgeschäfts durch die Banken (vgl. Häring 2006) bremsen die Dynamik des Leasinggeschäfts tendenziell.

Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften erreichen 2006 bei Mobilien einen deutlichen Zuwachs von 7,7%. Bei ihnen wächst auch das Auto-Leasing. Das Immobilien-Leasing kann erneut ein kräftiges Plus von 40% erzielen. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing setzen ihren Wachstumskurs jedoch nicht fort, ihr Neugeschäft geht sogar leicht zurück (-0,2%), bei Autos sogar noch deutlicher. Sie partizipieren an der anziehenden inländischen Automobilkonjunktur jedoch in ihrem Finanzierungsgeschäft. Die Pkw-Zulassungen dürften 2006 um etwa 3% zulegen.

Das Leasing ist 2006 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat und im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen. Nach den

Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export und einer kräftig anziehenden inländischen Nachfrage verwöhnte verarbeitende Gewerbe – nach einer längeren Periode mit rückläufigen Investitionsausgaben – seine Investitionen im Jahr 2006 nominal um gut 9% ausweiten (vgl.

Abb. 4**Leasing: Weitere Marktanteilsgewinne**

^{a)} In jeweiligen Preisen.

^{b)} Ohne Wohnbauten, ab 1991 nach neuem Statistikkonzept. 2005: vorläufig, 2006: Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Weichselberger 2006). Der Einzelhandel gab seine Investitionszurückhaltung ebenfalls auf und steigerte seine Investitionsbudgets um etwa 10% (vgl. Birnbrich 2006).

Auch die investitionsstarken Infrastrukturbereiche, wie Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie der Staat weisen noch ein erhebliches unausgeschöpftes Potential für das Leasing auf. Inzwischen zeigt sich, dass die öffentliche Hand wesentlich stärker auf private Anbieter bei der Finanzierung und Betreuung ihrer Investitionsprojekte zurückgreift als früher. Dies gilt nicht nur für Mobilien, sondern auch für spekulative Immobilientransaktionen.

Die Übertragung von hessischen Landesimmobilien im Wert von rund 1 Mrd. € an eine deutsche Leasinggesellschaft wurde bereits im Vorjahr abgewickelt. 2006 ist eine weitere Tranche im Wert von 770 Mill. € aufgelegt worden, darunter befinden sich Behörden- und Gerichtsgebäude sowie Polizeistationen; die meisten Immobilien sollen zurückgemietet werden (vgl. Gröneweg 2006). Das dritte Paket soll 2007 veräußert werden.

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. Bundesfinanzminister Steinbrück hat kürzlich erklärt, dass sich der Anteil von PPP an allen öffentlichen Investitionen von gegenwärtig rund 4% auf künftig etwa 15% fast vervierfachen soll (vgl. Landgraf 2006).

Die weitere Entwicklung des Leasings mit staatlichen Institutionen in Deutschland dürfte also auch in den nächsten Jahren von Wachstum geprägt sein.

Nicht nur Finanzdienstleistungen

In den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von Leasinggesellschaften werden auch Geschäftsmodelle entwickelt, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, 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 zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften sich über zusätzliche bzw. er-

gänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem Investitionskredit der Banken – abzuheben und Erträge zu erzielen. Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragseingangs abfedern.

Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist hier das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz und Ertrag der Leasinggesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben, dies gilt auch für sehr liquide Unternehmen. 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.

Mobilien-Leasingquote vorübergehend niedriger

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. 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 eu-

Abb. 5
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2006: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

ropäischer 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 2005 erhöhte sich die Leasingquote (nach ESVG) von 17,8 auf 18,6%, 2006 wird sie voraussichtlich auf 19,1% ansteigen. Das ist im internationalen Vergleich ein respektable, wenn auch noch kein Spitzenwert. Beim Mobilien-Leasing in Deutschland stieg die Quote 2005 von 23,7 auf 24,1%, und 2006 wird sie voraussichtlich auf 23,6% zurückgehen; bei den Immobilien steigt die Quote von 6,7 auf 9,2%. 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 zusammengenommen 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 Bauten, 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 oh-

ne Erwerbszweck, 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 über 30%; er ist damit noch deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

2007: Investitionen tragen den Aufschwung

Nach der neuesten Prognose des ifo Instituts werden die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2007 nominal um rund 4,5% wachsen. Dabei dürften die Ausgaben für Käufe von Ausrüstungen und sonstigen Anlagen um fast 5% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um rund 3%. Auch wenn es im ersten Quartal 2007 zunächst zu einer Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums kommen wird, dürften die Ausrüstungsinvestitionen nur vorübergehend etwas von ihrer Wachstumsdynamik verlieren, denn etliche – schon 2006 bestellte – Güter werden wegen der teils deutlich erhöhten Lieferfristen erst nach der Jahreswende geliefert. Nach Angaben des VDMA arbeiteten viele Maschinenbauunternehmen im vierten Quartal 2006 an der Kapazitätsgrenze. Bei einer durchschnittlichen Bearbeitungszeit von einem halben Jahr wird es daher in den ersten Monaten von 2007 noch zu vielen Auslieferungen an die Investoren kommen (vgl. Gillmann 2006). Der Investitionszyklus wird also auch noch 2007 anhalten und weiter den Aufschwung tragen. Der um 10 Prozentpunkte erhöhte Satz bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter gilt noch bis Jahresende weiter. Da die degressive Abschreibung ab 2008 ganz abgeschafft werden soll, wird es 2007 noch vorgezogene Anschaffungen von Investitionsgütern geben, die sich für diese Abschreibung eignen, also vor allem längerlebige Produkte des Maschinenbaus und der Elektrotechnik sowie die Big Tickets unter den Land-, Luft- und Wasserfahrzeugen. Auch wenn diese Investitionskonjunktur nach der langen Flaute erfreulich ist, bleiben die Wachstumsraten hinter den Zuwächsen am Ende der achtziger und neunziger Jahre zurück. Auch 2006 haben die Ausrüstungsinvestitionen noch nicht wieder das Niveau des Jahres 2000 erreicht. Mit einer Nettoinvestitionsquote von nur 2,6% belegte Deutschland 2005 (neue-

re Daten liegen noch nicht vor) sogar nur den vorletzten Platz unter den OECD-Ländern und lag auch weit unter der des Euroraumes mit 7,2%.

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 2007 eine vorübergehende Wachstumsverlangsamung bei den Ausrüstungsinvestitionen erwarten (vgl. Gürtler und Städtler 2006).

Vom Potential her könnten die Leasinggesellschaften 2007 gleichwohl im Neugeschäft mit Mobilien ein deutliches Plus erzielen, das die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung überträfe. Der BDL geht davon aus, dass das Volumen des Leasingmarktes gegenüber dem Vorjahr um 5 bis 7% wachsen wird (vgl. o.V. 2006a). Ein Prognoserisiko sowohl für die Investitions- als auch für die Leasingentwicklung stellt jedoch die für 2008 geplante Unternehmensteuerreform dar. Nach dem gegenwärtigen Stand der politischen Diskussion sind dort noch Elemente enthalten, die die Investitionsbereitschaft der Unternehmen bereits 2007 schädigen können.

Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, dürften im Laufe des Jahres 2007 weiter zunehmen. Die Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen werden im Hinblick auf die von privaten Käufern – wegen der Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 – auf 2006 vorgezogenen Anschaffungen dagegen wohl etwas zurückgehen, der Anteil der gewerblichen Käufer dürfte hingegen auf über 55% steigen, wozu auch wieder die Nutzfahrzeuge beitragen werden (vgl. o.V. 2006b).

Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist kaum einzuschätzen. Jedenfalls dürfte sich der weitere Zuwachs der Investitionen im Nichtwohnungsbau sowie die merklich gesteigerten Aktivitäten auf dem deutschen Immobilienmarkt hier positiv auswirken, zudem ist eine Zunahme von PPP-Projekten staatlicher Institutionen zu erwarten.

Die deutsche Leasingindustrie verlässt sich – wie auch andere Wirtschaftsbereiche – 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 früheren »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. Die zweite Variante des Leasing-Auslandsgeschäfts ist das deutlich expansivere 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.

Da die deutschen Leasinggesellschaften wohl über die am besten entwickelten Dienstleistungsangebote in Europa verfügen, gelten ihre Chancen im benachbarten Ausland, auch auf mittlere Frist, als ausgezeichnet. Der Expansionssschwerpunkt dürfte dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern zunehmend im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen bzw. Joint Ventures liegen. Die Unternehmen tragen so dazu bei, das Exportpotential von Dienstleistungen, das in Deutschland bisher – im Vergleich zu Industrieprodukten – noch zu wenig genutzt wird, besser auszuschöpfen.

Literatur

- Ahnfüpfe, S. (2006), »Berlin bestellt sechs neue Regierungsflyer«, *Handelsblatt*, 9. November, 5.
- Birnbrich, M. (2006), »Einzelhandel: 2006 voraussichtlich deutliche Investitionsbelebung«, *ifo Schnelldienst* 59(14), 19–22.
- Fasse, M. (2006), »Satellitenbauer sehen wieder Sterne«, *Handelsblatt*, 30. November, 19.
- Gillmann, W. (2006), »Deutsche kaufen mehr Maschinen«, *Handelsblatt*, 30. November, 13.
- Grönweg, S. (2006), »Hessen verkauft Immobilien-Paket«, *Süddeutsche Zeitung*, 22. November, 22.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2006), »Kühleres Geschäftsklima in der Leasingbranche – schwaches Auto-Leasing dämpft vorübergehend den Investitionsindikator«, *ifo Schnelldienst* 59(22), 56–61.
- Häring, N. (2006), »Kreditgeschäft floriert«, *Handelsblatt*, 16. November, 22.
- Huber, E. (2006), »Jenseits der Konzerne«, *RKW Informationen Bau-Rationalisierung*, Nr. 4, September, 1–3.
- Landgraf, R. (2006), »Private und Öffentliche gehen Hand in Hand«, *Handelsblatt*, 11. September, 27.
- Strom, K. und H. Renkel (2006), »Herstellerverbundene Autobanken schnüren umfassende Mobilitätspakete«, *Finanzierung Leasing Factoring* Nr.6, 252.
- Städtler, A. (2006), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen Special*, Nr. 64 vom Dezember.
- Weichselberger, A. (2006), »Westdeutsche Industrie: Wieder auflebende Investitionstätigkeit«, *ifo Schnelldienst* 59(18), 30–35.
- Westebbe, F., (2004), »Leasing-Wirtschaft begrüßt Einrichtung der PPP-Task Force des Bundes«, *BDL-Leasing-News* 3, Oktober, 4.
- o.V. (2006a), »Leasingbranche im Aufschwung«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 30. November, 19.
- o.V. (2006b), »Prognose: Autojahr 2007 bringt sinkende Neuzulassungen«, *Autohaus online*, 20. September.