

Städtler, Arno

Article

Investitionsboom auf dem Höhepunkt – Mobilien-Leasing wächst um 12%: Deutlich nachlassende Dynamik in 2008

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Städtler, Arno (2007) : Investitionsboom auf dem Höhepunkt – Mobilien-Leasing wächst um 12%: Deutlich nachlassende Dynamik in 2008, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 60, Iss. 24, pp. 59-70

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164488>

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 in der Branche bis zuletzt an. Das Neugeschäft stieg 2006 um 4,8% auf 52,4 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing um 30% und das Breitengeschäft mit Mobilien um 1,5% 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 2007 das Vorjahresergebnis um fast 10% übertreffen. Dieser kräftige Zuwachs ist dem sehr expansiven Mobilien-Leasing (+ 11,9%) zu verdanken, das Immobilien-Leasing dürfte um etwa 5% zurückgehen. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2007 – nach den Ergebnissen der ifo Investitionserhebungen – ein Plus von nominal rund 8% zu erwarten ist, kann die Leasingquote 2007 von 17,9 auf 18,0% steigen. Die Mobilien-Leasingquote erhöht sich dabei von 22,5 auf 23,3%. Dies ist in erster Linie auf die hohen zweistelligen Zuwachsraten bei den klassischen Investitionsgütern, wie Maschinen, Nutzfahrzeugen, Flugzeugen, Schiffen, Bahnen und Elektrotechnik, zurückzuführen.

Das Prognoserisiko für die Entwicklung der Anlageinvestitionen im Jahr 2008 ist relativ hoch. Obwohl von Seiten des Investitionszyklus noch keine größeren Wachstumseinbußen zu erwarten wären, gibt es doch eine Reihe von Einflüssen, die die Investitionsdynamik deutlich schwächen können. Einerseits lässt sich nur grob abschätzen, wie viele Anschaffungen wegen der Verschlechterung der Abschreibungsbedingungen zum 1. Januar 2008 noch auf 2007 vorgezogen wurden und wie viele deshalb 2008 »fehlen« werden. Andererseits lässt sich gegenwärtig kaum beziffern, wie sich die Höhe des Dollar/Euro-Wechselkurses, die US-Subprime-Kreditkrise, die gestiegenen Finanzierungskosten und die gesamte Unternehmensteuerreform auf das Investitionsklima auswirken werden. Das ifo Institut geht von einem weiteren, wenn auch deutlich abgeschwächten Wachstum der Investitionen in Deutschland aus. Dabei sollen die Ausrüstungsinvestitionen um nominal fast 3,5% und die Investitionen in den Nichtwohnungsbau um rund 6,5% zunehmen. Diese Werte könnten die Leasinggesellschaften erneut übertreffen, wenn noch einige Korrekturen an dem vorliegenden Gesetz zur Unternehmensteuerreform vorgenommen werden.

ifo Investitionserhebung Anlagenvermietung

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage wurden an alle bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in Deutschland 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 2006 und 2007 neu gegründeten Leasinggesellschaften wur-

den, soweit möglich, bereits in die Erhebung aufgenommen. Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch, vor allem unter den rund 490 in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens 250 000 € Nominalkapital. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von 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 2005 und 2006 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2006 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2006 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2007. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2006: Klassische Investitionsgüter sichern Leasingwachstum

Die Jahresbilanz der deutschen Wirtschaft für 2006 kann sich sehen lassen: Dank eines starken Wachstums, besonders auch im Schlussquartal, hat sich 2006 zum zweitbesten Konjunkturjahr seit 1992 gemausert. Die Wirtschaftsleistung erhöhte sich in realer Rechnung um 2,9% gegenüber dem Vorjahr; ein höheres Wachstum gab es zuletzt im Boomjahr 2000 (+ 3,2%).

Auch die Investitionen in Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen starteten mit viel Schwung ins Jahr 2006, der nominale Zuwachs belief sich bereits 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 we-

gen der ab Januar geltenden, um 10 Prozentpunkte erhöhten degressiven Abschreibung, auf Anfang 2006 zu verlegen. 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 wollte die Bundesregierung die Investitionstätigkeit stärken.

Ähnlich stark wie die nominalen Investitionen in gewerbliche und staatliche Bauten (+ 6,9%) stiegen auch die Ausgaben für Ausrüstungen und sonstige Anlagen (+ 6,7%). 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 3,8%, die Nutzfahrzeuge legten sogar um 13% zu.

Von dieser Dynamik profitierte teilweise auch das Leasing. Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, haben die Investitionen der Leasinggesellschaften – vom Wachstumstrend der gesamtwirtschaftlichen Investitionen begünstigt – auch 2006 weiter zugenommen. Das Leasing-Neugeschäft stieg 2006 um 4,8% auf 52,4 Mrd. €, bei gut 1,6 Mill. Verträgen.

Dieses Ergebnis resultierte aus einem sehr kräftigen Zuwachs beim Immobilien-Leasing (+ 30%) und einem moderaten Plus beim Mobili-Leasing (+ 1,5%). Das Mobiliengeschäft der herstellernunabhängigen Gesellschaften stieg um 3,7%. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing setzten ihren Wachstumskurs nicht fort, ihr Neu-

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1998–2007 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{a)}	2007 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. €)	23 760	24 560	28 050	28 630	28 830	27 470	25 260	26 570	29 060	31 580
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	14,7	3,4	14,2	2,1	0,7	- 4,7	- 8,0	5,2	9,4	8,7
dar. Mobilien	17 200	17 670	20 290	21 180	19 820	19 950	20 290	20 830	21 600	24 480
WR %	13,8	2,7	14,8	4,4	- 6,4	0,7	1,7	2,7	3,7	13,3
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. €)	16 070	17 690	18 350	18 600	18 440	18 500	21 540	23 420	23 330	25 800
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	10,4	10,1	3,7	1,4	- 0,9	0,3	16,4	8,7	- 0,4	10,6
	Anlagenvermietung insgesamt^{c)}									
Investitionen (in Mill. €)	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	49 990	52 390	57 380
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	1,8	6,8	4,8	9,5

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

Quelle: ifo Investitionstest.

geschäft ging sogar leicht zurück (-0,4%), bei Autos sogar noch deutlicher (vgl. Tab. 1). Sie partizipierten an der anziehenden inländischen Automobilkonjunktur jedoch bei ihrem Finanzierungsgeschäft.

Durch diese Entwicklungen verringerte sich die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau) in der Bundesrepublik 2006 von 18,3 auf 17,9%. Beim Mobilien-Leasing ging die Quote von 23,6 auf 22,5% zurück (vgl. Tab. 2).

Dieser Rückgang mag auf den ersten Blick verwundern. Obwohl die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik, viel häufiger geleast wurden als 2005 – die Wachstumsraten waren hier durchwegs zweistellig – dämpften das rückläufige Privat-Leasing und das verhalten zunehmende übrige Fahrzeug-Leasing die Wachstumsdynamik des ge-

samten Mobilien-Leasings. Dies hatte freilich kaum konjunkturelle Gründe, sondern resultierte in erster Linie aus der Fiskalpolitik und deutlichen Revisionen nach oben bei den Investitionen in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamts ab 2003. Die angekündigte Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn 2007 veranlasste einige Autobanken ihren privaten Kunden verstärkt 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 kauften die Privatkunden bis zum Jahresende ihr Auto zum alten Steuersatz, beim Leasing zahlen sie ab Januar 2007 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)

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1998–2007 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ^{c)}	2007 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mill. €)	272 140	284 230	301 510	290 670	268 590	261 620	266 370	273 540	292 000	318 500
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,6	4,4	6,1	-3,6	-7,6	-1,9	1,0	2,7	6,7	9,1
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. €) ^{e)}	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	49 990	52 390	57 380
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	-2,8	1,8	6,8	4,8	9,5
Leasingquote (in %)	14,6	14,9	15,4	16,2	17,6	17,4	17,6	18,3	17,9	18,0
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. €)	170 370	182 110	200 580	192 270	176 380	173 680	179 380	187 520	200 030	216 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	9,5	6,9	10,1	-4,1	-8,3	-9,7	3,3	4,5	6,7	8,0
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Mill. €)	33 270	35 360	38 640	39 780	38 260	38 450	41 830	44 250	44 930	50 280
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	12,1	6,3	9,3	3,0	-3,8	0,5	8,8	5,8	1,5	11,9
Mobilien-Leasingquote (in %)	19,5	19,4	19,3	20,7	21,7	22,1	23,3	23,6	22,5	23,3
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mill. €)	101 770	102 120	100 930	98 400	92 210	89 940	86 990	86 020	91 970	102 500
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-2,8	0,3	-1,2	-2,5	-6,3	-8,6	-3,3	-1,1	6,9	11,4
Investitionen des Immobilien-Leasing (in Mill. €)	6 560	6 890	7 760	7 450	9 010	7 520	4 970	5 740	7 460	7 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	17,1	5,0	12,6	-4,0	20,9	-16,5	-33,9	15,5	30,0	-4,8
Immobilien-Leasingquote (in %)	6,4	6,7	7,7	7,6	9,8	8,4	5,7	6,7	8,1	6,9

^{a)} Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt revidiert. – ^{b)} Bruttoanlageinvestitionen 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; Berechnungen des ifo Instituts.

betrug 2006 rund 25%. Wenn hier in nennenswertem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Entwicklung des gesamten Mobilien-Leasings. Es macht sich auch bemerkbar, dass die Straßenfahrzeuge mit über 60% einen sehr hohen Anteil am Mobilien-Leasing haben, während nur rund 27% 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 und damit 2006 nicht mehr zum Wachstum beitragen konnten. Auch die hohe Liquidität vieler Unternehmen und die Forcierung des Kreditgeschäfts durch die Banken bremsen die Dynamik des Leasinggeschäfts tendenziell.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, summierte sich am 31. Dezember 2006 für die gesamte Leasingbranche auf gut 243 Mrd. €, verteilt auf fast 4,6 Mill. Verträge.

Unterdurchschnittliche Entwicklung des Fahrzeug-Leasings

Der positive Trend bei den Inlandzulassungen von Straßenfahrzeugen, der Ende 2004 begann, setzte sich 2005 fort und beschleunigte sich 2006 zusehends. Bei den Pkw-Zulassungen belief sich der Zuwachs schließlich auf 3,8%, bei den Nutzfahrzeugen sogar auf beachtliche 13%. Dies war das stärkste Wachstum seit 1998. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing konnte aus den genannten Gründen an dieses Wachstum nicht heranreichen. Die Zahl der neu verleaste Fahrzeuge erhöhte sich 2006 nur um rund 0,7% auf 1 187 900. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik verminderte sich der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment somit von 32,0 auf 30,8%. Dem wertmäßigen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Fahrzeuginvestitionen (+ 6,0%) stand beim Leasing ein Zuwachs von nur 1,7% gegenüber. Damit entfielen 55,7% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge und deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasingquote) belief sich auf 57,8%. Das heißt, dass das Leasing auch 2006 die eindeutig bevorzugte Beschaffungsform für Fahrzeuge geblieben ist.

Von den 1 187 900 in 2006 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 017 900 Pkw und Kombi (+ 0,1%) sowie 170 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 3,6%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 344 000 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 843 900 (vgl. Tab. 3).

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2006

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. €	29 100
Stückzahlen	1 187 900
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. €	9 000
Stückzahlen	344 000
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. €	20 100
Stückzahlen	843 900
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 851 893
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	30,8
a) Neuzugänge. – b) Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

Den zweiten Platz behaupteten die Maschinen für die Produktion; wegen eines überdurchschnittlichen Wachstums beträgt ihr Anteil jetzt 11,4% (2005: 11,0%) der gesamten Leasinginvestitionen. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

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 2006 stiegen die Leasinginvestitionen in diesem Segment um 9%, damit konnten sie ihren Anteil am gesamten Leasingvolumen von 8,8 auf 9,1% steigern. Das Wachstum dieser Produktgruppe 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, 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 2006 einen Rückgang von 8,5% zu verzeichnen, damit ging ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 8,3 auf 7,3% zurück, das bedeutet nur noch Platz 4. Hier wirkte sich volumenmäßig besonders aus, dass Leasingfonds im Medien- und Energiebereich, wegen der Abschaffung der Steuerstundungsmodelle, schon ab Ende 2005 nicht mehr aufgelegt wurden. Neben diesen hochpreisigen immateriellen Assets gibt es in dieser Gruppe ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern, die auch recht unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen hatten.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht beispielsweise nach wie vor ein erheblicher 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). Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkstationen 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 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.

Bei den Immobilienumsätzen gab es 2006 erneut einen kräftigen Anstieg auf fast 151 Mrd. € (+ 17,5%; Westdeutschland: + 12,5%; Ostdeutschland: + 44,5%). Das Transak-

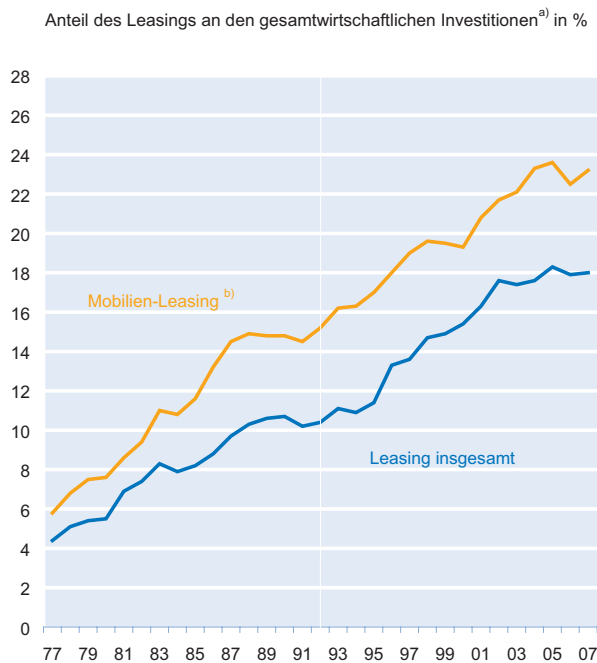
tionsvolumen mit Immobilien ist in allen Gebäudekategorien gestiegen, geradezu sprunghaft erhöht haben sich jedoch die Umsätze mit gewerblichen Objekten (+ 114%; vgl. Rußig 2007). Diese günstige Entwicklung konnten auch die Leasinggesellschaften nutzen. Dank der kräftigen Belegung im Immobilien-Leasing konnten Handelsobjekte sowie Geschäfts- und Bürogebäude mit einem Anteil von 7,3% an den gesamten Leasinginvestitionen auf den fünften Platz vorrücken, gefolgt von Produktionsgebäuden, Lagerhallen, sonstigen Bauten sowie kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen (7,0%).

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 und 2006 ebenfalls (- 22%), wodurch deren Anteil am gesamten Leasingportfolio von 3,0 auf 2,2% weiter sank.

Industrie sowie Verkehr und Nachrichtenübermittlung steigerten ihre Leasinginvestitionen am kräftigsten

Unangefochten ist der Dienstleistungssektor als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften erhöhten hier 2006 ihre Investitionen um 2,4% und platzierten damit ein knappes Drittel ihres Neugeschäfts 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 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. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland



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

^{b)} Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2007 vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

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 und 2006 erhöhte er sich in diesem vom Exportboom verwöhnten Sektor wieder, zuletzt dank eines Wachstums von über 23% von 19,9 auf 23,2%. 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. 2006 gab es wieder einen Rückgang von 12,9 auf 12,5%, das reichte nur noch für den vierten Platz. Mit einer rasanten Zunahme seiner Leasinginvestitionen um rund 22% rückte der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung auf den dritten Rang vor; sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2006 verbesserte sich damit sprunghaft von 10,9 auf 12,6%.

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 deutlich geringer. Im Jahr 2006 führten die schon angesprochenen Effekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung von 2007 zu einem Rückgang des privaten Auto-Leasings um fast 6%, wodurch sich

sein Anteil an den Leasinginvestitionen von 10,6 auf 9,1% 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. Seit dem Jahr 2003 nehmen seine Leasinginvestitionen indessen tendenziell zu, teilweise sogar sprunghaft. Dem enormen Wachstum von 2005, von über 60%, folgte 2006 allerdings ein Rückgang um 40%, wodurch der Anteil des Staates an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften vorübergehend zurückfiel, und zwar von 6,7 auf 4,5%. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen.

Das Baugewerbe hält seinen Anteil am gesamten Leasingvolumen über viele Jahre erstaunlich konstant, 2006 ging er nur geringfügig von 5,0 auf 4,9% zurück. Dagegen fallen 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 2007).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, 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 seit 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Mit dem geringen Rückgang des Anteilswerts von 2,2 auf 2,1% in 2006 bleibt er auf dem letzten Platz. 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. Die Investitionen im Energiesektor 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 Aufwärtstrend

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 bis vor einigen Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

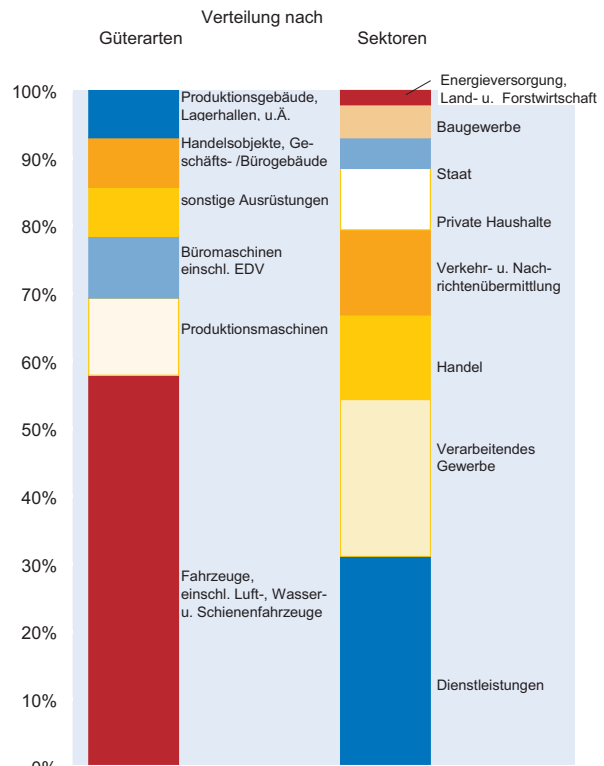
Privatwirtschaftliche Finanzierungs-, Dienstleistungs- und Investitionsvarianten können dank professionellem Management – über die gesamte Nutzungsdauer gerechnet – gegenüber eigenständig durchgeführten öffentlichen Investitionsvorhaben Einsparungsmöglichkeiten zwischen 10 und über 30% der Gesamtkosten bieten. Obwohl in allen Haushaltsgesetzen der Primat der Wirtschaftlichkeit verankert ist, der besagt, dass ein vorgegebener Bedarf unter Einsatz geringst möglicher Mittel gedeckt werden muss, hatte bis 2002 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 Polizeiflotten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleaste öffentliche Immobilienprojekte eine Initialzündung ausgelöst, die nun für wesentlich mehr Leasingtransaktionen im Staatssektor sorgen. 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 wenn sich die Kassenlage bei den Gebietskörperschaften zuletzt merklich verbessert hat, soll das in Deutschland bisher noch unterentwickelte Instrument Public Private Partnership (PPP), also die private Finanzierung und Durchführung öffentlicher Infrastrukturprojekte, nun 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).

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2006



Quelle: ifo Investitionstest.

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 sowie 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. 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, 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 forcierter Ausweitung ihres Dienstleistungsangebots begegnen wollen, und sonstigen Wettbewerbern aus dem In- und Ausland teilen. Neben dem Leasing gibt es noch vier weitere Möglichkeiten, PPP-Projekte zu realisieren: Dienstleistungs-

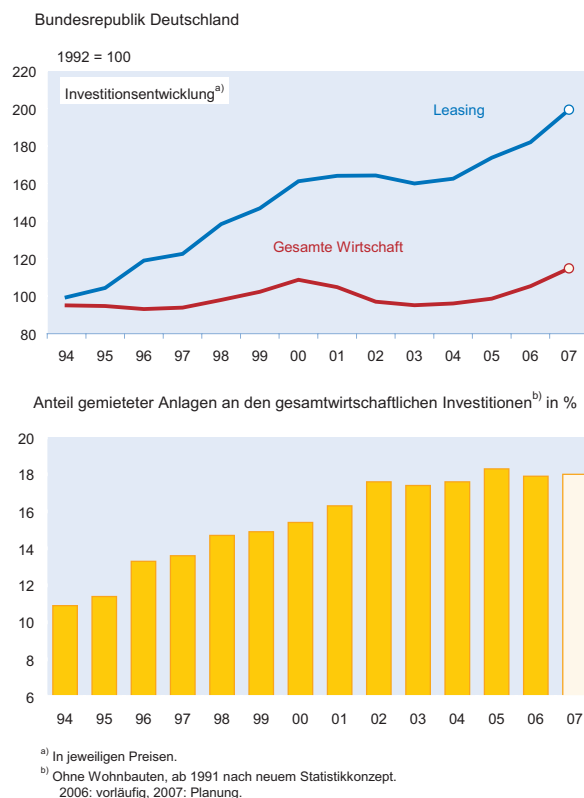
und Outsourcing-Verträge sowie die Betreibermodelle Build-Operate-Transfer (BOT) und Design-Build-Finance-Operate (DBFO; vgl. Demberg 2007). Der Einsatz des Leasings bei staatlichen Institutionen in Deutschland wird sich wohl auch in den nächsten Jahren erhöhen, es ist ein beschleunigtes Wachstum zu erwarten.

Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasinganteil nahezu. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßenbahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Diese rechtlich selbständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an der Zunahme der Leasinginvestitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staatsnaher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbszweck, wie etwa Forschungsinstitute. Gegenwärtig sucht z.B. die Regierung von Schleswig-Holstein für verschiedene Institute eine geeignete private Finanzierungsalternative und favorisiert dabei das Leasing (vgl. o.V. 2007a).

2007: Klassische Leasinggüter weiter im Boom – Immobilien-Leasing rückläufig

Im Jahr 2006 erreichte das Bruttoinlandsprodukt mit einem realen Wachstum von 2,9% (nominal: + 3,5%) seinen Spitzenwert im laufenden Konjunkturzyklus. Der Höhepunkt des Investitionsbooms wird 2007 erreicht. Nach den aktuellen Investitionstests des ifo Instituts im verarbeitenden Gewerbe, dem Handel und in der Leasingbranche, die zusammen fast 60% der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen abdecken, dürften die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2007 nominal um rund 9% wachsen. Dabei ist für die Käufe von Ausrüstungen und sonstigen Anlagen mit einem Plus von nominal etwa 8% zu rechnen und für die Investitionen im Nichtwohnungsbau von reichlich 11%. Auch die verfügbaren Indikatoren für den kapitalintensiven Verkehrssektor und die unternehmensnahen Dienstleister deuten auf eine dort recht lebhaftere Investitionstätigkeit hin. So boomten 2007 die Neuzulassungen von Nutzfahrzeugen (rund + 13%) und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag stellte bei seiner Herbstumfrage eine gegenüber 2006 signifikant höhere Investitionsneigung bei den unternehmensnahen Dienstleistern fest (vgl. DIHK 2007). Der so ermittelte Wert für die Ausrüstungsinvestitionen liegt deutlich höher als die Prognosen, die auf den entsprechenden vorläufigen Wachstumsraten für das

Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten



zweite und dritte Quartal 2007 vom Statistischen Bundesamt aufbauen, die Ende November publiziert wurden, aber immer mehrmals revidiert werden.

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 wegfällt, wird es 2007 noch vorgezogene Anschaffungen von Investitionsgütern geben, die sich für diese Abschreibung besonders eignen, also vor allem längerlebige Produkte des Maschinenbaus und der Elektrotechnik sowie die Big Tickets unter den Land-, Luft- und Wasserfahrzeugen. In den ersten elf Monaten von 2007 sind 12,6% mehr fabrikneue Lkw zugelassen worden als im Vorjahr, dabei betrug das Plus noch im Oktober 32% und im November über 16%. Die Dynamik ist hier also bis zuletzt stark.

Angesichts der dynamischen Wirtschaftsentwicklung in Deutschland erscheint die Nachfrage der Unternehmen nach Krediten gegenwärtig eher moderat. Im zweiten Quartal 2007 lag das Kreditvolumen laut Bundesbank nur noch um 0,3% höher als im Vorjahr, das ist zugleich die niedrigste Zuwachsrate seit Herbst 2005. Bei realer Betrachtung bedeutet dies einen deutlichen Rückgang (vgl. Häring 2007). Offensichtlich sorgt die günstige Entwicklung der Gewinne – insbe-

sondere bei großen Unternehmen – für eine starke Rolle der Innenfinanzierung. Wie die Europäische Zentralbank in ihrem Augustbericht schreibt, sorgte die zunehmende Innenfinanzierung der Wirtschaft, nebst einer stärkeren Nutzung alternativer Finanzierungsmittel für eine Abschwächung der Nettokreditnachfrage.

Von dieser Tendenz zu alternativen Finanzierungen und der starken Investitionsdynamik profitiert auch das Leasing, das 2007 wieder zu den Wachstumsbranchen zählt. Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften auch 2007 weiter zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird nach den Erwartungen der Leasinggesellschaften 2007 um fast 10% auf rund 57,4 Mrd. € steigen. Außerordentlich erfolgreich lief das Neugeschäft mit Mobilien, das wohl um 12% zulegen und damit den Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Ausstattungsinvestitionen (+ 8%) übertreffen wird. Die Mobilien-Leasingquote steigt daher von 22,5 auf 23,3%. Aufgrund des rückläufigen Leasinggeschäfts mit Immobilien erhöhte sich die Leasingquote insgesamt nur geringfügig, und zwar von 17,9 auf 18,0%.

Im Gegensatz zum Maschinenbau und der Elektroindustrie, die 2007 wieder einen Nachfrageboom erlebten, blieb die inländische Fahrzeugkonjunktur so schwach wie schon lange nicht mehr. Die Inlandzulassungen von Pkw verfehlten von Januar bis November das Vorjahresniveau um 8,2%; für das gesamte Jahr 2007 wird sich dieses Minus sogar noch erhöhen, voraussichtlich auf bis zu 10%, da der Dezember (+ 17,7%) in 2006, wegen der Vorzieheffekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung, ein sehr starker Zulassungsmonat waren. Der Automarkt war 2007 extrem gespalten: Während die gewerblichen Zulassungen im Gesamtjahr noch ein deutliches Plus aufweisen werden (schätzungsweise reichlich + 6%), muss bei privaten Käufen mit einem Einbruch in der Größenordnung von 25 bis 30% gerechnet werden. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, werden 2007 gleichwohl weiter zunehmen, weil nicht nur mehr Dienstwagen gekauft, sondern auch die Zulassungen von Nutzfahrzeugen um rund 13% steigen werden. Zusammen mit höheren Durchschnittspreisen der Fahrzeuge führt dies dazu, dass die Leasinggesellschaften 2007 bei Straßenfahrzeugen einen Zuwachs im Neugeschäft von nahezu 10% generieren können. Dieses Plus wäre noch höher ausgefallen, wenn das Privat-Leasing nicht leicht rückläufig wäre. Dabei ist es ohnehin erstaunlich, dass das private Auto-Leasing nicht stärker von dem Einbruch der Privatzulassungen tangiert wurde. Eine ähnliche Situation gab es bereits in den Jahren 1979 bis 1982, als die inländischen Pkw-Käufe permanent zurückgingen. Angesichts der damals in den USA praktizierten Rabattschleuderei entschlossen sich die Anbieter in Deutschland, ihr Marketing neu auszurichten. Sie »erfanden« das Privat-Leasing mit sehr günstigen

Mietkonditionen, um die Rabattaktionen nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen, und erreichten damit damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11% an den gesamten Leasinginvestitionen. Auch im Jahr 2007 bewerben einige Hersteller das Privat-Leasing, einige sogar sehr intensiv. Im Mittelpunkt dieser offenbar erfolgreichen Aktionen stehen nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise Versicherungen, Garantieverlängerungen, Assistancelösungen und Inspektionsschecks offeriert. Der Autobranche geht es dabei nicht zuletzt auch darum, wieder mehr private Kunden in ihre Verkaufsräume zu locken, denn 1992 wurden noch zwei Drittel aller neuen Pkw von Privatpersonen zugelassen, 2007 ist dieser Anteil auf rund ein Drittel zusammengeschmolzen.

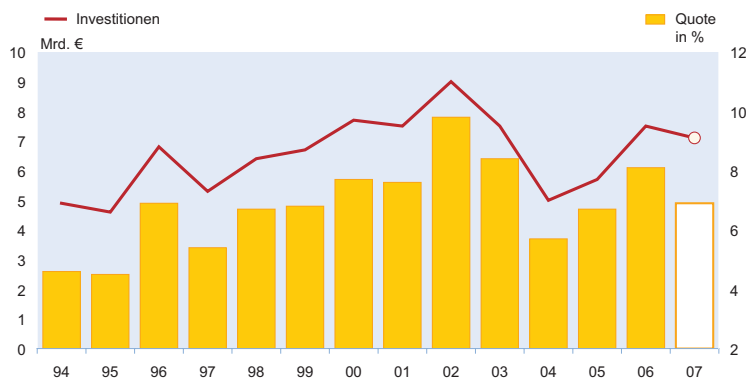
Wachstumsspitzenreiter waren 2007 die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik.

Die herstellernunabhängigen Leasinggesellschaften erreichen 2007 bei Mobilien einen kräftigen Zuwachs von 13,3%. Das Immobilien-Leasing verzeichnet ein Minus von fast 5%. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing gingen wieder auf Wachstumskurs, ihr Neugeschäft steigt um 10,6%.

Das Leasing ist 2007 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat, im Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export und einer kräftig anziehenden inländischen Investitionsgüternachfrage verwöhnte verarbeitende Gewerbe seine Investitionen im Jahr 2007 nominal um rund 9% ausweiten (vgl. Weichselberger 2007).

Finanzdienstleistungen und mehr

Schon seit einigen Jahren werden in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von Leasinggesellschaften 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. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem In-

Abb. 4
Immobilien-Leasing

Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG).
2007: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

vestitionskredit 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.

2008: Die Dynamik lässt deutlich nach

Mehrere Einflussfaktoren werden im Jahr 2008 auf das Investitionsklima der Unternehmen und damit auch auf die Entwicklung des Leasings einwirken. Das sind die US-Subprime-Kreditkrise, der hohe US-Dollar/Euro-Wechselkurs, die hohen Rohstoffpreise, insbesondere bei Rohöl, die gestiegenen Finanzierungskosten und schließlich die Gegenfinanzierung der Unternehmensteuerreform in Deutschland.

Die Deutsche Bundesbank rechnet trotz des rauerer Umfelds nicht mit einem baldigen Ende des Aufschwungs, wie sie in ihrem Novemberbericht darlegt. Auch Unternehmensbefragungen, die im September 2007 durchgeführt wurden, zeugen von den damals noch sehr optimistischen Investitionsplänen für 2008 (vgl. Hess 2007). Die Volkswirte der Deutschen Bank warnen hingegen vor einer Rezession (vgl. o.V. 2007b) und werden dabei von großen US-Investmentban-

ken sekundiert. Auch an den Aktienbörsen geht inzwischen die Rezessionsfurcht um. In den USA hat die Kreditkrise nach der dramatischen Schieflage bei Immobiliendarlehen und Problemen bei Kreditkartenschulden jetzt auch auf die Autobanken übergegriffen, die mit massiven Ausfällen bei Autofinanzierungen konfrontiert sind. Der ifo Indikator für das Weltwirtschaftsklima ist im vierten Quartal deutlich gesunken, insbesondere die Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden nach unten revidiert. Auch der ifo Konjunkturtest für die gewerbliche Wirtschaft in Deutschland zeigte von Mai bis Oktober eine leichte Abkühlung des Geschäftsklimas; im November hat es sich wieder etwas aufgehellt, aber nur wegen der besseren Lagebeurteilung, die Erwartungen für die nächsten sechs Monate wurden er-

neut etwas zurückhaltender beurteilt. Sein nach wie vor hohes Niveau spricht allerdings dafür, dass der Aufschwung in Deutschland noch intakt ist. Die Bandbreite der Einschätzungen für die wirtschaftliche Entwicklung im Jahr 2008 ist mithin groß, entsprechend hoch sind daher auch die Prognoserisiken für die Investitionsentwicklung in 2008. Einigermassen sicher lässt sich wohl nur vorhersagen, dass sich die Investitionsdynamik in Deutschland 2008 spürbar abschwächen wird, denn Investoren reagieren besonders sensibel auf konjunkturelle Unsicherheit und Besorgnis erregende Wirtschaftsnachrichten.

Das ifo Institut geht für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau in 2008 von einem nominalen Zuwachs von rund 4,5% aus. Dabei dürften die Ausgaben für Käufe von Ausrüstungen und sonstigen Anlagen um fast 3,5% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um rund 6,5%. In den ersten Monaten des Jahres 2008 werden wohl etliche – der schon 2007 bestellten, aber wegen der hoch ausgelasteten Kapazitäten nicht mehr produzierten – Güter ausgeliefert. Andererseits werden dann diejenigen mobilen Wirtschaftsgüter fehlen, die wegen der zum Jahreswechsel gestrichenen degressiven Abschreibung noch 2007 angeschafft wurden.

Auch nach der erfreulichen Investitionskonjunktur von 2006 und 2007 ist Deutschland längst nicht überinvestiert. Die deutsche Investitionsquote liegt noch immer unter dem Durchschnitt der Euroländer.

Angesichts der geschilderten Gefahren für die Welt- und Binnenkonjunktur kommen die Gegenfinanzierungsmaßnahmen der Unternehmensteuerreform zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Die Reform hätte bei den vielen Personengesellschaften des Mittelstands ohnehin die Investitionsbereitschaft in Mitleidenschaft gezogen, im Kontext der übrigen Konjunkturrisiken wirken insbesondere die Abschrei-

bungsverschlechterungen sowie die Einbeziehung von Mieten, Pachten und Leasingraten in die Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer wie Bremskraftverstärker auf die Investitionsentwicklung. Auch Finanzwissenschaftler kritisieren, dass bei den Abschreibungsverschlechterungen an der falschen Stelle angesetzt wurde und befürchten gravierende Auswirkungen auf die Investitionsneigung (vgl. Wagner 2007). Der von der Bundesregierung Ende 2006 eingesetzte Normenkontrollrat bemängelt die Beinaheabschaffung der Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter heftig: Es entstehe eine Neubelastung von 3 Mill. kleinen Unternehmen sowie Selbständigen, denen das Recht zur Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter genommen wird. Es bestehe ein deutliches Missverhältnis zwischen dauerhaften bürokratischen Lasten und der einmaligen Mehreinnahme (vgl. Stratmann 2007). Selbst der Deutsche Steuerberaterverband, dessen Mitglieder wegen der überaus komplexen und bürokratielastigen neuen Steuermaterie eine Sonderkonjunktur erwarten können, schlägt in die gleiche Kerbe: »Die große Masse der Personenernehmen werde an keiner Stelle ent-, wohl aber – wie alle Unternehmen – durch verschlechterte Abschreibungsbedingungen (und hier insbesondere auch durch die völlig unverhältnismäßige Regelung zur Aktivierung geringwertiger Wirtschaftsgüter) belastet« (vgl. o.V.2007c).

Der auf den Lagebeurteilungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindex, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, deutet – nach der kräftigen Aufwärtsbewegung in 2007 – für 2008 auf eine Wachstumsverlangsamung bei den Ausrüstungsinvestitionen hin, lässt aber gleichwohl noch einen Zuwachs in der Größenordnung von 4% erwarten (vgl. Gürtler und Städtler 2007).

Vom Potential her könnten die Leasinggesellschaften 2008 gleichwohl im Neugeschäft mit Mobilien wieder ein deutliches Plus erzielen, das die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung überträfe. Allerdings stellt die ab 2008 wirkende Unternehmensteuerreform nicht nur für die Investitionsentwicklung, sondern speziell auch für das Leasinggeschäft ein Prognoserisiko dar. Falls die Bundesregierung nicht rechtzeitig nachbessert, wird das Leasing gegenüber dem Bankkredit benachteiligt. Die Leasinggesellschaften müssten die zur Refinanzierung anfallenden Zinsen der Gewerbesteuer unterwerfen und die Zins-schranke würde vor allem das Immobilien-Leasing negativ beeinflussen (vgl. o.V. 2007d). Die deutschen Leasinggesellschaften müssen sich also ab 2008 auf die nicht geringen neuen Anforderungen im Gefolge der Unternehmensteuerreform einstellen. In der Entwicklung von Anpassungsstrategien an Veränderungen ihres geschäftlichen Umfelds sind sie zwar geübt, denn seit der Einführung des Leasings in Deutschland, im Jahr 1962, gab es diesbezüglich keine längeren Atempausen. Insbesondere

re veränderten sich die Vertragstypen, die Kunden- und Güterportfolien, die steuerlichen und zivilrechtlichen Rahmenbedingungen, die Refinanzierungsinstrumente sowie die Struktur der Anbieter. Inzwischen haben sich die Leasinggesellschaften immer mehr von Anbietern eines Kreditsubstituts zu echten Vermietungsdienstleistern gewandelt, die durch ihre Kompetenz rund um das Investieren und die verschiedenen Investitionsgüter sowie ihre Kundennähe eine Marktlücke besetzen.

Wachstumsfördernd wird sich für die Leasingbranche auswirken, dass die Autokonjunktur 2008 wieder Fahrt aufnimmt, die Straßenfahrzeuge sind für sie die mit großem Abstand wichtigste Gütergruppe. Die Inlandszulassungen von Pkw werden nach dem Einbruch von 2007 wieder steigen. Auch die weitere weltweite Zunahme des Flugverkehrs und die daraus resultierenden Käufe neuer Flugzeuge durch die Airlines werden das Geschäft der einschlägigen Leasinggesellschaften beleben.

Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist – wie immer – 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 ein höherer Anteil an den Investitionen staatlicher Institutionen zu erwarten.

Die deutsche Leasingindustrie kann auch mit einer weiter dynamischen Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten rechnen. Sie profitiert von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, nicht nur mit den osteuropäischen Beitrittsländern.

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 Expansionsschwerpunkt dürfte dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern zunehmend im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen bzw. Joint Ventures liegen.

In den nächsten Jahren werden die Leasinggesellschaften zudem wieder gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Technologien sein, die im Gefolge der weiterhin stark steigenden Energiepreise in großer Zahl nachgefragt werden. Das sind insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen und neue Generationen von Straßenfahrzeugen, Maschinen und Elektroanlagen. Auch früher wurden schon neue Technologien via Leasing erfolgreich verbreitet, beispielsweise Großcomputer, Kopiermaschinen, Druckmaschinen (Fotosatz), neue Technik zur Reindustrialisierung der neuen Bundesländer sowie Großgeräte der Medizintechnik.

Last but not least will der Bund Anfang 2008 mit der Gesellschaft »Partnerschaft Deutschland« starten, weil hier nach Erkenntnissen des Finanzministeriums im Vergleich zu anderen Ländern noch erheblicher Nachholbedarf bestehe. Diese zentrale Anlaufstelle für PPP-Projekte soll zusätzliche Investitionen im zweistelligen Milliarden Eurobereich initiieren (vgl. Afhüppe 2007). An diesen Vorhaben dürften teilweise auch die einschlägig erfahrenen Leasinggesellschaften partizipieren.

Literatur

- Afhüppe, S. (2007), »Bund will Investitions-Boom mit privaten Partnerschaften losstreiten«, *Handelsblatt*, 24. Juni, 6.
- Demberg, G. (2007), »Bund strebt Standardisierungen an«, *Handelsblatt*, 16. Oktober, B 12.
- DIHK, (2007), *Dienstleistungsreport*, November (8), 38.
- Fasse, M. (2006), »Satellitenbauer sehen wieder Sterne«, *Handelsblatt*, 30. November, 19.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2007), »Ausrüstungsboom überschreitet den Höhepunkt – Geschäftserwartungen im Leasing tendieren zur Seite«, *ifo Schnelldienst* 60(23).
- Häring, N. (2007), »Kreditgeschäft enttäuscht«, *Handelsblatt*, 6. Juni, 28.
- Hess, D. (2007), »Deutsche Wirtschaft im Investitionsrausch«, *Handelsblatt*, 10. Oktober, 1.
- Huber, E. (2006), »Jenseits der Konzerne«, *RKW Informationen Bau-Rationalisierung* (4, September), 1–3.
- Landgraf, R. (2006), »Private und Öffentliche gehen Hand in Hand«, *Handelsblatt*, 11. September, 27.
- Rußig, V. (2007), »Bauträger«, *VR Branchen Special* Nr. 100, Dezember.
- Stratmann, K. (2007), »Neue Steuerbürokratie belastet Firmen«, *Handelsblatt*, 26. März, 3.
- Strom, K. und H. Renkel (2006), »Herstellerverbundene Autobanken schnüren umfassende Mobilitätspakete«, *Finanzierung Leasing Factoring* (6), 252.
- Städtler, A. (2007), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen Special* Nr. 64, Juni.
- Wagner, F. (2007), »Ein zaghaftes Imitat Osteuropas«, *Süddeutsche Zeitung*, 17. Juli, 18.
- Weichselberger, A. (2007), »Westdeutsche Industrie: Rege Investitionstätigkeit«, *ifo Schnelldienst* 60(17), 33–38.
- (o.V. 2007a), »Kiel will Institute leasen«, *Süddeutsche Zeitung*, 5. November, 19.
- (o.V. 2007b), »Deutsche Bank warnt vor Rezession«, *Süddeutsche Zeitung*, 21. November, 19.
- o.V. (2007c), »Deutscher Steuerberaterverband kritisiert Unausgewogenheit der Unternehmenssteuerreform«, Pressemitteilung Deutscher Steuerberaterverband e.V., 1. März, <http://www.dstv.de/presseservice/pm2007-03-01-5.pdf>.
- (o.V. 2007d), »Leasing hat den Bankkredit überholt«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 20. November, 14.