

Städtler, Arno

Article

Deutliche Bremsspuren bei Investitionen und Leasing – 2009 droht rezessive Investitionsentwicklung

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Städtler, Arno (2008) : Deutliche Bremsspuren bei Investitionen und Leasing – 2009 droht rezessive Investitionsentwicklung, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 61, Iss. 24, pp. 70-81

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/164631>

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.

Deutliche Bremsspuren bei Investitionen und Leasing – 2009 droht rezessive Investitionsentwicklung

70

Arno Städtler

Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, zeigt, blieb auch die Leasingbranche in Deutschland zuletzt nicht unberührt vom allgemeinen Konjunkturabschwung. Im Jahr 2007 konnte noch ein ordentliches Wachstum im Neugeschäft mit Mobilien generiert werden, es stieg um beachtliche 11% auf 49,8 Mrd. €. Das Immobilien-Leasing ging hingegen um fast 28% zurück. In den ersten drei Quartalen von 2008 erhielt die Entwicklung in der Leasingbranche noch Rückenwind von einer passablen Investitionskonjunktur. Ab dem Spätherbst wurden dann aber sowohl die Investitionstätigkeit als auch das Leasing abrupt ausgebremst. Im Jahresdurchschnitt wird das Leasing-Neugeschäft allerdings noch um 3,3% zulegen können. Dabei dürften das Mobilien- und das Immobilien-Leasing etwa mit der gleichen Rate wachsen. Falls die derzeit aktuelle Prognose für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau, die für 2008 ein Plus von nominal rund 5% unterstellt, realisiert wird, ist für die Leasingquote in 2008 mit einem Rückgang von 17,4 auf 17,0% zu rechnen. Die Mobilien-Leasingquote dürfte sich jedoch nur geringfügig von 22,9 auf 22,7% vermindern. Dies ist in erster Linie auf einen kräftigen Rückgang bei den Big Tickets, wie Flugzeugen, Schiffen, Bahnen, im zweiten Halbjahr zurückzuführen. Die klassischen Investitionsgüter, vor allem Maschinen, Nutzfahrzeuge und Elektrotechnik, erzielten hingegen noch ein deutliches Plus.

Für die Entwicklung der Anlageinvestitionen im Jahr 2009 besteht ein sehr hohes Prognoserisiko. Der laufende Investitionszyklus bewegt sich nach dem beschleunigten Abschwung in den letzten Monaten von 2008 im Jahr 2009 auf seinen Tiefpunkt zu. Diese zyklische Abschwächung wird verstärkt durch die Auswirkungen der Weltfinanzkrise und nicht zuletzt von der zu erwartenden schwachen Autokonjunktur. Diesen rezessiven Einflüssen will die Bundesregierung mit einem Konjunkturprogramm begegnen, das die Investitionsbereitschaft der Wirtschaft stärken soll. Gegen den Rat von Fachleuten wurde die degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter zum Jahresende 2007 abgeschafft. Nun soll es ab 2009 wieder Abschreibungserleichterungen geben, insbesondere eine degressive Abschreibung von 25% für Mobilien, begrenzt auf zwei Jahre. Es ist zu befürchten, dass die Wirkung dieser Maßnahmen in dieser Konjunkturphase zu gering ist, um rückläufige Investitionsausgaben im Jahresdurchschnitt verhindern zu können. Die ifo-Prognose vom Dezember geht davon aus, dass die Ausrüstungsinvestitionen 2009 preisbereinigt um 10% zurückgehen werden, für die Investitionen in den Nichtwohnungsbau liegt der Schätzwert bei rund -2%. Bei diesem Szenario sind die Wachstumsmöglichkeiten der Leasingbranche deutlich eingeschränkt, insbesondere weil sich hier auch die rückläufigen Fahrzeuginvestitionen überdurchschnittlich auswirken. Trotz der Finanzkrise dürfte aber eine Steigerung der Leasingquote möglich sein.

ifo Investitionserhebung Leasing

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt ist, 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 Ausrüstungs-

gütern, 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 2007 und 2008 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 fast 500 in den Handels-

registern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens 500 000 € 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 2006 und 2007 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2007 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2007 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2008. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

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

Den Höhepunkt des Investitionsbooms hat das Statistische Bundesamt, mit deutlichen Revisionen seiner ursprünglichen Werte, im August 2008 auf das Jahr 2006 vorverlegt und

zugleich die Wachstumsrate für 2007 nach unten korrigiert. Gleichwohl war die Investitionstätigkeit 2007, trotz des beginnenden Abschwungs, noch lebhaft.

Die Investitionen in Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen starteten mit viel Schwung ins Jahr 2007, sie stiegen im ersten Quartal nominal um 7,7%, gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Zwar verlor das Wachstum im weiteren Jahresverlauf etwas an Dynamik, letztlich reichte es aber 2007 noch für einen nominalen Zuwachs von rund 6%. Dabei hatte das Wachstumstempo der Ausrüstungsinvestitionen im vierten Quartal 2007, im Gegensatz zum Bruttoinlandsprodukt, sogar nochmals deutlich zugelegt und so die Konjunktur gestützt. Der um 10 Prozentpunkte (auf 30%) erhöhte Satz bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter galt noch bis Jahresende. Da die degressive Abschreibung ab 2008 ganz wegfällt, kam es in den letzten Monaten von 2007 noch zu vorgezogenen Anschaffungen von Investitionsgütern.

Von dieser Entwicklung profitierte das Mobilien-Leasing überproportional. Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, stieg das Leasing-Neugeschäft 2007 um 5,4% auf 55,2 Mrd. €, bei gut 1,7 Mill. Verträgen.

Dieses Ergebnis resultierte aus einem sehr kräftigen Zuwachs beim Mobilien-Leasing (+ 11%) und einem deutlichen Rückgang beim Immobilien-Leasing (-27,7%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 13,7%. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing generierten ein Plus im Neugeschäft von 8,5%. Bei Straßenfahrzeugen fiel es – trotz der schwachen inländischen Automobilkonjunktur – sogar noch deutlicher aus (vgl. Tab. 1).

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1999–2008 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^{a)}	2008 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. €)	24 560	28 050	28 630	28 830	27 470	25 260	26 570	28 720	29 560	29 620
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,4	14,2	2,1	0,7	- 4,7	- 8,0	5,2	8,1	2,9	0,2
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. €)	17 690	18 350	18 600	18 440	18 500	21 540	23 420	23 650	25 660	27 430
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	10,1	3,7	1,4	- 0,9	0,3	16,4	8,7	1,0	8,5	6,9
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}									
Investitionen (in Mill. €)	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	49 990	52 370	55 220	57 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	1,8	6,8	4,8	5,4	3,3

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1999–2008 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007 ^{c)}	2008 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mill. €)	284 230	301 510	290 670	268 590	263 620	266 100	273 500	296 150	317 840	333 900
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	4,4	6,1	-3,6	-7,6	-1,9	0,9	2,8	8,3	7,3	5,4
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. €) ^{e)}	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	49 990	52 375	55 220	57 050
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	6,1	9,8	1,8	0,1	-2,8	1,8	6,8	4,8	5,4	3,3
Leasingquote (in %)	14,9	15,4	16,2	17,6	17,4	17,6	18,3	17,7	17,4	17,0
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. €)	182 110	200 580	192 270	176 380	173 680	179 380	187 570	204 590	217 100	227 000
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	6,9	10,1	-4,1	-8,3	-9,7	3,3	4,6	9,1	6,1	4,6
Investitionen des Mobilen-Leasings (in Mill. €)	35 360	38 640	39 780	38 260	38 450	41 830	44 250	44 880	49 800	51 450
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	6,3	9,3	3,0	-3,8	0,5	8,8	5,8	1,4	11,0	3,3
Mobilien-Leasingquote (in %)	19,4	19,3	20,7	21,7	22,1	23,3	23,6	21,9	22,9	22,7
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mill. €)	102 120	100 930	98 400	92 210	89 940	86 720	85 930	91 560	100 740	107 900
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	0,3	-1,2	-2,5	-6,3	-8,6	-3,6	-0,9	6,6	10,0	7,1
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Mill. €)	6 890	7 760	7 450	9 010	7 520	4 970	5 740	7 495	5 420	5 600
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	5,0	12,6	-4,0	20,9	-16,5	-33,9	15,5	30,6	-27,7	3,3
Immobilien-Leasingquote (in %)	6,7	7,7	7,6	9,8	8,4	5,7	6,7	8,2	5,4	5,2

^{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.

Durch die rückläufige Entwicklung beim Immobilien-Leasing verringerte sich zwar die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau), in der Bundesrepublik 2007 von 17,7 auf 17,4%. Beim Mobilen-Leasing erhöhte sich die Quote hingegen um einen ganzen Prozentpunkt, von 21,9 auf 22,9% (vgl. Tab. 2).

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierte sich am 31. Dezember 2007 für die gesamte Leasingbranche auf gut 248 Mrd. €, verteilt auf rund 4,9 Millionen Verträge.

Fahrzeug-Leasing trotz Zulassungsflaute erfolgreich

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 Inlandszulassungen von Pkw verfehlten das Vorjahresniveau um 9,2%. Der Automarkt war 2007 extrem gespalten: Während die gewerblichen Pkw-Zulassungen im Gesamtjahr noch ein deutliches Plus aufwiesen (+ 6,7%), gab es bei privaten Käufen einen Einbruch von 27%. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, nahmen 2007 gleichwohl weiter zu, weil nicht nur mehr Dienstwagen gekauft, sondern auch die Zulassungen von Nutzfahrzeugen um rund 10% gestiegen sind.

Die Zahl der neu verleaste Fahrzeuge erhöhte sich 2007 immerhin um über 7% auf 1 290 800. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik stieg der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment somit kräftig von 30,8 auf 36,1%. Damit entfielen wertmäßig 57,8% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge und deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasingquote) belief sich auf 56,2%. Das heißt, dass das

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2007

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. €	31 920
Stückzahlen	1 290 800
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. €	9 360
Stückzahlen	343 400
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. €	22 560
Stückzahlen	947 400
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 573 742
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	36,1
^{a)} Neuzugänge. – ^{b)} Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

Leasing auch 2007 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform für Fahrzeuge geblieben ist.

Von den 1 290 800 in 2007 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 094 350 Pkw und Kombi (+ 5,9%) sowie 196 475 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 14,9%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 343 400 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 947 400 (vgl. Tab. 3).

Den zweiten Platz behaupteten die Maschinen für die Produktion; wegen eines überdurchschnittlichen Wachstums beträgt ihr Anteil jetzt 13,1% (2006: 11,7%) 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 Markt- und Preisvolatilität 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 größtenteils wieder Rückgänge hinnehmen, so auch 2007. Die Leasinginvestitionen gingen in diesem Segment gegenüber 2006 um 1,6% zurück; damit reduzierte sich auch ihr Anteil am gesamten Leasingvolumen von 8,7 auf 8,1%. Das Wachstum dieser Produktgrup-

pe wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit vielen Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall noch nicht beendet ist.

Seit dem Ende der achtziger Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren kontinuierlich und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Auf den vierten Platz vorrücken konnten 2007 Handelsobjekte sowie Geschäfts- und Bürogebäude mit einem Anteil von 7,1% an den gesamten Leasinginvestitionen.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter wurden 2007 unterdurchschnittlich nachgefragt, sie hatten ein Plus von nur 1,6% zu verzeichnen, damit ging ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 7,2 auf 7,0% zurück, das bedeutet nur noch Platz 5. 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 massiv in neue Kapazitäten. 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 Neugründungen im Dienstleistungssektor.

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 wur-

den 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. Andere Experten halten diesen Ansatz sogar für eher konservativ.

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 und 2006 folgte ein kräftiger Rückgang. Im Jahr 2007 erlebte das Segment einen Boom mit einer Wachstumsrate von 69%; dadurch machte dessen Anteil am gesamten Leasingportfolio einen Sprung von 2,6 auf 4,2%.

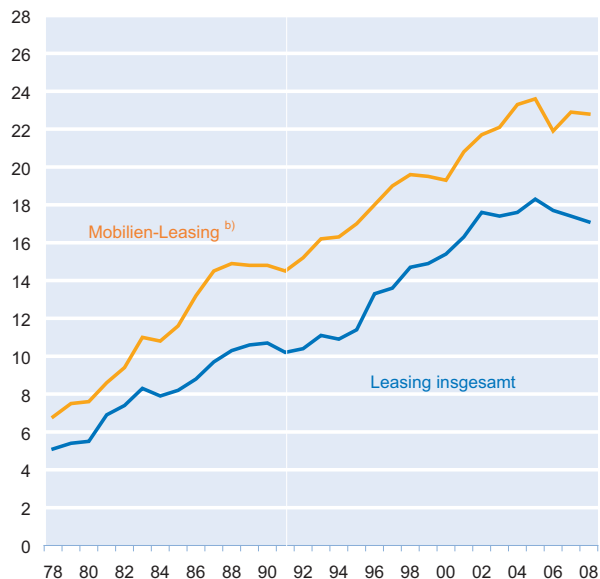
Einen Einbruch von über 50% mussten dagegen die Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten sowie die kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen hinnehmen, sie erreichten nur noch einem Anteil von 2,7% an den gesamten Leasinginvestitionen (2006: 7,0%).

Baugewerbe, Handel und Landwirtschaft steigerten ihre Leasingengagements am kräftigsten

Seit dem Jahr 1996 ist der Dienstleistungssektor als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel unangefochten auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften erhöhten hier 2007 ihre Investitionen um 6% und platzierten damit ein knappes Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich. Dieser Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung 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 im-

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland

Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen^{a)} in %



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

^{b)} Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2008: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

mer eine interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

Das verarbeitende Gewerbe war von Anfang an der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften und konnte diese Position 30 Jahre lang halten, danach ging sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück. Seit 2005 erhöhte er sich in diesem vom Exportboom verwöhnten Sektor wieder, zuletzt erreichte sein Anteil einen Wert von 21,6%. 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. 2007 nahmen die Leasingengagements des Handels sogar sprunghaft um über 25% zu, wodurch sein Anteil von 12,7 auf 15,1% hochschnellte; das reichte für den dritten Platz. Diese auffällige Bewegung ist durch verstärktes Immobilien-Leasing ausgelöst worden. Nach der rasanten Zunahme seiner Leasinginvestitionen im Vorjahr stagnierten diese beim Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung 2007. Sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2007 verminderte sich damit von 13,1 auf 12,4%, das bedeutet Rang 4.

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 Effekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung von 2007 zu einem Rückgang des privaten Auto-Leasings. Mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum (+ 3,9%) verminderte sich der Anteil diese Marktsegments an den Leasinginvestitionen von 10,6 auf 10,4%; dies bedeutet unverändert Rang 5. Kräftige Wachstumsschwankungen sind im Privat-Leasing nicht ungewöhnlich. Die Hersteller, die hier mit einem Marktanteil von über 90% klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

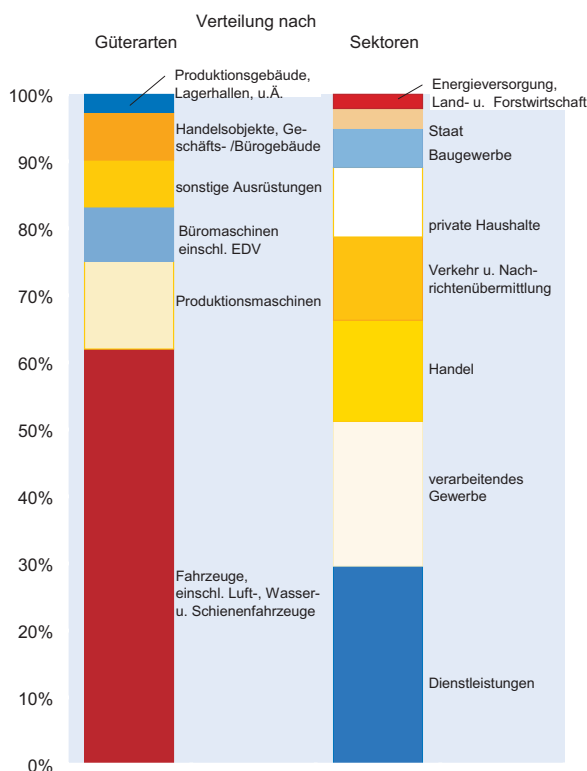
Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasingengagements auf. 2007 gab es sogar einen enormen Wachstumssprung von 33%. Dadurch kletterte sein Anteil am gesamten Leasingvolumen von 4,6 auf 5,8%. Dagegen fallen dessen selbst bilanzierte Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben inzwischen ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht. Die Bauwirtschaft reduziert angesichts einer sehr volatilen Auftragslage seit geraumer Zeit konsequent ihre eigenen In-

vestitionen und bedient sich intensiv des Angebots von allen Arten 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 2008).

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%, folgten 2006 und 2007 allerdings Rückgänge, wodurch der Anteil des Staates an den gesamten Investitionen der Leasingbranche zurückfiel, und zwar zuletzt von 3,7 auf 3,0%. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen. Bei Mobilien zeigt die Entwicklung weiter nach oben.

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 ab 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Mit dem Anstieg seines Anteilswerts von 2,0 auf 2,1% in 2007 bleibt er zwar auf dem letzten Platz, dahinter verbirgt sich allerdings ein Zuwachs der Leasinginvestitionen von über 8%, der größtenteils auf das Konto der Landwirtschaft geht..

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2007



Quelle: ifo Investitionstest.

Jenseits von Leasing

Besondere Bilanzierungsregeln und die hausgemachten Probleme beim Auto-Leasing in den USA, dem Mutterland des Leasings, haben es mit sich gebracht, dass das Leasing dort heute nicht mehr die bevorzugte Finanzierungsform für Investitionsgüter ist. Die dortigen Leasinggesellschaften können sich nicht mehr nur auf dieses Finanzierungsangebot beschränken. Der ehemalige Leasingverband der USA nennt sich deshalb jetzt »Equipment Leasing and Finance Association« (vgl. Demberg 2008). Schon seit einigen Jahren werden auch in den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von deutschen Leasinggesellschaften 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 inzwischen schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht vom traditionellen Mietkauf, der 2007 um 10% und 2008 noch stärker zulegen sollte, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, Sonderfinanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Diese Aktivität

ten ermöglichen den Gesellschaften sich über zusätzliche bzw. ergänzende 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 Auftragsengangs abfedern.

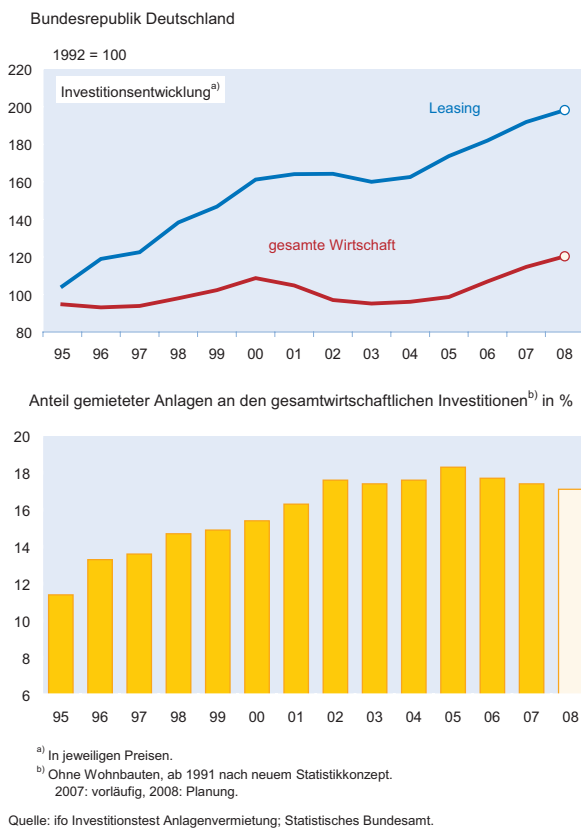
Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist hier das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag 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: Deutlich nachlassende Dynamik

Die frohe Konjunkturbotschaft des Statistischen Bundesamtes zum Wachstumsschub im ersten Quartal 2008 kam für viele Marktbeobachter angesichts der Finanzkrise, des starken Euro, sehr hoher Öl- und Nahrungsmittelpreise sowie, last but not least, der deutlich verschlechterten Abschreibungsbedingungen überraschend. Für Fachleute sollte dieses Wachstum, zumindest bei den Investitionen, jedoch nicht so unerwartet gewesen sein. Zwar konnte man das für die Bauwirtschaft so günstige Wetter im ersten Quartal nicht vorhersehen, die Überlaufeffekte bei den Ausrüstungsinvestitionen aber schon. Das ifo Institut schrieb hierzu im November 2007: 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. 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. Der ifo Investitionsindex deutet – nach der kräftigen Aufwärtsbewegung 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). Dieser wurde vor allem im zweiten Halbjahr nur noch erreicht, weil in der Investitionsgüterindustrie vorhandene Auftragsbestände abgearbeitet wurden, während neue Bestellungen nur mehr sehr verhalten eingingen.

Das Wachstumstempo der Ausrüstungsinvestitionen hatte im vierten Quartal 2007, im Gegensatz zum Bruttoinlandsprodukt, nochmals zugelegt. Das Statistische Bundesamt

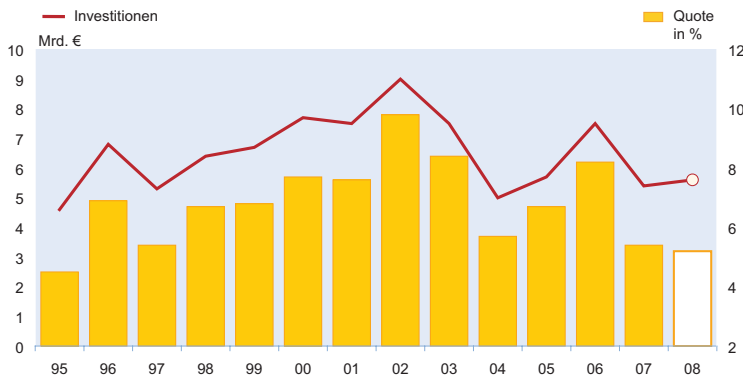
Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten



konstatierte im Jahresdurchschnitt eine Wachstumsrate von nominal 4,2% (real: + 4,8%). Der um 10 Prozentpunkte erhöhte Satz bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter galt noch bis Jahresende. Da die degressive Abschreibung ab 2008 ganz wegfiel, kam es in den letzten Monaten von 2007 noch zu vorgezogenen Anschaffungen von Investitionsgütern. Die Dynamik bei den Bestellungen war so hoch, dass per saldo vom ersten bis zum dritten Quartal von 2008 noch ein ordentliches Plus bei den Ausrüstungsinvestitionen erreicht wurde. Im vierten Quartal ließ die Dynamik dann aber schlagartig nach, ganz besonders bei Straßenfahrzeugen.

Die Ausrüstungsinvestitionen haben also 2008 die Konjunktur noch gestützt. Der ifo Investitionstest ergab, dass das verarbeitende Gewerbe auch im Jahr 2008 kräftige Erhöhungen seiner Investitionsausgaben plante, und zwar um etwa 9%, nach 11% 2007 (vgl. Weichselberger 2008). Selbst der wenig von der Konjunktur verwöhnte Einzelhandel beabsichtigte, seine Etats um 8% anzuheben (vgl. Birnbrich 2008). Dabei zielten die Industrieunternehmen mit ihren Investitionen in erster Linie darauf, das bestehende Produktionsprogramm zu erweitern bzw. zu verändern. Die Unternehmen setzen offenbar alles daran, auch in der bevorste-

Abb. 4
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2008: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

henden konjunkturellen Schwächephase ihre hart erkämpfte Wettbewerbsfähigkeit nicht zu verlieren (vgl. Hess und Fockenbrock 2008)

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften auch 2008 weiter zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird demnach 2008 um 3,3% auf 57,1 Mrd. € steigen. Dabei wird das Neugeschäft mit Mobilien wohl um 3,3% zulegen und damit den Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen inklusive der sonstigen Anlagen (voraussichtlich + 4,6%) verfehlen. Die Mobilien-Leasingquote geht dann von 22,9 auf 22,7% geringfügig zurück. Aufgrund des unterdurchschnittlich wachsenden Leasinggeschäfts mit Immobilien (+ 3,3%) sinkt die Leasingquote insgesamt, und zwar von 17,4 auf 17,0%, falls die entsprechenden Prognosen, die auf den amtlichen Zahlen aufbauen, auch realisiert werden.

Die Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor spiegeln die Entwicklung im Jahresverlauf sehr gut wider: Im Durchschnitt des ersten Halbjahres 2008 überwogen bei den Leasingunternehmen die positiven Urteile zur aktuellen Geschäftssituation. In den folgenden Monaten trübte sich das Geschäftsklima zunehmend ein. Zuerst drifteten die Urteile zu den künftigen Geschäftserwartungen ins Minus, im Oktober auch die Beurteilung der Lage. Der Novemberwert für das Geschäftsklima (- 34,9) ist der niedrigste seit Einführung der Erhebung. Nur die Lagebeurteilung war im Dezember 2002 noch schlechter (- 25%) als im November 2008 (- 16,1%).

Im Mobilien-Leasing wirkte sich der Einbruch bei den Big Tickets im zweiten Halbjahr wachstumsdämpfend aus. Bei Maschinen, Straßenfahrzeugen und sonstigen Ausrüstungsgütern gab es hingegen weiter ein überdurchschnittliches Wachstum.

Die Autokonjunktur nahm 2008 wieder Fahrt auf, die Straßenfahrzeuge sind für die Leasingbranche die mit großem Abstand wichtigste Gütergruppe. Die Inlandzulassungen von Pkw erhöhten sich von Januar bis Juli gegenüber dem Vorjahr um 3,3% und bei Lkw sogar um 5,6%. In den folgenden Monaten waren dann teils kräftige Rückgänge der Zulassungszahlen – im November belief sich das Minus auf knapp 18% – sowie auch bereits ein deutliches Downsizing bei Modellen und Motoren zu beobachten, auch beim Leasing. Angesichts der Produktionsstilllegungen in der Autoindustrie in den letzten Wochen des Jahres ist für 2008 insgesamt mit einem Minus bei den Fahrzeugkäufen von mindestens 1,5% zu rechnen (vgl. Hild 2008).

Dabei ist es erstaunlich, dass das private Auto-Leasing nicht von dem Einbruch der Privatzulassungen tangiert wurde, sondern im ersten Halbjahr sogar um etwa 40% zulegen konnte. Eine ähnliche Situation gab es bereits in den Jahren 1979 bis 1982, als die inländischen Pkw-Käufe permanent zurückgingen. Angesichts der schon 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 beim Neuwagenkauf 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 2008 promoten 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, Assistenzleistungen 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, 2008 ist dieser Anteil auf rund ein Drittel zusammengeschmolzen.

Bei den übrigen Investitionsgütern, wie etwa Maschinenbauprodukten, waren die Bremsspuren im vierten Quartal nicht so ausgeprägt, weshalb hier für das Jahr 2008 noch Wachstum erzielt werden wird. Bei diesen Wirtschaftsgütern gab es teils sehr lange Lieferfristen, was den Investitionsboom von 2007 weit in das laufende Jahr transformierte.

Neben den privaten Haushalten ist das Leasing 2008 vor allem im Dienstleistungssektor, im verarbeitenden Gewerbe, beim Verkehr sowie beim Staat vorangekommen.

Der Staat least mehr

Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl der 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 aber 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 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.

Im Jahr 2008 nahmen die Leasingengagements des Staates wohl um rund 20% zu. Offenbar haben die geleaste Polizeiflotten, 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 umgestellt hat, will mit diesem Flotten-Management-Konzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern. Inzwischen ist der Anteil der geleaste Polizeiautos auf 80% angestiegen (vgl. Wollrab 2008).

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 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%.

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

Die Großgeschäfte mit der öffentlichen Hand gelten als eher margenarm. Aus diesem Grund und wohl auch wegen der Finanzkrise haben sich zuletzt viele Hypothekenbanken aus der Staatsfinanzierung zurückgezogen, teilweise sogar auch die Landesbanken (vgl. Osman 2008). Wegen ihrer Komplexität kommen derartige Transaktionen auch nicht für viele 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. 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 in den nächsten Jahren erhöhen, es ist ein beschleunigtes Wachstum zu erwarten, denn nach einer Studie des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu) sind allein bei den Kommunen bis zum Jahr 2020 Investitionen von mehr als 700 Mrd. € zum Erhalt und zum Ausbau der Infrastruktur nötig, davon 73 Mrd. € für Ersatz, Modernisierung und Neubau von Schulen (vgl. Uhlmann 2008).

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 den Leasinginvestitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staats-

naher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbszweck, wie etwa Forschungsinstitute, die in den letzten Jahren ebenfalls häufiger leasen.

2009: Ein schwieriges Jahr

Für die Entwicklung der Anlageinvestitionen im Jahr 2009 besteht ein sehr hohes Prognoserisiko. Der laufende Investitionszyklus bewegt sich, nach dem beschleunigten Abschwung im vierten Quartal 2008, im Jahr 2009 auf seinen Tiefpunkt zu. Diese zyklische Abschwächung wird verstärkt durch die Auswirkungen der Weltfinanzkrise und nicht zuletzt von der zu erwartenden schwachen Autokonjunktur. Der Zentralverband Deutsches Kraftfahrzeuggewerbe (ZDK) erwartet für 2009 einen Einbruch auf nur noch 2,8 Millionen Pkw-Neuzulassungen, das wären rund 11% weniger als im Vorjahr (vgl. o.V. 2008a). So niedrig lag das Niveau zuletzt vor 20 Jahren. Für die Nachfrage nach Nutzfahrzeugen lassen die schon seit dem dritten Quartal 2008 einbrechenden Auftragsgänge ebenfalls nichts Gutes erwarten. Diesen rezessiven Einflüssen will die Bundesregierung mit einem Konjunkturprogramm begegnen, das die Investitionsbereitschaft der Wirtschaft stärken soll. Zudem hat die Bundeskanzlerin kürzlich die Banken in einer bislang nicht gekannten Deutlichkeit aufgefordert, endlich wieder aktiver Kredite zu vergeben. Auch die Europäische Zentralbank will die Finanzierungsmöglichkeiten der Unternehmen verbessern und senkte die Zinsen am 4. Dezember um 75 Basispunkte von 3,25 auf 2,50%.

Gegen den Rat von Fachleuten wurde die degressive Abschreibung für bewegliche Wirtschaftsgüter zum Jahresende 2007 abgeschafft. Nun soll es ab 2009 wieder Abschreibungserleichterungen geben, insbesondere eine degressive Abschreibung von 25% für Mobilien, begrenzt auf zwei Jahre. Es ist zu befürchten, dass die Wirkung dieser Maßnahmen zu gering ist, um rückläufige Investitionsausgaben im Jahresdurchschnitt verhindern zu können. Daneben will der Bund Investitionen vorziehen, vor allem in das Straßen- und Schienennetz. Weitere Stützungsmaßnahmen der Regierung sind im Jahresverlauf nicht ausgeschlossen. Zur Belastung für die Investitionstätigkeit von Unternehmen kann hingegen die Zinsschranke werden, sie zählt zu den Gegenfinanzierungsmaßnahmen der Unternehmensteuerreform. In Zeiten sinkender Gewinne ist die Gefahr groß, dass nicht mehr alle Zinsen steuerlich geltend gemacht werden können.

Die Dezemberprognose des ifo Instituts geht davon aus, dass die Ausrüstungsinvestitionen inklusive der sonstigen Anlagen 2009 preisbereinigt um rund 10% zurückgehen werden, während für die Investitionen in den Nichtwohnungsbau ein Minus von etwa 2% erwartet wird. Bei diesem Szenario sind die Wachstumsmöglichkeiten der Lea-

singbranche deutlich eingeschränkt, insbesondere weil hier auch der, in Anbetracht der seit Monaten rückläufigen Auftragsgänge, sich abzeichnende Absturz beim Absatz von Straßenfahrzeugen überdurchschnittlich einwirkt. Davon sind nicht nur die Pkw betroffen, auch der ungewöhnlich lange Boom bei Nutzfahrzeugen ist zu Ende gegangen; Fachleute rechnen für 2009 fest mit einem kräftigen Nachfragerückgang (vgl. o.V. 2008b). Bei Pkw-Herstellern wird bereits befürchtet, dass bis ins Frühjahr hinein Kurzarbeit nötig sein könnte.

Auch der auf den Lagebeurteilungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindikator, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt für 2009 einen klaren Rückgang bei den Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen bis zum Jahresende erkennen. Die schon länger wirkenden Konjunktur belastenden Faktoren, werden also mit Verzögerung auch in Deutschland wirksam. Offenbar sind die Banken nun auch zurückhaltender bei der Kreditvergabe geworden, nicht nur bei Großprojekten, sondern auch bei mittleren Tickets, wie etwa Lkw (vgl. Prem 2008). Bankenvolkswirte rechnen damit, dass spätestens zu Beginn des Jahres 2009 die Wachstumsrate im Kreditneugeschäft auf null oder sogar ins Negative abgeleitet wird (vgl. o.V. 2008c). Für eine gewisse Entspannung auf der Kostenseite sorgen allerdings seit kurzem rückläufige Öl- und Rohstoffpreise sowie der eher nachgebende Euro/Dollar-Wechselkurs. Das Statistische Bundesamt meldete, dass die Einfuhrpreise für Energie und Rohstoffe noch nie von einem Monat zum nächsten so stark sanken wie im Oktober 2008.

Die Bundesregierung will der Rezession vor allem mit Maßnahmen zur Investitionsförderung begegnen. Dies ist auch nötig, wie ein Rückblick auf die letzte Rezession zeigt. Anlässlich der Unternehmensteuerreform von 2001 wurde der Körperschaftsteuersatz kräftig gesenkt (von 40 auf 25%) und die Abschreibungsbedingungen im Gegenzug verschlechtert. Hinzu kam die New-Economy-Krise, was die Investitionen drei Jahre in Folge einbrechen ließ. Das Volumen der Ausrüstungsinvestitionen lag 2003 schließlich um 16% unter dem von 2000.

Die Wiedereinsetzung der degressiven Abschreibung für die Jahre 2009 und 2010, diesmal mit einem Satz von 25%, setzt daher zwar prinzipiell an der richtigen Stelle an, um die Investitionsbereitschaft der Unternehmen anzuregen, es ist aber zu befürchten, dass die Wirkung – ebenso wie die befristete Aussetzung der Kfz-Steuer – in der aktuellen konjunkturellen Situation zu schwach sein wird, um eine rezessive Investitionsentwicklung zu verhindern. Daneben will der Bund Investitionen vorziehen, vor allem in das Straßen- und Schienennetz. Auch die Bundesbank erwartet, dass dieses Konjunkturpaket einen eher begrenz-

ten Effekt haben wird (vgl. o.V. 2008d). Weitere Stützungsmaßnahmen der Bundesregierung sind daher im Jahresverlauf wahrscheinlich.

Wenn die Investitionen rückläufig sind, wird auch das Wachstumspotential für die Leasinggesellschaften eingeschränkt. Es ist aber jetzt noch zu früh, um eine halbwegs belastbare Prognose für das Leasinggeschäft im Jahr 2009 abzugeben. Besonders schwer lässt sich die Entwicklung beim Leitprodukt des Leasings, den Straßenfahrzeugen, einschätzen. In diesem Segment hat es bereits in den letzten Monaten von 2008 tiefe Bremsspuren und auch ein Downsizing gegeben, und zwar nicht nur aus konjunkturellen Gründen, sondern vor allem auch wegen der Restwertproblematik. Großvolumige Autos waren auf dem Second-Hand-Markt nur noch schwer und zudem mit enormen Abschlägen auf den bis dahin üblichen Preis zu veräußern. Von den desaströsen Verhältnissen des Auto-Leasings in den USA, die auch hier mit Schlagzeilen wie »Bye-bye, Auto-Leasing« bedacht wurden, ist man zwar in Deutschland noch weit entfernt, weil hier nicht noch massenweise insolvente Kunden das Geschäft belasten. In den USA hat die Kreditkrise nach der dramatischen Schieflage bei Immobiliendarlehen und Problemen bei Kreditkartenschulden zuletzt auch auf die Autobanken übergreifen, die mit massiven Ausfällen bei Autofinanzierungen konfrontiert worden sind. Die Absatzflaute bei den großvolumigen Pkw, aber zunehmend auch im Segment der Nutzfahrzeuge, dürfte auch noch im Jahr 2009 die Geschäftsentwicklung des Mobilien-Leasings in Deutschland überproportional dämpfen; zudem ist mit höheren Finanzierungskosten zu rechnen. Hier macht sich bemerkbar, dass die Straßenfahrzeuge mit rund 64% einen sehr hohen Anteil am Mobilien-Leasing haben, während nur rund 28% der gesamtwirtschaftlichen Mobilieninvestitionen auf diese Fahrzeuge entfallen.

Soweit aus Publikationen der deutschen Autoindustrie zu erkennen ist, kann nicht damit gerechnet werden, dass Elektroautos und andere völlig neu konzipierte, verbrauchsarme Fahrzeuge schon 2009 in ausreichender Stückzahl auf den Markt kommen. Dies ist wohl erst ab dem Jahr 2010 zu erwarten. Immerhin zeigen aber einige deutsche Hersteller mit Kleinserien von Elektroautos, die sie schon per Leasing oder Miete in einigen Ballungsräumen weltweit auf die Straße gebracht haben, schon jetzt Flagge und demonstrieren damit wohin die Reise demnächst gehen wird. Das Interesse an den Fahrzeugen ist offenbar riesig. Für die 500 Exemplare, die Anfang des Jahres 2009 in Los Angeles und New York ausgeliefert werden, liegen bereits über 10 000 Bestellungen vor (vgl. o.V. 2008e). Das ist auch eine gute Nachricht für die Leasinggesellschaften, denn sie werden wieder gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Technologien sein, die im Gefolge knapper Energieressourcen in großer Zahl geordert werden. Das sind insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwach-

senden Rohstoffen und neue Generationen von Straßenfahrzeugen, Maschinen und Elektroanlagen. Auch früher wurden schon neue Technologien maßgeblich via Leasing verbreitet.

Die Bundesregierung will dafür sorgen, dass Deutschland ein Leitmarkt für Elektromobilität wird und dafür auch Fördermittel bereitstellen, im Jahr 2020 sollen eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen fahren (vgl. Tartler 2008). Nicht alle Leasinggesellschaften wollen oder können so lange warten. Einige haben sich schon Ende 2008 ganz oder teilweise vom Markt zurückgezogen, weil sie offenbar auf überschaubare Frist zu wenig Chancen für eine ausreichend ertragreiche Geschäftsentwicklung sehen.

Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist – wie immer – kaum einzuschätzen. Beim Transaktionsvolumen mit Immobilien war bereits in 2008 eine eher abwartenden Haltung der Akteure zu beobachten; angesichts der im letzten Quartal größeren Unsicherheit ist es wohl zu einem spürbaren Rückgang gekommen, der sich 2009 fortsetzen dürfte (vgl. Rußig 2008). Bei den gewerblichen Objekten werden sich die hohen Werte der beiden letzten Jahre wohl als extreme Ausreißer erweisen. Von den voraussichtlich bestenfalls stagnierenden Investitionen im Nichtwohnungsbau dürften kaum Impulse für das Immobilien-Leasing ausgehen; auch die Bereitschaft der Banken zur Finanzierung größerer Projekte dürfte kaum signifikant zunehmen.

Die deutsche Leasingindustrie konnte sich in den letzten Jahren an einer dynamischen Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten erfreuen. Sie profitierte von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, nicht nur mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Der Expansions-schwerpunkt lag dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen bzw. Joint Ventures. Da die Finanzkrise inzwischen auch diese Zielländer erreicht hat, wird 2009 wohl auch das Auslandsgeschäft der deutschen Leasingbranche an Dynamik verlieren, eventuell sogar schrumpfen.

In den über 45 Jahren, in denen das Leasing nun in Deutschland präsent ist, hat diese Investitionsalternative allerdings in konjunkturell schwierigen Zeiten ihre Marktanteile immer besonders deutlich steigern können, so zuletzt in den drei Jahren mit stark rückläufigen Investitionsausgaben von 2001 bis 2003. Gleichwohl stellt eine Rezession für die Leasinggesellschaften auch eine enorme Herausforderung dar, vor allem, wenn zugleich bei ihrer wichtigsten Produktgruppe nachhaltige Veränderungen stattfinden. Vor allem diejenigen, die solide aufgestellt sind, ein zukunftsorientiertes Geschäftsmodell aufweisen und sowohl ihre Kunden als auch ihre Finanziers von ihrem Pro-

dukt überzeugen können, werden ohne Blessuren bis zum nächsten Aufschwung durchhalten.

Literatur

- Birnbrich M. (2008), »Einzelhandel: Anhaltende Investitionsdynamik auch 2008 von Großunternehmen getragen«, *ifo Schnelldienst* 61(15), 41–45.
- Demberg, G., (2007), »Bund strebt Standardisierungen an«, *Handelsblatt*, 16. Oktober, B 12.
- Demberg, G., (2008), »Leasing mit im Paket«, *Handelsblatt*, 18. Juni, 29.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2007), »Ausrüstungsboom überschreitet den Höhepunkt – Geschäftserwartungen im Leasing tendieren zur Seite«, *ifo Schnelldienst* 60(23), 49–52.
- Hess, D. und D. Fockenbrock (2008), »Firmen machen sich fit für die Flaute«, *Handelsblatt*, 11. September, 3.
- Hild, R. (2008), »Kraftfahrzeuggewerbe«, in *VR Branchen special* Nr. 20, Dezember.
- Osman, Y. (2008), »Banken meiden Kommunen«, *Handelsblatt*, 26. November, 28.
- Prem, M. (2008), »Kreditklemme lässt Lkw-Geschäft einbrechen«, *merkur online*, 4. Dezember.
- Rußig, V. (2008), »Immobilienmakler«, *VR Branchen Special* Nr. 90, November.
- Städtler, A. (2008), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen Special* Nr. 64, Dezember.
- Tartler, J. (2008), »Koalition schiebt Elektroautos an«, *Financial Times Deutschland online*, 26. November.
- Uhlmann, S. (2008), »Marode Straßen, alte Schulen«, *Süddeutsche Zeitung*, 22. April, 21.
- Weichselberger, A. (2008), »Westdeutsche Industrie: Trotz konjunktureller Eintrübung weiteres Investitionsplus geplant«, *ifo Schnelldienst* 61(16), 29–34.
- Wollrab, S. (2008), »Deutsche Leasingbranche will von Finanzkrise profitieren«, *Reuters online*, 25. November.
- (o.V. 2008a), »Autozulieferern geht die Arbeit aus«, *Süddeutsche Zeitung*, 1. Dezember, 21.
- (o.V. 2008b), »MAN schränkt Produktion ein«, *Süddeutsche Zeitung*, 15. Oktober, 22.
- (o.V. 2008c), »Banken knausern mit Krediten«, *Handelsblatt*, 4. Dezember, 1.
- (o.V. 2008d), »Konjunktur in Deutschland«, *Deutsche Bundesbank, Monatsbericht*, November, 63.
- (o.V. 2008e), »Mini E stößt auf großes US-Kundeninteresse«, *autoflotte online*, 20. November.