ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Haunschild, Ljuba

Article

Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung

Leasing - Wissenschaft & Praxis

Provided in Cooperation with:
Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Leasing

Suggested Citation: Haunschild, Ljuba (2004) : Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung, Leasing - Wissenschaft & Praxis, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 2, Iss. 3, pp. 3-98

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/60278

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung

Dr. Ljuba Haunschild#

Inhalt

Verzeichnis der Abbildungen		5
Verzeichnis der Tabellen		8
1.	Einleitung	9
2.	Leasingformen und Leasingmarkt	12
2.1	Leasingformen	12
2.2	Steuerrechtliche Behandlung von Leasingverträgen	17
2.3	Zur Vorteilhaftigkeit von Leasingfinanzierungen	20
2.4	Der Leasingmarkt in Deutschland	22
3.	Ergebnisse der empirischen Untersuchung	25
3.1	Zielsetzung	25
3.2	Methodische Vorgehensweise	25
3.3	Strukturdaten der befragten Unternehmen	26
3.4	Nutzung von Leasing	30
3.5	Leasinggüter	33
3.6	Die Nutzer von Leasinggütern	37
3.7	Bisherige und zukünftige Entw icklung des Leasing in den Unternehmen	41
3.8	Aktuelle und zukünftige Bedeutung von Leasing	45
3.9	Gründe für Leasing	47
3.10	Auslöser für Leasingverträge	50

Wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Mittelstandsforschung Bonn.

3.11	Berücksichtigung des Leasing bei Investitionsvorhaben	52
3.12	Vertragsgestaltung bei Leasing	54
3.13	Auswirkungen des Leasing auf die Erreic hung finanzwirtschaftlicher Ziele	59
3.14	Zahl der Partner und Zufr iedenheit mit den Leas inggesellschaften	63
3.15	Auswirkungen des Leasing auf die Kreditfinanzierungsten	67
3.16	Gründe gegen Leasing	68
4.	Ergebnisse multivariater Analysen	71
4.1	Multivariate Analyse der Leasingneigung	71
4.2	Beschreibung der erhobenen Merkmale	72
4.3	Einflussfaktoren auf die Nutzung von Leasing	73
4.4	Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg	78
5.	Zusammenfassung	84
6.	Anhang	86
7.	Literaturverzeichnis	90

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung	1:	Struktur der Stichprobe nach den Hauptmerkmalen	28
Abbildung	2:	Struktur der Stichprobe nach ergänzenden Merkmalen	30
Abbildung	3:	Aktuelle Nutzung von Leasing nach Wirtschaftsbereichen	31
Abbildung	4:	Aktuelle Nutzung von Leasing nach der Zahl der Beschäftigten	32
Abbildung	5:	Aktuelle Leasingnutzung nach Entwicklung der Zahl der Beschäftigten	33
Abbildung	6:	Nutzung von Leasing nach Güterarten	34
Abbildung	7:	Leasinggüter nach Wirtschaftsbereichen	35
Abbildung	8:	Leasinggüter nach Beschäftigtengrößenklassen	36
Abbildung	9:	Anteil von Leasing in den jeweiligen Güterbereichen	37
Abbildung	10:	Nutzung von Leasing nach Anzahl der Güterarten	38
Abbildung	11:	Einfach-Nutzer und Leasingobjekte	38
Abbildung	12:	Nutzer-Typen nach Wirtschaftsbereichen	39
Abbildung	13:	Nutzer-Typen nach Beschäftigtengrößenklassen	41
Abbildung	14:	Entwicklung des Anteils von Leasing in den letzten fünf Jahren - nach Wirtschaftsbereichen	42
Abbildung	15:	Entwicklung des Anteils von Leasing in den letzten fünf Jahren - nach Beschäftigtengrößenklassen	43
Abbildung	16:	Entwicklung des Anteils von Leasing in den letzten fünf Jahren - nach Nutzer-Typen	43

Abbildung 17: Entwicklung des Anteils von Leasinggütern bei Leasingnehmern in den nächsten zwei Jahren - nach Güterarten 45

Abbildung 18: Gegenwärtige und zukünftige Bedeutung von Leasing 46

Abbildung 19: Gegenwärtige und zukünftige Bedeutung von Leasing nach der Zahl der Beschäftigten 47

Abbildung 20: Bedeutungsrangfolge von Motiven für Leasing 48

Abbildung 21: Bedeutung der Leasinggründe nach Beschäftigtengrößenklassen 49

Abbildung 22: Auslöser für Leasing-Verträge 50

Abbildung 23: Auslöser für Leasing-Verträge nach der Zahl der Beschäftigten 51

Abbildung 24: Vergleich des Leasing mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten bei Investitionsvorhaben - nach Wirtschaftsbereichen 52

Abbildung 25: Vergleich des Leasing mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten bei Investitionsvorhaben - nach Dauer der Leasingerfahrung 53

Abbildung 26: Vergleich des Leasing mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten bei Investitionsvorhaben - nach Nutzer-Typen 54

Abbildung 27: Bevorzugte Vertragsgestaltungen bei Mobilienleasing 55

Abbildung 28: Bevorzugte Vertragsgestaltungen beim Mobilien-Leasing - nach Beschäftigtengrößenklassen 57

Abbildung 29: Bevorzugte Vertragsgestaltung bei Immobilien-Leasing 59

Abbildung 30: Auswirkung von Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele 60

Abbildung 31: Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele nach Kennziffern 61

Abbildung 32: Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele - nach Beschäftigtengrößenklassen 62

Abbildung 33: Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele - nach Nutzer-Typen 63

Abbildung 34: Struktur der Leasingnehmer nach Anzahl der Leasinggesellschaften, mit denen eine Geschäftsbeziehung besteht 64

Abbildung 35: Zufriedenheit mit den Leistungen der "bedeutendsten" Leasinggesellschaft 65

Abbildung 36: Beurteilung der Leistungskomponenten von Leasinggesellschaften - nach Beschäftigtengrößenklassen 66

Abbildung 37: Gründe für die Ablehnung von Leasing 69

Abbildung 38: Bedeutung der finanzwirtschaftlichen Ziele nach Unternehmen mit und ohne Leasing-Verträge 71

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Einflussfaktoren auf die Existenz von Leasing 74

Tabelle 2: Einflussfaktoren auf den wirtschaftlichen Erfolg von Leasingunternehmen 80

1. Einleitung

Der strukturelle Wandel im Bankensektor in Folge des Ertragsverfalls, des technologischen Fortschritts und des Wettbewerbs setzt nicht nur die Banken unter Druck, sondern verändert auch die Finanzierungsbedingungen von Unternehmen. Das Risikobewusstsein der Banken ist durch die Konsolidierungserforderniss e zwangsläufig gestiegen, die Kreditvergabe orientiert sich stärker an dem damit verbundenen Risikogehalt und dem Erfolgsbeitrag für die Kreditinstitute. Diese Marktzwänge zur risikoadäquaten Preisdifferenzierung werden durch die neuen Eigenkapitalvorschriften für Banken, wie sie in dem Basel II-Akkord vorgesehen sind, noch verstärkt, da spätestens mit dem in Kraft treten der neuen aufsichtsrechtlichen Regelungen (voraussichtlich ab Anfang 2007) eine risikodifferenzierte Eigenkapitalunterlegung für Kredite zwingend wird.

Kleine und mittlere Unternehmen bekommen die langfristigen Auswirkungen der veränderten Kreditpolitik aber bereits jetzt in besonderem Maße zu spüren. Ihre Finanzierungsbedingungen sind gekennzeichnet durch eine schwache Eigenmittelausstattung. Bedingt durch die schlechte Konjunkturlage sind ihnen sehr enge Grenzen bei der Kapitalbildung aus den Erträgen gesetzt und sie erfüllen regelmäßig nicht die Voraussetzungen für die Inanspruchnahme von Kapitalmärkten.[1] Folglich sind sie viel stärker als Großunternehmen auf die bankmäßige Fremdfinanzierung angewiesen und am stärksten von gestiegenen Anforderungen für eine Kreditvergabe der Banken betroffen. Dass die Kreditvergabe der Banken bereits sehr viel restriktiver geworden ist, belegen zahlreiche Befragungen und Analysen sowohl auf der Nachfrage- als auch auf der Angebotsseite.

Die mittlerweile in einer großen Zahl vorliegenden Unternehmensbefragungen zu Veränderungen des Kreditverhaltens der Banken für mittelständische Unternehmen kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, dass immer mehr Unternehmen Schwierigkeiten haben, die bankinstitutsseitigen Bonitätsanforderungen für eine Kreditvergabe zu erfüllen.[2] Z.B. hatten nach der Gemeinschaftsumfrage der KfW

---

1 Vgl. Kokalj/Paffenholz (2002), S. 109.

2 Vgl. Siemens Financial Services (2002) und (2003); KfW (2002) und (2003); DZ Bank (2003); BDI (2003); DIHK (2002); Impulse/Dresdner Bank (2002); Hott/Kunkel (2003), S. 51ff.; ASU (2003); Paul/Stein (2003), S. 417ff.; DSGV (2002) und (2003); Hommel/Schneider (2003), S. 52ff.; Russ (2002), S. 28f.

und zahlreicher Wirtschaftsverbände im Jahre 2002 bereits 45 % der Unternehmen Probleme, Bankkredite zu erhalten, ein Jahr zuvor waren es noch 32 % gewesen.[3] Ebenso eindeutig bestätigen die Untersuchungsbefunde den Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Kreditvergabebereitschaft, und zwar dergestalt, dass kleinere Unternehmen besonders häufig von einer restriktiven Kreditvergabe betroffen sind.[4] Die in Jahrzehnten unter den gegebenen wirtschaftlichen, steuerrechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen gewachsene Präferenz der mittelständischen Unternehmen für Bankkredite hat bei diesen zu einer einseitigen, stark kreditlastigen Finanzierungsstruktur mit niedrigen Eigenkapitalquoten geführt, die sich nunmehr bei wachsendem Insolvenzrisiko und gestiegenem Risikobewusstsein der Banken für viele als problematisch erweist.

Zu vergleichbaren Befunden kommen auch Befragungen auf der Angebotsseite. So führt die Europäische Zentralbank seit Anfang 2003 eine vierteljährliche Bankenumfrage zum Kreditgeschäft (Bank Lending Survey) durch, die die angebots- und nachfrageseitigen Determinanten der Kreditentwicklung erfasst. Die Ergebnisse für Deutschland zeigen, dass die Banken ihre Kreditrichtlinien nunmehr zum vierten Mal in Folge verschärft haben. [5] Die Verschärfungen fielen zwar jeweils geringer aus als in dem Vorquartal [6], zu berücksichtigen ist jedoch, dass es sich dabei um Verschärfungen der Bonitätsanforderungen von einem beständig gestiegenen Niveau aus handelt.

Auch die ökonometrischen Untersuchungen der Deutschen Bundesbank[7] (2002) sowie von Nehls/Schmidt (2003) [8] zur Entwicklung der Bankkredite an Unternehmen und Selbständige kommen zu dem Ergebnis, dass die schwache Kreditentwicklung nicht allein auf eine konjunkturbedingt verhaltene Kreditnachfrage, sondern auch auf eine restriktivere Kreditvergabe der Banken zurückzuführen ist.

---

3 Vgl. KfW (2002), S. 4 und (2003), S. 9.
4 Vgl. KfW (2003), S. 11 und Hott/Kunkel (2003), S. 52.
5 Vgl. Deutsche Bundesbank (2003a), S. 69 ff., (2003b), S. 23 ff. und (2003d), S. 32 f.
6 Vgl. Deutsche Bundesbank (2003b), S. 30.
7 Vgl. Deutsche Bundesbank (2002), S. 31ff.
8 Vgl. Nehls/Schmidt (2003).

Angesichts der im letzten Jahrzehnt deutlich verschlechterten Ertrags- und Finanzierungsverhältnisse kleiner und mittlerer Unternehmen [9] und damit einem gestiegenem Kreditrisiko wächst bei kleinen und mittleren Unternehmen die Notwendigkeit nach einer diversifizierten und ausgewogenen Finanzierungsstruktur, da finanzwirtschaftliche Kennzahlen die Grundlage des Rating bilden und somit in hohem Maße bonitätsbestimmend sind. Neben der Stärkung der Selbstfinanzierungskraft und der Eigenmittelbasis ist daher insbesondere auch die Erschließung und Nutzung anderer Fremdfinanzierungsquellen gefragt, um die Risiken der hohen Kreditlastigkeit einzudämmen. Hier kommt für die Finanzierung von Investitionen insbesondere Leasing in Betracht. Mit einer mehr als 40jährigen Markthistorie und der hohen volkswirtschaftlichen Relevanz, die die Leasingbranche mittlerweile erreicht hat, ist Leasing zwar kein neuartiges Finanzierungsinstrument, ihm wird jedoch von Seiten der Unternehmen ein hoher Bedeutungszuwachs zugesprochen.[10]

Vor diesem Hintergrund ist auch die wiederholt geführte Diskussion über die unterschiedlichen Modelle und Gesetzesentwürfe zur Reform der Gewerbesteuern und die darin vorgesehene Hinzurechnung von Leasingraten in die Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer zu sehen.[11] Es erscheint geradezu kontraproduktiv, wenn eine der wenigen tatsächlich vorhandenen Alternativen für die Investitionsfinanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen durch eine derartige Gestaltung der geplanten Gewerbesteuerreform steuerlich belastet würde. In einer detaillierten Analyse der Auswirkungen einer Besteuerung von Leasingraten auf die Finanzierungsbedingungen der Unternehmen weisen Hartmann-Wendels/Klein/Suchy (2003)[12] nach, dass eine steuerliche Hinzurechnung von Leasingraten zum Gewerbeertrag zu einer deutlichen Verteuerung des Leasing führt, womit diese Finanzierungsalternative an Vorteilhaftigkeit einbüßt. Der dadurch induzierte Rückgang der Leasingfinanzierung lässt sich in Anbetracht der geringen Eigenkapitalisierung mittelständischer Unternehmen nicht durch eine Ausweitung der Kre-

---

9 Siehe hierzu die größenspezifische Bilanzstatistikanalyse: Deutsche Bundesbank (2003c), S. 29ff. oder die DSGV-Auswertungen der Bilanzdaten der Firmenkunden der Sparkassenorganisation, DSGV (2002) und (2003).

10 Vgl. KfW (2003), S. 41f.; Siemens Financial Services (2003), S. 32 und (2002), S. 69ff.; BDI (2003), S. 144f.; Börner/Grichnik (2003), S. 687.

11 Vgl. BDL (2003a), (2003b) und (2003c); Schackmann-Fallis (2004), S. 31ff.; Städtler (2003), S. 10ff.; o.V. (2002c), S. 25; Koenen (2003a), S. R3 und (2003b), S. B8; Köhler (2003a), S. B7, (2003b), S. 18 und (2003c), S. B1; Bogenschütz (2003), S. B5; Eisolt (2003), S. 156ff.

12 Vgl. Hartmann-Wendels/Klein/Suchy (2003).

ditaufnahme vollständig substituieren, so dass sich deren Finanzierungssit uation noch verschärfen würde. Dies e eindeutig negative Auswirkung auf Unternehmensebene hat erhebliche volk swirtschaftliche Konsequenzen. Prognosen nach dem RWI-Konjunkturmodell kommen zu dem Ergebnis, dass bei einem geschätzten steuerinduzierten Rückgang der nicht substituierbaren Leasinginvestitionen von 5 % bis zu 10 % mit ca. 100.000 bis 200.000 Arbeitslosen mehr zu rechnen ist, mithin eine Änder ung der derzeiti gen steuerlichen Behan dlung von Leasing nicht ratsam ist.[13]

Ziel der vorliegenden Studie ist es, die Nutzung von Leasing auf Mittelstandsrelevanz und eventuelle größenspezifische Un terschiede zu untersuchen. Nebe n der Motivlage für Leasing wird die Zufriedenhei t der Leasingnehmer mit diesem Finanzierungsinstrument in Hinsicht auf die intendierten finanzwirtschaftlichen Ziele, ihre Leasingerfahrung sowie die Routin emäßigkeit der Berücksichtigung von Leasing bei Finanzierungs entscheidungen anhand einer schriftlichen Unte rnehmensbefragung ermittelt. Darüber hinaus werden die zukünftige Rolle von Leasing nebst bisherigen Aus wirkungen auf die Kreditfinanz ierung beleuchtet und Präferenzen bei den Vertragsformen für Leasing erfragt. Hintergrund der Studie sind einerseits die oben erw ähnten Veränderungen auf den Kredit märkten, andererseits die z ukünftigen steuerlichen Rahm enbedingungen für Leas ing. Letztere haben durch die anstehende Gewerbesteue rreform sowie Änderungen des Einkommensteuergesetzes mehrfach zu einer Ve runsicherung der Unternehmen hinsichtlich der künftigen gewerbesteuerlichen Behandlung der Leasingalternative geführt ("Leasingsteuer") und das Vertrauen in verlässliche Rahmenbedingungen geschwächt.

2. Leasingformen und Leasingmarkt

2.1 Leasingformen

In der Literatur wird der Begriff Leasing ni cht einheitlich definiert. Die Vielzahl der Betrachtungsweisen und der Er scheinungsformen von Leasing lässt auch keine umfassende, allgemeingültige Definition zu. [14] Einigkeit herrscht darüber, dass im

---

13 Vgl. Hartmann-Wendels/Klein/Suchy (2003), S. 75.

14 Vgl. Büschgen (1998a), S. 2.

Kern unter Leasing eine besondere Form einer zeitlich begrenzten Vermietung von Wirtschaftsgütern zu verstehen ist. [15] Leasing lässt sich daher am ehesten durch die Ausgestaltungsformen erschließen. Dabei besteht eine Vielzahl von Klassifizierungsmöglichkeiten. Hier wird nur kurz auf einige wenige Grundformen und Systematisierungskriterien eingegangen, die für das Verständnis der nachfolgenden empirischen Auswertung sowie die Einordnung der Befragungsgruppe und -ergebnisse in den Gesamtkontext des Leasingmarktes von Relevanz sind.

- **Voll- und Teilamortisationsverträge**

In Hinsicht auf die Befragungsziele ist der Vertragstyp ein zentrales Differenzierungskriterium. Hierbei unterscheidet man nach dem Amortisationsgrad des Leasingobjektes während der Grundmietzeit zwischen Vollamortisations- und Teilamortisationsverträgen.[16] Beim Vollamortisationsvertrag werden die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Leasingobjekts sowie alle weiteren Kosten des Leasinggebers (Nebenkosten, Finanzierungskosten, Gewinnspanne) während der unkündbaren Grundmietzeit durch die Zahlungen des Leasingnehmers gedeckt. Bei Teilamortisationsverträgen wird durch die Leasingzahlungen während der unkündbaren Grundmietzeit keine vollständige Amortisation erreicht, es verbleibt ein noch nicht amortisierter Restwert, dessen Deckung erst durch weitere vertragsgemäße Leistungen nach Ablauf der Grundmietzeit gewährleistet wird. Die Bezeichnung Voll- und Teilamortisationsvertrag bezieht sich nur auf den Amortisationsgrad während der Grundmietzeit, denn sowohl bei Voll- als auch bei Teilamortisationsverträgen schuldet der Leasingnehmer dem Leasinggeber die volle Amortisation.

Vollamortisationsverträge lassen sich weiter unterteilen in Verträge mit und ohne Optionsvereinbarungen. Werden keine Optionen vereinbart, so muss der Leasingnehmer das Leasingobjekt nach Ablauf der Grundmietzeit an den Leasinggeber zurückgeben. Verträge mit Optionen beinhalten in der Praxis eine Kaufoption oder Mietverlängerungsoption, wobei diese Optionen alternativ oder zusammen vereinbart werden können. Die Kaufoption berechtigt den Leasingnehmer, das Leasinggut im Anschluss an die Grundmietzeit zu einem bei Vertragsabschluss festge-

---

15 Vgl. Bitz/Niehoff (2002), S. 344; Engel (1997), S. 27; Spittler (2002), S. 17; Feinen (2002a), S. 1.

16 Siehe für folgende Darstellung z.B. Büschgen (1998c), S. 35 ff.; Engel (1997), S. 61ff.; Spittler (2002), S. 44ff.; Kettner (2002), S. 1519f.

legten Preis zu erwer ben. Die Mietverlängerungsopt ion berechtigt den Leasingnehmer zu einer Verlängerung des Leasingvertrages, wobei die Anschlussleasingraten ebenfalls bei Vertrag sschluss auf Basis des Werteverzehrs festgelegt werden. Der Leasingnehmer kann seine Option ausüben, muss es aber nicht. Macht er von diesen Rechten keinen Gebr auch, so ist das Leasingobjekt an den Leasinggeber zurückzugeben.

Bei Teilamortisationsverträgen sind drei Varianten üblich: Verträge mit Andienungsrecht, mit Mehrerlösbeteiligung und mit Kündigungsrecht. Verträge mit Andienungsrecht räumen dem Leasinggeber das Recht ei n, nach Ende der Grundmietzeit vom Leasingnehmer den Kauf des Leasingobjekts zu einem bei Vertragsabschluss vereinbarten Preis zu verlangen, falls keine Mietverlängerung zus tande kommt. Dem Leasingnehmer wird dabei k ein Optionsrecht auf Mietverlängerung oder Kauf eingeräumt.

Verträge mit Mehrerlösbetei ligung beinhalten, dass das Leasingobjekt nach Ende der Grundmietzeit obligator isch durch den Leasinggeber selbst oder auf dessen Weisung veräußert wird. Je nac h Höhe des erzielten Veräuß erungserlöses sind zwei Fälle zu unterscheiden: Übersteigt der Verkaufserl ös den vertraglich festgelegten kalkulatorischen Restwert, so is t der Leasingnehmer an diesem Mehrerlös i.d.R. mit 75 % zu beteiligen, bei einem Mindererlös muss der Leasingnehmer hingegen den vollen Differenzbetr ag zwischen Restamortisationswert und Veräußerungserlös an den Leasinggeber leisten (Nachschusspflicht).

Verträge mit Kündigungsrecht werden auf unbestimmte Zeit geschlossen. Auch hierbei wird für die steuerliche Zurechnung des Leasingobjekts beim Leasinggeber eine Mindestlaufzeit von 40 % der betri ebsgewöhnlichen Nutzungsdauer vereinbart, nach deren Ablauf der Leasingnehmer frühestens kündigen kann. Bei Kündigung muss der Leasingnehmer eine Abschlusszahlung leis ten, die den Res twert übersteigt. Die Kündigungstermine und di e entsprechend gestaffelten Absc hlusszahlungen werden bereits bei Vertragsabschluss vereinbart. Ein durch Verkauf oder anderweitige Verwertung erreichter Nettoerlös des Leasinggebers wird dem Leasingnehmer i.d.R. bis zu 9 0 % auf seine Absc hlusszahlung angerechnet. Übersteigen die gezahlten Leasingraten und der Veräuß erungserlös die Gesamtkosten des Leasinggebers, steht diesem der gesamte Überschussbetrag zu.

Neben diesen reinen Vertragstypen haben sich in der Praxis als branchen- bzw. güterspezifische Abwandlungen besondere Vertragstypen herausgebildet, z.B. für das Leasing von Kraftfahrzeugen[17] oder von Computern und Software[18], auf die hier nicht näher eingegangen wird.

Als weitere Systematisierungskriterien von Leasing sind zu nennen: die Differenzierung nach den Leasingobjekten, nach Art des Leasingnehmers, nach dem Leistungsumfang des Leasinggebers, nach den beteiligten Parteien und nach dem Wirtschaftsraum[19], auf die im Folgenden kurz eingegangen wird.

- **Mobilien- und Immobilienleasing**

Bei der Unterteilung nach Leasingobjekten wird grundsätzlich zwischen Immobilien- und Mobilienleasing unterschieden.[20] Beide Kategorien lassen sich je nach gewünschtem Detaillierungsgrad tiefer untergliedern. Für allgemeine Marktüberblicke wird das Mobilienleasing üblicherweise in die Kategorien Kraftfahrzeuge mit den Unterkategorien PKW, LKW, sonstige Fahrzeuge (Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge), Büromaschinen inklusive EDV, Nachrichten- und Signaltechnik, Maschinen und maschinelle Anlagen eingeteilt.[21] Beim Immobilienleasing unterscheidet man z.B. nach Geschäfts-, Büro-, Produktions- und Lagergebäuden. Diese Unterteilung wurde auch für die Unternehmensbefragung des IfM gewählt, wobei das Immobilienleasing nicht weiter differenziert erfasst wurde.

- **Kundengruppen**

Nach Art des Leasingnehmers wird zwischen gewerblichen Leasingnehmern, privaten Leasingnehmern (häufig als Konsumentenleasing bezeichnet) und öffentlichen Leasingnehmern - überwiegend Kommunalleasing[22] - unterschieden. Diese Einteilung ist für unsere Untersuchung allerdings nicht trennscharf, weil sich die Befragung an Unternehmen richtete, worunter auch nicht gewerbliche Unternehmen (wirtschaftlich selbständige Privatpersonen, z.B. Freiberufler) fallen, so dass

---

17 Vgl. Berninghaus (1998), S. 393ff.; Lützenkirchen (2000), S. 231ff.; Engel (1997), S. 144ff.; Tacke (1993), S. 151ff.; Bartsch (1997), S. 78ff.

18 Vgl. Beckmann (1998), S. 407ff.; Engel (1997), S. 167ff.; Bartsch (1997), S. 101ff.

19 Vgl. Büschgen (1998a), S. 6ff.

20 Zu den jeweiligen Spezifika siehe z.B. Büschgen (1998c), S. 35ff. und (1998d), S. 48ff.; Fohlmeister (2000), S. 277ff.; Engel (1997), S. 175ff.; Feinen (2002b), S. 646ff.

21 Vgl. BDL (2003d).

22 Vgl. hierzu Feinen (2000), S. 333ff.

genauer von privaten Unternehmen als Leas ingnehmer zu sprechen wäre. Die gewerblichen Leasingnehmer bzw. Unternehmen als Leas ingnehmer lassen sich weiter sektoral oder tiefer nach Branchen untergliedern. Die IfM-Befragung richtete sich an (potenzielle) Leasingnehmer aus den Sektoren Verarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Verkehr und Nachrich tenübermittlung, Handel, Unt ernehmensnahe Dienstleistungen sowie Sonstige Dienstleistungen.

- **Direktes und indirektes Leasing**

Nach den beteiligten Partei en wird zwischen direktem und indirektem Leasing unterschieden.[23] Beim direkten Leasing besteht eine unmittelbare vertragliche Beziehung zwischen dem Hersteller oder Händle r (Herstellerleasing) und Leas ingnehmer, beim indirekten Leasing wird eine in stitutionelle Leasinggesellschaft zwischengeschaltet. Die Leasinggesellschaften lassen sich wiederum nach den oben erwähnten Güterkategorien einteilen in Mobilien-Leasinggesellschaften, die selbständig verwertbare Investitionsgüter im W ege des Leasing anbieten, und Immobilien-Leasinggesellschaften, die Gebäude o der Betriebsanlagen als Leasingobjekte aufweisen. Je nach Spezialisierung auf bestimmte Leasingobjekte lassen sich Mobilien-Leasing gesellschaften noch weiter di fferenzieren, z.B. Fahrzeug-Leasinggesellschaften oder Computer-Leasinggesellschaften. Ein weiteres Klassifizierungskriterium von Leasingges ellschaften stellt deren Bindung an den Hersteller von Wirtschaftsgütern dar: He rstellerabhängige Leasinggesellschaften bieten eine Leasingfinanzier ung nur für die Wirtschafts güter eines oder mehr erer Hersteller an, häufig sind dies k onzerneigene Leasinggesellschaften (Hersteller-Leasinggesellschaften). Unabhängige Leasinggesellschaften sind nic ht an bestimmte Hersteller gebunden, der Leasingnehmer kann den Hersteller frei wählen. Diese Kriterien spielen hins ichtlich des Untersuchungsziels keine Rolle und wurden daher nicht in den Fragenk atalog aufgenommen. Gleiches gilt für die Klassifizierung nach dem Wirtschaftsgebiet in nationales und gren züberschreitendes Leasing, insbesondere in der speziell en Ausprägung des US-Cross-Border-Leasing. Letzteres basiert im wesent lichen auf einer Ausschöpfung von Steuerarbitragemöglichkeiten und gewinnt auf G rund der transaktions kostenbedingten

---

23 Vgl. z.B. Büschgen (1996), S. 56.

hohen Mindestgeschäftsvolumina insbesondere im Kommunalbereich an Bedeutung.[24]

- **Serviceleistungen**

Die Differenzierung nach dem Leistungsumfang des Leasinggebers hingegen findet Eingang in die Untersuchung, da die Dienstleistungskomponente auch in Hinsicht auf die Funktion von Leasing von Bedeutung ist. Brutto-Leasing, auch Service-Leasing genannt, beinhaltet neben der reinen Nutzungsüberlassung zusätzliche Leistungen des Leasinggebers. Je nach dem, wie umfangreich die mit der Beschaffung, Verwaltung und Wartung des Leasingobjekts von dem Leasinggeber übernommenen Dienstleistungen für den Leasingnehmer sind, wird auch von einem Full-Service-Leasing gesprochen, z.B. die Übernahme des Fuhrpark- oder Flottenmanagements für den Leasingnehmer.[25] Beim Netto-Leasing beschränkt sich hingegen die Leistung des Leasinggebers auf die Überlassung des Leasingobjekts nebst der damit verbundenen Finanzierungsfunktion.

2.2 Steuerrechtliche Behandlung von Leasingverträgen

Ein wesentliches Charakteristikum von Leasing ist das Auseinanderfallen von rechtlichem Eigentum und Besitz bzw. Nutzung des Leasingobjekts.[26] Dies hat weitreichende Konsequenzen für die bilanzielle Zurechenbarkeit des Leasingobjekts, insbesondere die steuerbilanzmäßige Zurechenbarkeit ist von größter Bedeutung. Mit dem BFH-Urteil vom 26.1.1970 und den darauf beruhenden Leasing-Erlassen der Finanzverwaltung erfolgte die Klärung der steuerlichen Behandlung verschiedener Vertragstypen für Mobilien- und Immobilienleasing. Demnach sind Leasinggegenstände demjenigen zuzurechnen, der wirtschaftlicher Eigentümer ist. Für die Frage, wann wirtschaftliches Eigentum vorliegt, wurden Kriterien aufgestellt, anhand derer die Zurechnung bei Vollamortisationsverträgen (Vollamortisations-Erlass Mobilien vom 19.4.1971, Vollamortisations-Erlass Immobilien vom 21.3.1972) und Teilamortisationsverträgen (Teilamortisations-Erlass Mobilien vom

---

24 Vgl. Restani/Brune (2003), S. 112f.; Bühner/Sheldon (2001), S. 315ff.; Siebert (2003), S. 106ff.; Marek (2001b), S. 124f.

25 Vgl. Lützenkirchen (2002), S. 634ff.

26 Vgl. Seifert (2000), S. 33ff.

22.12.1975, Teilamortisations-Erlass Immobilien vom 23.12.1991) zu erfolgen hat.[27]

Für die regelmäßig angestrebte steuerliche Zurechnung beim Leasinggeber muss die Grundmietzeit mindestens 40 % und nicht mehr als 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasingobjekts (bemessen nach den Sätzen der amtlichen AfA-Tabellen) betragen. Diese Grenzwerte gelten sowohl für Voll- als auch für Teilamortisationsverträge. Bei kürzerer oder längerer Grundmietzeit liegt aus steuerrechtlicher Sicht das wirtschaftliche Eigentum immer beim Leasingnehmer, da dieser nach dem grundsätzlichen Prüfkriterium für wirtschaftliches Eigentum die Chancen und Risiken der Wertentwicklung des Leasingobjekts trägt. Dies gilt für alle optionsrechtlosen Verträge.

Sind bei Vollamortisationsverträgen Optionen vereinbart, so müssen für die Zurechnung zum Leasinggeber weitere Anforderungen erfüllt sein. Bei einer Kaufoption darf für eine Zurechnung zum Leasinggeber der Kaufpreis bei Ausübung der Option den Restbuchwert bei linearer Abschreibung nach der amtlichen AfA-Tabelle oder den niedrigeren gemeinen Wert zum Veräußerungszeitpunkt nicht unterschreiten, andernfalls ist das Leasingobjekt dem Leasingnehmer zuzurechnen. Bei einer Mietverlängerungsoption muss für die Zurechnung zum Leasinggeber die Anschlussmiete so bemessen sein, dass sie mindestens den nach linearen Abschreibungen ermittelten Restbuchwert oder den niedrigeren gemeinen Wert ergibt.

Bei Teilamortisationsverträgen mit Andienungsrecht des Leasinggebers, aber ohne Optionsrecht des Leasingnehmers ist der Leasingnehmer verpflichtet, auf Verlangen des Leasinggebers das Leasingobjekt zu einem bei Vertragsschluss festgelegtem Preis zu kaufen, sofern eine Vertragsverlängerung nicht zustande kommt. Bei dieser Vertragsgestaltung ist das Leasingobjekt dem Leasinggeber zuzurechnen. Bei Verträgen mit Aufteilung des Mehrerlöses wird das Leasingobjekt nach Beendigung der Grundmietzeit durch den Leasinggeber veräußert. Werden durch den Veräußerungserlös nicht die Gesamtkosten des Leasinggebers abzüglich der geleisteten Leasingraten gedeckt, so muss der Leasingnehmer eine Abschlusszahlung in Höhe des verbleibenden Differenzbetrages zahlen. Wird bei

27 Siehe hierzu z.B. Engel (1997), S. 195ff.; Christen (2000), S. 99ff.

der Veräußerung ein höherer Erlös erzielt als der noch nicht amortisierte Restwert, so ist für die steuerliche Zurechnung die Aufteilung des Mehrerlöses maßgeblich. Erhält der Leasingnehmer bis zu 75 % des Mehrerlöses, so ist das Leasingobjekt dem Leasinggeber, bei einem vereinbarten Anteil des Leasingnehmers von mehr als 75 % dem Leasingnehmer zuzurechnen. Bei Teilamortisationsverträgen mit Kündigungsrecht des Leasingnehmers und Anrechnung des Veräußerungserlöses auf die vom Leasingnehmer zu leistende Abschlusszahlung kann der Leasingnehmer frühestens nach Ablauf der Grundmietzeit kündigen, wobei er dann eine Abschlusszahlung zu leisten hat, die dem Restamortisationswert inklusive der noch nicht gedeckten anderen Kosten des Leasinggebers entspricht. Auf die Abschlusszahlung werden ihm 90 % des vom Leasinggeber erzielten Veräußerungserlöses angerechnet. Deckt der anzurechnende Teil zuzüglich der entrichteten Leasingraten nicht die Gesamtkosten des Leasinggebers, so ist der Differenzbetrag vom Leasingnehmer als Abschlusszahlung zu leisten, bei einer positiven Differenz steht diese in vollem Umfang dem Leasinggeber zu. Die steuerliche Zurechnung des Leasingobjekts erfolgt bei kündbaren Verträgen mit Anrechnung des Verkaufserlöses beim Leasinggeber.

Diese Gestaltungsmöglichkeiten, die mit den Leasingerlassen hinsichtlich der steuerlichen Zurechnung geregelt wurden, beschränken nicht die Gestaltungsfreiheit der Vertragsparteien, sie schaffen lediglich bei Einhaltung der dort formulierten Vorgaben Sicherheit in Hinsicht auf die steuerliche Zurechnung. Bei nicht erlasskonformen Vertragskonstruktionen wird das wirtschaftliche Eigentum und damit die Zurechenbarkeit von der Finanzverwaltung als Einzelfall geprüft, womit bei Vertragsschluss keine Rechtssicherheit gegeben ist. Aus diesem Grunde werden von den Leasinggesellschaften regelmäßig erlasskonforme Vertragskonstruktionen angeboten, die eine Zurechnung des Leasingobjekts beim Leasinggeber gewährleisten.

Die steuerliche Zurechnung hat weitreichende Folgen für Leasingnehmer und Leasinggeber. So folgt in der Praxis die handelsbilanzielle Abbildung der steuerrechtlichen Behandlung, d. h. dem Grundsatz der Zurechnung nach dem wirtschaftlichen Eigentum. Prinzipiell gilt dies auch bei Anwendung internationaler

Rechnungslegungsstandards (z.B. IAS), wobei hier im Einzelfall abweichende Zurechnungsregeln gelten, was sich als problematisch erweisen kann.[28]

Bei erlasskonformen Leasingverträgen weist der Leasinggeber in der Steuer- und Handelsbilanz das Leasingobjekt aus und schreibt es über die gewöhnliche Nutzungsdauer ab, die Steuer- und Handelsbilanz des Leasingnehmers bleibt hingegen unberührt. Der Leasingnehmer erfasst die Leasingraten in seiner Gewinn- und Verlustrechnung als Aufwand, der steuerlich als Betriebsausgabe abzugsfähig ist. Daraus können bei einer Partialbetrachtung steuerliche Vorteile resultieren, insbesondere aus dem Gewerbesteuereffekt, da die in den Leasingraten enthaltenen Zinsen bislang nicht wie bei Krediten als Dauerschuldzinsen zur Hälfte als Hinzurechnungsbeträge in die Bemessungsgrundlage der Gewerbesteuer eingehen.

2.3 Zur Vorteilhaftigkeit von Leasingfinanzierungen

Während in der Praxis der Markterfolg von Leasing über dessen Nutzen längst entschieden hat, wird in der Literatur über die generelle Vorteilhaftigkeit von Leasing durchaus kontrovers diskutiert. Ziel der vorliegenden Untersuchung ist jedoch nicht eine weitere theoretische Auseinandersetzung über Kostenvergleiche zwischen Leasing und kreditfinanziertem Kauf (quantitative Vergleichsrechnungen) sowie über die Modellierung qualitativer Vergleiche, sondern die empirische Überprüfung, aus welchen Gründen sich Unternehmen unterschiedlicher Größenklassen für Leasing entscheiden und ob aus ihrer Sicht der Leasingeinsatz Auswirkungen auf die Finanzierungslinien bei Banken nach sich gezogen hat. Für die theoretische Auseinandersetzung und den Nachweis der Vorteilhaftigkeit sowohl unter kostenmäßigen als auch qualitativen Aspekten sei hier auf die einschlägige Literatur verwiesen.[29] An dieser Stelle soll die Feststellung genügen, dass sich ein allgemeingültiges Urteil zur Vorteilhaftigkeit von Leasing nicht fällen lässt, sondern ein Wirtschaftlichkeitsvergleich stets von den einzelbetrieblichen Prämissen und Nutzenwerten abhängt. Die steuerliche Vorteilhaftigkeit, die insbesondere auf dem

---

28 Vgl. Helmschrott (2000), S. 231ff.; Feinen (2002a), S. 91ff.; Mellwig (2000), S. 67ff.; Kirsch (2003), S. 500ff.

29 Vgl. Büschgen (1998e), S. 801ff.; Spittler (2002), S. 61ff.; Tacke (1993), S. 6ff.; Bitz/Niehoff (2002), S. 349ff.; Buhl (2001), Sp. 1489ff.; Feinen (2002a), S. 79ff.; Mudersbach (2000), S. 205ff.; Kratzer/Kreuzmair (1997), S. 128ff.; Bartsch (1997), S. 39ff.; Bieg (1997), S. 434ff.

gewerbesteuerlichen Effekt beruht, die Preisvorteile, die sich aus der Beschaffungs- und Verwertungskompetenz von Leasinggesellschaften ergeben oder die Preisvorteile, die sich aus den eventuell günstigeren Refinanzierungskosten der Leasinggesellschaften, deren besserer Objektkenntnisse und somit eventuell höherer Relevanz von objektbezogenem Rating des Leasingnehmers ergeben, sind in diese Vergleichsrechnung einzubeziehen.

Die Komplexität von Kostenvergleichen dürfte insofern prinzipiell keine nennenswerte Rolle mehr spielen, weil zahlreiche EDV-unterstützte Kalkulationsprogramme auf dem Markt sind, mit denen sich ein Finanzierungsvergleich auch bei Variation der Prämissen und der angenommenen Zahlungsströme durchführen lässt. Es sei aber darauf verwiesen, dass es für kleine und mittlere Unternehmen eher ein Problem sein dürfte, die für komplexe Vergleichsrechnungen notwendigen relevanten zukünftigen Zahlungsströme vollständig mit einer bestimmten Prognosegüte bereitzustellen als die Vergleichsrechnung an sich durchzuführen. Die empirische Forschung zu den Planungsinstrumenten lässt erkennen, dass kleine und mittlere Unternehmen häufig kein detailliertes Rechnungs- und Planungswesen (Liquiditäts-, Investitions-, Finanzplanung)[30] aufweisen und bei Kostenvergleichen von Finanzierungsalternativen nach vereinfachten Kriterien, z.B. dem Effektivzins, entscheiden.[31] Auch viele im Internet angebotene Kalkulationsdienste zu Leasing beschränken sich auf den relativ einfachen Vergleichsmaßstab der Effektivverzinsung.

Neben dem reinen Kostenvergleich sind auch qualitative Aspekte entscheidend für die Vorteilhaftigkeit einer Finanzierungsalternative. Unter die qualitativen Faktoren fallen Argumente wie die liquiditätsschonende Wirkung von Leasing, weil mit Leasing eine 100%ige Finanzierung möglich ist und eine Vorfinanzierung der gesamten Investitionssumme vermieden wird, auch werden damit die im betrieblichen Prozess gebundenen Mittel gesenkt. Investition und Finanzierung laufen bei Leasing beide außerhalb der Bilanz, womit die Bilanzkennzahlen, insbesondere der Verschuldungsgrad als wichtiger Einflussfaktor bei der Bonitätsbeurteilung, nicht berührt werden und der Kreditspielraum erhalten bleibt. Ferner wird der Pay-as-you-earn-Effekt herausgehoben, womit gemeint ist, dass Leasingzahlungen

30 Vgl. Impulse/Dresdner Bank (2002); BDI (2003), S. 142f.
31 Vgl. Siemens Financial Services (2003), S. 22ff.

aus den laufenden Erträgen der Investition erwirtschaftet werden und somit die Zahlungsströme parallel verlaufen. Die feststehenden Leasingzahlungen wiederum bilden für das Unternehmen eine feste und sichere Kalkulationsgrundlage für die gesamte Vertragsdauer und reduzieren damit die Planungsunsicherheit auf der Kostenseite. Die feste Kalkulationsgrundlage bleibt auch bei Vereinbarung degressiver, progressiver oder nutzungsabhängiger Leasingraten bestehen. Ferner kann mit Leasing das Überalterungsrisiko von Investitionsgütern gemindert werden, da bei erlasskonformen Leasingverträgen die Leasingdauer kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer und der Entschluss zur Erneuerung der Anlage nach Ende der Leasingzeit leichter fällt. Auch die vielfach bei Computer- und Softwareleasing angebotenen Austauschoptionen mindern das Risiko der technischen Überalterung. Von besonderer Bedeutung können Serviceleistungen der Leasinggesellschaft sein, die neben der reinen Beschaffung und Finanzierung des Leasingobjekts erbracht werden. Durch Übernahme bestimmter mit dem Objekt in Zusammenhang stehender Nebenleistungen wie z.B. Wartungs-, Versicherungs-, Verwaltungsaufgaben etc. lassen sich betriebliche Nebenfunktionen outsourcen, was zu Kostenersparnissen beim Leasingnehmer führen kann.

Für die empirische Untersuchung des IfM wurden diese gängigen Begründungen für die Vorteilhaftigkeit von Leasing in den Fragenkatalog aufgenommen, um zu ermitteln, welche Bedeutung ihnen in der Praxis für die Leasingentscheidung von Unternehmen tatsächlich zukommt.

2.4 Der Leasingmarkt in Deutschland

Der Leasingmarkt in Deutschland lässt sich zu Recht als Erfolgsstory bezeichnen. Nach zögerlichen Anfängen - die ersten Gründungen von Leasinggesellschaften datieren aus dem Jahre 1962 [32] –und eher geringer Bedeutung bis Anfang der 70er Jahre ist das Marktvolumen, wohl auch auf grund der danach mit den Leasingerlassen herbeigeführten Rechtssicherheit, fast beständig angestiegen. Das IFO-Institut ermittelt seit 1977 im Rahmen des Investitionstests Anlagenvermietung jährlich die Leasing-Investitionen, differenziert nach Güterarten und Sek-

32 Vgl. Büschgen (1998b), S. 21; Marek (2001a), Städtler (2000), S. 3ff.; Schulz (2002), S. 636ff.

toren. Seit 1998 wird vierteljährlich der ifo Konjunkturtest Leasing durchgeführt. [33] Nach den ifo Investitionserhebungen betrugen die Leasing-Neuinvestitionen im Jahre 2002 47,8 Mrd. €, im Jahre 2003 wird das Leasingvolumen erstmals seit 1994 rückläufig sein: Nach vorläufigen Berechnungen belaufen sich die Leasing-Neuinvestitionen 2003 auf 46,8 Mrd. €. [34] Der Rückgang ist damit aber deutlich geringer als der Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Investitionen.[35]

Der volkswirtschaftliche Stellenwert von Leasing lässt sich in der Relativbetrachtung anhand der Leasingquote verdeutlichen. Die Leasingquote drückt die Relation der Leasinginvestitionen der Leasinganbieter zu den gesamtwirtschaftlichen Investitionen (ohne Wohnbauten) aus. Sie ist von 2,1 % im Jahre 1971 auf 18,4 % im Jahre 2003 gestiegen.[36] Die Mobilien-Leasingquote erreicht einen neuen Spitzenwert von 22,4 %, die Immobilien-Leasingquote verharrt bei 9,9 %.[37]

Noch offensichtlicher wird die Bedeutung von Leasing, wenn die Leasinginvestitionen in Relation zu dem Investitionsvolumen, das von außen finanziert wird, gesetzt werden, da Leasing eine Alternative in der Außenfinanzierung ist und nicht im Wettbewerb zur Innenfinanzierung steht. An dem außenfinanzierten Investitionsvolumen erreicht Leasing einen bemerkenswert hohen Anteil von 47,5 %.[38]

Nach den Güterarten entfallen 2003 nach vorläufigen Ergebnissen 52,5 % der Leasing-Neuinvestitionen auf Fahrzeuge, gefolgt von Büromaschinen/ EDV (11,7 %), Maschinen und maschinellen Anlagen (10,4 %) sowie Nachrichten- und Signaltechnik (7,3 %).[39] Der Anteil der Immobilien am gesamten Leasingvolumen beläuft sich auf 18,1 %.

Nach der Art der Leasingnehmer bilden private Unternehmen die wichtigste Kundengruppe. Auf sie entfallen 2003 85,6 % aller Leasing-Neuinvestitionen. Private Haushalte halten einen Anteil von 8,9 % an dem Volumen der Leasing-Neuinvesti-

---

33 Siehe www.ifo.de, zu den Ergebnissen der Konjunkturumfragen siehe Gürtler/Städtler (2002a), (2002b) sowie (2003a-d).

34 Vgl. Städtler (2002), S. 3ff. und (2003), S. 3.

35 Vgl. Städtler (2003), S. 6.

36 Vgl. Städtler (2000) S. 7 und (2003), S. 6.

37 Vgl. Städtler (2003), S. 13.

38 Vgl. Städtler (2000), S. 7.

39 Vgl. BDL (2003d).

tionen, im wesentlichen handelt es sich dabei um das gut habitualisierte Kfz-Leasing, der Staat als Leasingkunde erreicht lediglich einen Anteil von 5,7 % des Leasingvolumens im Jahre 2003.[40] Mit 35,6 % ist der Wirtschaftsbereich Dienstleistungen die stärkste Kundengruppe, gefolgt von dem Verarbeitenden Gewerbe (21,9 %), den Wirtschaftsbereichen Handel und Verkehr einschl. Nachrichtenübermittlung (20,7 %), die übrigen Wirtschaftsbereiche (Energieversorgung, Bergbau, Landwirtschaft, Bau) erreichen zusammen lediglich einen Anteil von 7,2 %.[41]

Während die bisherige Entwicklung des Leasingmarktes, getrieben durch Erschließung weiterer Investitionsgüter für Leasing, Gewinnung neuer Kundensegmente und Erweiterung und Differenzierung der über die reine Finanzierungsfunktion hinausgehenden Leistungsangebote von Leasinggesellschaften (Full-Service-Leasing), aber auch Standardisierung des Mengengeschäfts und kostengünstige Vertriebswege durch stetige Expansion gekennzeichnet war, ist die Zukunft mit größeren Unwägbarkeiten behaftet. Einerseits weisen Leasinginvestitionen in den letzten Jahren eine hohe Korrelation mit der Entwicklung der Gesamtinvestitionen auf, so dass der Leasingmarkt stärker als zuvor an die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung gekoppelt ist. Der nunmehr stärkere Zusammenhang zwischen Gesamt- und Leasinginvestitionen lässt sich z.T. auf Sättigungseffekte zurückführen, da der Leasingmarkt nun gut etabliert ist und überdurchschnittliche Wachstumsimpulse in erster Linie nur über Erschließung neuer Güterkategorien für das Leasing zu erwarten sind (Basiseffekte der Marktschaffung). Andererseits lässt sich das Ausmaß der gegenläufigen Effekte aus der mehrfachen Verunsicherung durch geplante steuerrechtliche Änderungen und des Finanzierungsverhaltens der Unternehmen und Banken unter den gegebenen Konsolidierungszwängen nicht bestimmen. Für 2004 wird mit der sich abzeichnenden Konjunkturerholung wieder ein Wachstum des Leasingmarkts erwartet, die Zuwachsraten dürften allerdings niedriger als in der Vergangenheit ausfallen.[42] Noch nicht ausgeschöpftes Potenzial wird insbesondere bei mittelständischen Unternehmen gesehen, die einerseits wie oben dargelegt ihre bisherigen Finanzierungsstrategien geänderten Marktbedingungen anpassen müssen. Andererseits macht bei den Leasinggesellschaften der forcierte Einsatz hochstandardisierter Bewertungsverfahren und die

40 Vgl. BDL (2003d).
41 Vgl. BDL (2003d).
42 Vgl. Städtler (2003), S. 14.

Nutzung von fortgeschrittenen Informations- und Kommunikationstechnologien ein rentables "Downsizing" von Leasingfinanzierungen auf die vergleichsweise kleinvolumigen Investitionsbedarfe von kleinen und mittleren Unternehmen möglich.

3. Ergebnisse der empirischen Untersuchung

3.1 Zielsetzung

Vor dem Hintergrund veränderter Rahmenbedingungen im Kreditgeschäft analysiert die vorliegende Studie die aktuelle Verbreitung des Leasing als Finanzierungsalternative in mittelständischen Unternehmen. Das Hauptaugenmerk richtet sich auf größenspezifische Unterschiede in der Inanspruchnahme von Leasing. Die Daten wurden mit Hilfe einer eigenen Befragung gewonnen. Um mittelständische Unternehmen mit Großunternehmen zu vergleichen, wurden auch Großunternehmen in die Befragung einbezogen.

Die Befragung sollte über folgende Sachverhalte Auskunft geben:

- Aktuelle Leasingnutzung und Struktur der Leasinggüter
- Zukünftige Entwicklung und Bedeutung des Leasing
- Gründe für Leasing
- Berücksichtigung des Leasing bei der Investitionsplanung
- Auswirkungen des Leasing auf finanzwirtschaftliche Ziele
- Bevorzugte Gestaltung von Leasingverträgen
- Zufriedenheit mit Leasinggesellschaften
- Auswirkungen des Leasing auf die Möglichkeiten der Kreditfinanzierung
- Ablehnungsgründe von Unternehmen ohne Leasing

3.2 Methodische Vorgehensweise

Als Bruttostichprobe wurde eine nach Wirtschaftsbereichen und Umsatzgrößenklassen in etwa proportional geschichtete Zufallsstichprobe von 12.530 Unternehmen aus einer bundesweiten Adressdatei gezogen, um für möglichst alle interessierenden Fragen eine ausreichende Zellenbesetzung zu gewährleisten. Die be-

reinigte Bruttostichprobe betrug nach di versen Vorselektionsgängen 10.227 Unternehmen aus den Wirtschaftsbereichen Ve rarbeitendes Gewerbe, Baugewerbe, Verkehr/Nachrichtenübermittlung, Handel, unternehmensnahe Dienstleistungen und sonstige Dienstleistungen.

Für die schriftliche Befragung wurde das Fragebogenkonzept des IfM B onn zunächst von weiteren Experten aus Wisse nschaft und Praxis, namentlich dem Forschungsinstitut für Leasing an der Univ ersität zu Köln und dem Bundesv erband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., auf seine Taugli chkeit geprüft und geringfügig modifiziert. Die Verschick ung der Fragebogen erfolgte Ende Ju ni 2003, Adressaten waren die Geschäftsführer und Vorstände der postalisch kontaktierten Unternehmen. Von den besch ickten 10.227 Adressen haben sich 467 als nicht mehr korrekt erwiesen, die Adressaten konnten somit postalisc h nicht me hr erreicht werden. Weitere 29 teilten mit, das s sie aus verschiedenen Gründen (z.B. reine Holding ohne Beschäftigte, Objekt gesellschaft ohne Beschäftigte, grundsätzlich keine Teilnahme an Be fragungen) nicht an der Be fragung teilnehmen wollten. Auswertbare Fragebogen kame n von 478 Unternehmen, womit sich eine bereinigte Rücklaufquote von 4,9 % ergibt. Die Rücklaufquote liegt d amit im Rahmen des bei einer postalischen Befragung einer Zufallsstichprobe Üblichen. Die Anzahl der auswertbaren Fragebogen re icht aber aus, um eine gute Zellenbesetzung jeder Unternehmensgrößenklasse zu gewä hrleisten und zuverlässige unternehmensgrößenspezifische Aussagen zu treffen.

3.3 Strukturdaten der befragten Unternehmen

Die Struktur der antwortenden Unternehm en nach den verschiedenen Merk malen geben die Abbildungen 1 und 2 wieder. Die wichtigsten Strukturmerkmale der Unternehmen sind der Wirtschaftsbereich und die Unternehmens größe (Beschäftigte, Umsatz). Ergänzend wurden auch weit ere Strukturmerkmale wie z. B. die Entwicklung der Besc häftigung, das Untern ehmensalter, die Rechtsform u.ä. erhoben, um einerseits die Stichprobe möglichst weitgehend zu charakterisieren und andererseits Interpretationshilfen für di e Kommentierung des Befundes zu g ewinnen. Im einzelnen stellt sich die Struktur des Rücklaufs wie folgt dar:

- **Wirtschaftsbereich**

Nach Wirtschaftsbereichen sind die So nstigen Dienstleistungen, das Verarbeitende Gewerbe und das Baugewerbe am st ärksten vertreten, unternehmensnahe Dienstleistungen, Handel sowie Verkehr und Nachrichtenübermittlung sind, gemessen an der in etwa gleichverteilt en Ziehungsgesamtheit, unterrepräsentiert. Von den antwortenden Unterneh men sind 21,8 % in die H andwerksrolle oder in das Verzeichnis handwerksähnlicher Gewerbe eingetragen, die ser Anteil entspricht dem Handwerksanteil an der Gesamt wirtschaft. Die Freien Berufe sind mit einem Anteil von 8,2 % unterrepräsentiert.

- **Unternehmensgröße**

Nach der Beschäftigtengröße geschichtet sind kleine Unternehmen mit 1 bis 19 Beschäftigten im Sample am stärksten vert reten, Unternehmen mit 20 bis 99 bzw. 100 bis 499 Beschäftigten machen ein gut es Viertel bzw. ein F ünftel der Stichprobe aus, und bei gut jedem zehnten handel t es sich um ein G roßunternehmen. Die einzelnen Größenklassen s ind damit sehr gut besetzt, so dass zuverlässige größenspezifische Aussagen möglich sind.

Die Verteilung nac h Umsatzgrößenklassen zeigt eine weitgehende Übereinstimmung mit der Verteilung der Z iehungsgesamtheit auf. Die k leinsten Unternehmen und die Großunternehmen haben sich etwas seltener, Unternehmen der anderen beiden Umsatzgrößenklassen dementsprechend geringfügig häuf iger an der Befragung beteiligt als es ihrem Gewicht in der Ziehung entspricht.

Schichtet man die Sample-Unt ernehmen nach der Entwicklung der Zahl ih rer Beschäftigten in den letzten drei J ahren, so meldeten gut drei von zehn Unternehmen einen Beschäftigungsrückgang. Rund 36 % meldeten einen Anstieg de r Zahl ihrer Beschäftigten. Bei ca. 31 % fand keine Veränderung der Beschäftigung statt.

Neben der Entwicklung der Beschäftigung wurde auch die Ent wicklung der Umsatzrendite in den let zten drei Jahren abg efragt. Lediglich rund ein Fünftel der Unternehmen hat eine Steiger ung der Umsatzrendite erfahren, wohingegen bei ca. 38 % der Unternehmen die Umsatzrendite sank.

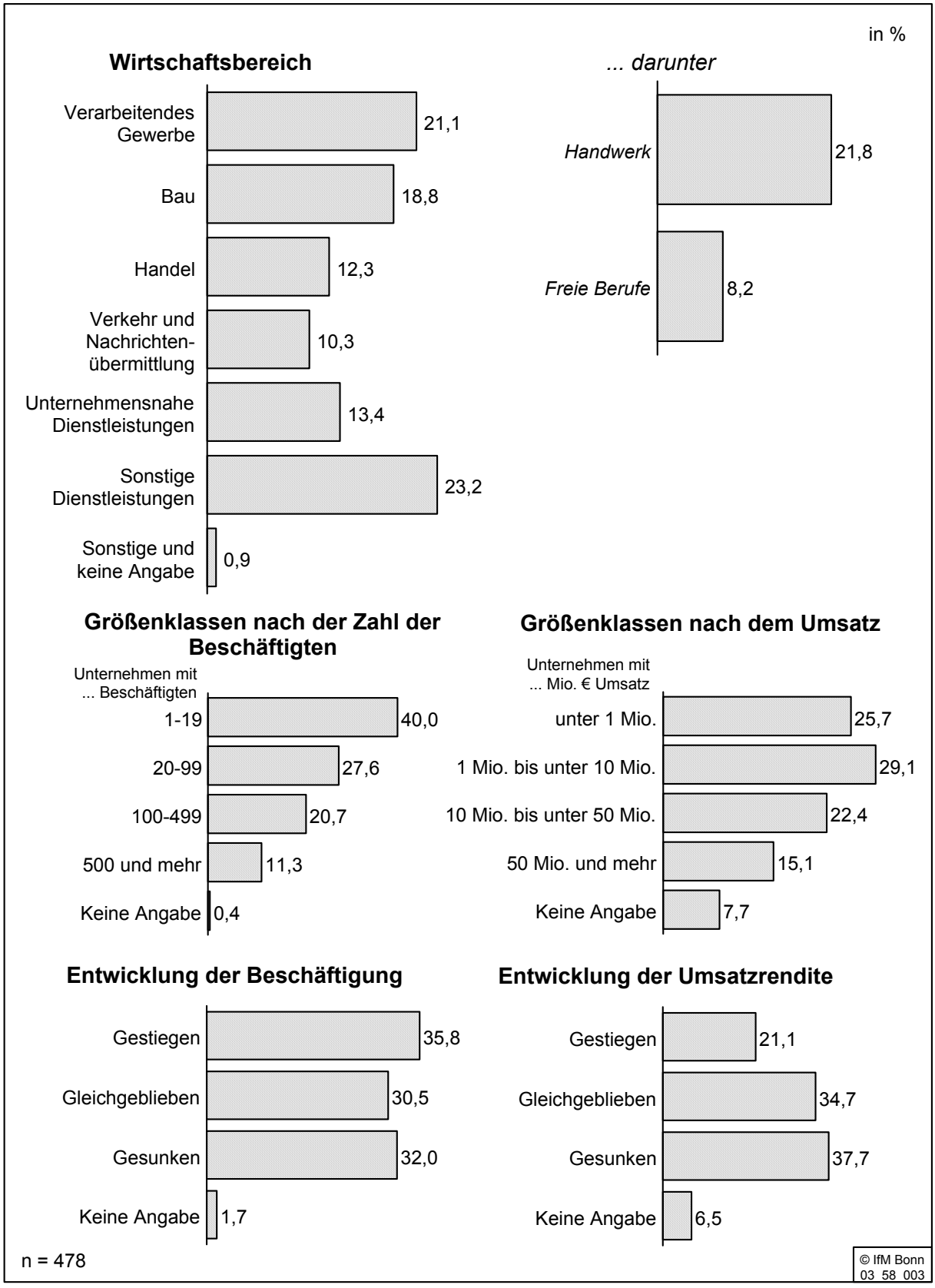

Abb. 1: Struktur der Stichprobe nach den Hauptmerkmalen

- **Bundesländer**

Im Sample befinden sich rund vier Fünftel westdeutsche und ein Fünftel ostdeutsche Unternehmen. Diese regionale Verteilung entspricht in etwa den regionalen Wirtschaftsstrukturen in Deutschland. Die höchsten Anteile am Rücklauf haben Nordrhein-Westfalen und Bayern, gefolgt von Baden-Württemberg.

- **Unternehmensalter**

In der Befragung sind Unternehmen aller Altersklassen vertreten. Als junge Unternehmen werden hier diejenigen klassifiziert, die weniger als 5 Jahre am Markt sind. Der Anteil junger Unternehmen an der Stichprobe beläuft sich auf 11,3 %.

- **Rechtsform, Buchführung**

Nach der Rechtsform analysiert handelt es sich bei den antwortenden Unternehmen bei über 70 % um Kapitalgesellschaften. Damit sind die Rechtsformen der GmbH und der AG stark überrepräsentiert, die Personengesellschaften, insbesondere die Einzelunternehmen als die gel äufigste Rechtsform der deutschen Unternehmen, sind hingegen stark unterrepräs entiert. Damit korrespondiert auch der Befund, dass fast alle antwortenden Untern ehmen eine Bilanz aufstellen, da Kapitalgesellschaften per Gesetz bilanzpflic htig sind. Lediglich bei 2, 7 % der Befragten handelt es sich um - vorwiegend junge - Unternehmen, die aufgrund ihres Geschäftsumfangs bzw. Gewinns für steuerliche Zwecke einer vereinfachten Rechnungslegung in Form der Einnahme-Überschuss-Rechnung unterliegen.

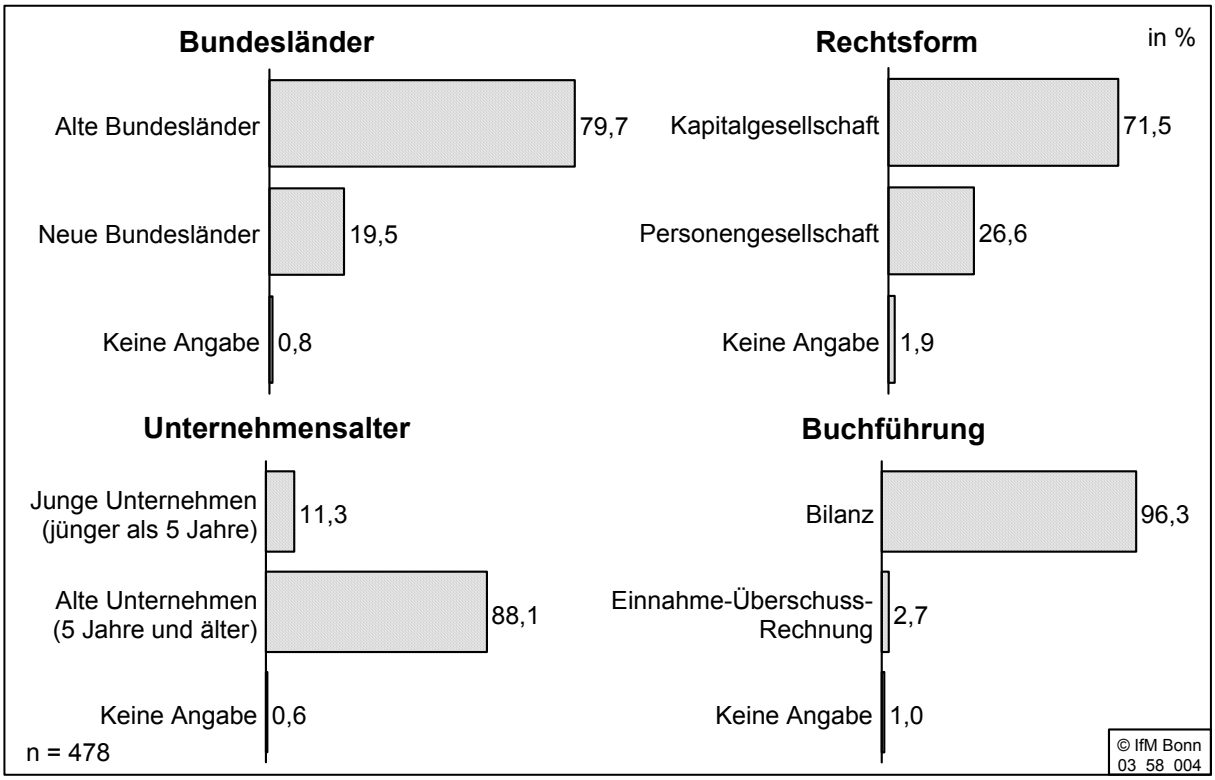

Abb. 2: Struktur der Stichprobe nach ergänzenden Merkmalen

3.4 Nutzung von Leasing

Insgesamt ist Leasing bei den antwortenden Unternehmen bereits sehr weit verbreitet. Von den befragten Unternehmen nutz en es derzeit 63,4 %, weitere 7,5 % haben aktuell zwar k eine Leasingverträge, früher aber Wirtschaftsgüter geleast. 29,1 % haben sich noch nie für Leasing entschieden. Leasing wird je nach Wirtschaftsbereich unterschiedlich häufig ei ngesetzt. Am stärksten ist es im Handel und den unternehmensnahen Dienstl eistungen verbreitet, mit einem größeren Abstand folgen die Wirtschaftsbereiche Verk ehr/Nachrichtenübermittlung und das Verarbeitende Gewerbe. Die Sonsti gen Dienstleistungen und das Baugewerbe weisen einen unterdurchschnittlichen bz w. weit unter durchschnittlichen Leasingeinsatz auf. Diese wirtschaftsbereichsspez ifischen Unterschiede der Leasingneigung sind statistisch signifikant.

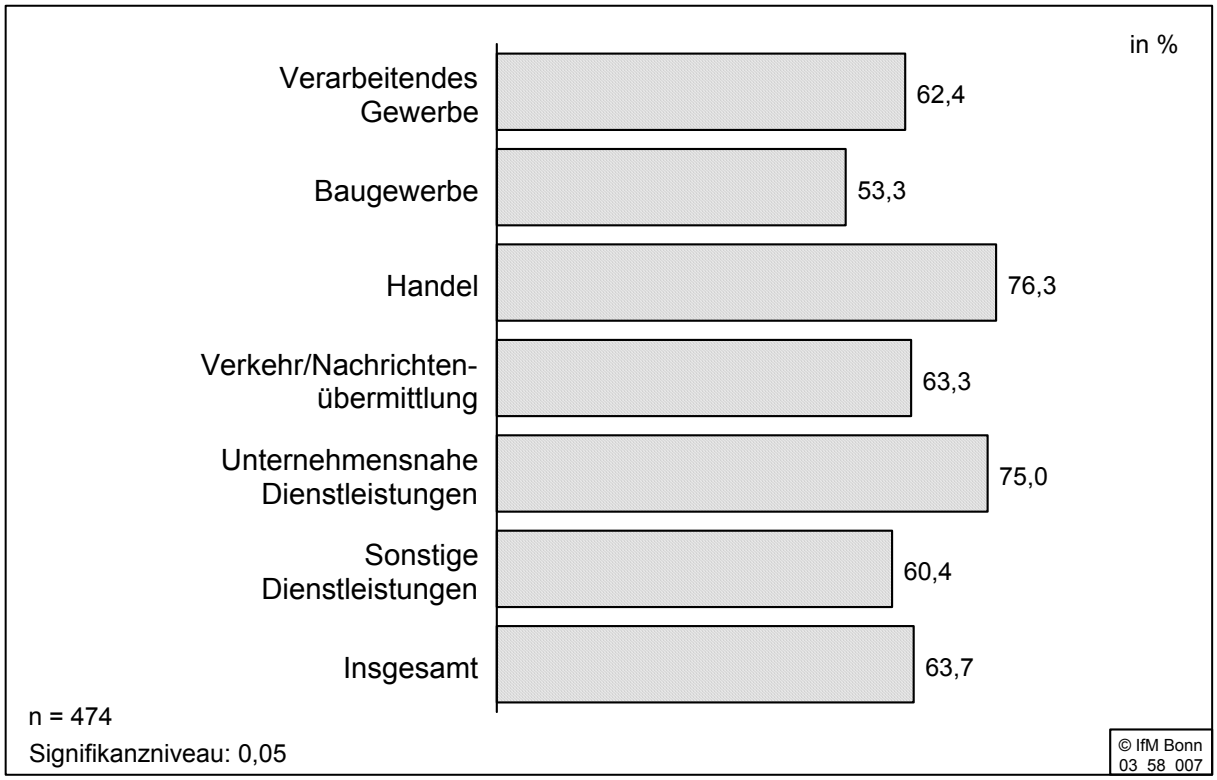

Abb. 3: Aktuelle Nutzung von Leasing nach Wirtschaftsbereichen

Häufig werden Handwerksunternehmen als besonders traditionsorientiert und damit stärker auf herkömmliche Finanzierungs instrumente und -weisen festgelegt charakterisiert. Tatsächlich bestäti gen die Befragungs ergebnisse diese Ver mutung: mit 50 % ist die Leasingneigung im H andwerk, ähnlich wie bei de n Freien Berufen, unterdurchschnittlich ausgeprägt.

Die Nutzung von Leas ing hängt des weiteren von der Un ternehmensgröße ab. Je größer das Unternehmen ist, desto häufiger wird von Leasing Gebrauch gemacht. Während nur etwa jedes zweite der klei nen Unternehmen Leasing einsetzt , sind es bei den Großunternehmen mehr als drei Viertel. Insgesamt ist Leasing in de n kleinen Unternehmen also zwar relativ weit verbreitet, hat aber noch lange nicht den hohen Stellenwer t erreicht wie in den großen Unternehmen. Leasing gehört daher in kleinen Unternehmen noch nicht im gleichen Maße zum Alltagsgeschäft.

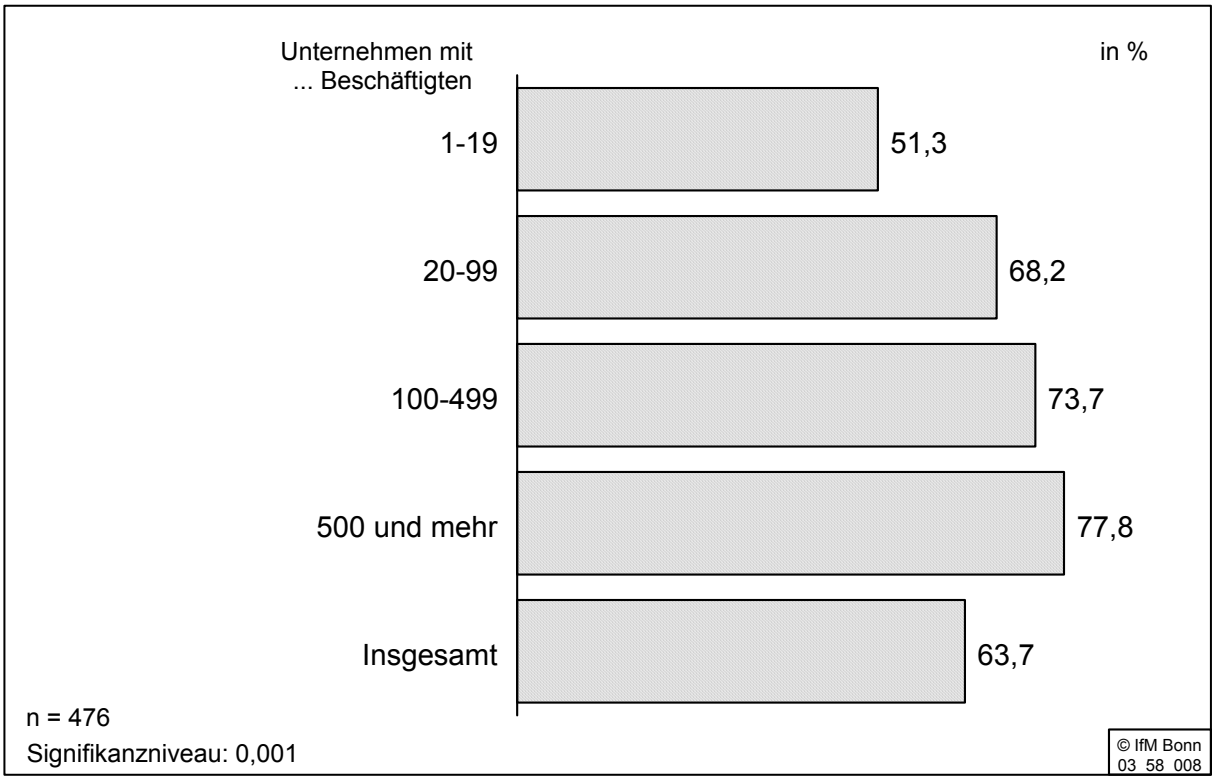

Abb. 4: Aktuelle Nutzung von Leasing nach der Zahl der Beschäftigten

Hinsichtlich der Entwicklung der Zahl der Beschäftigten zeigt die Befragung auf signifikante Weise, dass beschäftigungsstabile Unternehmen eine geringere Leasingneigung haben als wachsende, aber auch als schrumpfende Unternehmen. Eine Veränderung der Beschäftigung als Ausdruck der Marktanpassung zwingt die Unternehmen offenbar, in allen Unternehmensteilbereichen, so auch im Finanzbereich, nach alternativen Lösungen und Strategien zu suchen. Tendenziell stellt sich das gleiche Ergebnis auch hinsichtlich der Entwicklung der Umsatzrendite ein. Der Zusammenhang zwischen Leasingnutzung und Renditeverlauf ist jedoch statistisch nicht signifikant.

Nach dem Unternehmensalter differenziert belegt die Befragung, dass junge Unternehmen seltener Leasing einsetzen (53,7 %) als alte (65,1 %), was weniger auf Vorbehalte gegenüber dieser Finanzierungsform als auf niedrigere Investitionsvolumina sowie geringere Bonität junger Unternehmen zurückzuführen sein dürfte. Insgesamt ist, wie später noch zu zeigen sein wird, nicht davon auszugehen, dass junge Unternehmen für Leasing weniger aufgeschlossen sind oder einen schwierigeren Zugang zu dieser Finanzierungsform besitzen als ältere Unternehmen. Angesichts der allgemeinen Finanzierungsproblematik bei Existenzgründern und jun-

gen Unternehmen ist u.E. der Verbreitungs grad des Leasing auch bei jungen Unternehmen überraschend hoch.

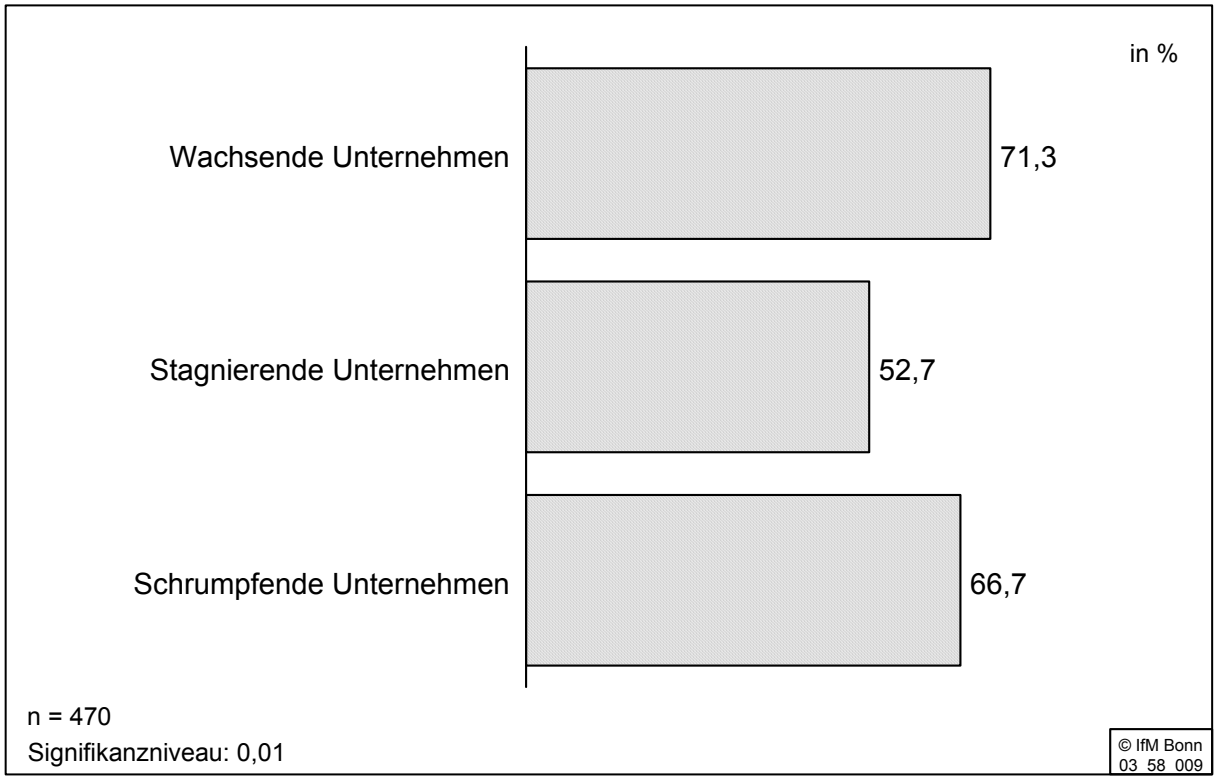

Abb. 5: Aktuelle Leasingnutzung nach Entwicklung der Zahl der Beschäftigten

Die Nutzung von Leasing ist zur Zeit noch bei westdeutschen Unternehmen mit 64,8 % höher als bei ostdeutschen (58,1 %), dieser Unterschied ist allerdings statistisch nicht signifikant. Dies deutet darauf hin, dass in Anbetracht der verschärften Problemlagen in vielen ostdeutschen Unternehmen und unter Berücksichtigung der noch immer geringen Durchschnittsgröße und des relativ niedrigen Unternehmensalters die Leasingfinanzierung in den neuen Ländern schnell an Bedeutung gewonnen hat.

3.5 Leasinggüter

Am häufigsten werden Fahrzeuge im Leasingverfahren beschafft. Von den derzeitigen Leasingnehmern hat fast jeder Fahrzeuge geleast. Rund jeder zweite Leasingnehmer hat im Leasingwege Büromaschinen inklusive EDV beschafft, an dritter Stelle stehen Maschinen und maschinelle Anlagen. Deutlich seltener wer-

den Leasingverträge über Güter der Nachrichten- und Signaltechnik abgeschlossen. Am seltensten kommt Immobilienleasing vor. Um Missverständnissen vorzubeugen ist an dieser Stelle anzumerken, dass es sich bei diesen Anteilswerten ausschließlich um die relative Häufigkeit der Nutzer handelt. Eine Aussage über den Wert der Leasinggüter ist darin nicht enthalten. Die Häufigkeitsverteilung der Inanspruchnahme bestimmter Leasing-Güter, wie sie sich aus der Befragung ergibt, korrespondiert mit der Rangfolge der Marktdaten über Leasing-Neuinvestitionen nach Güterarten.[43]

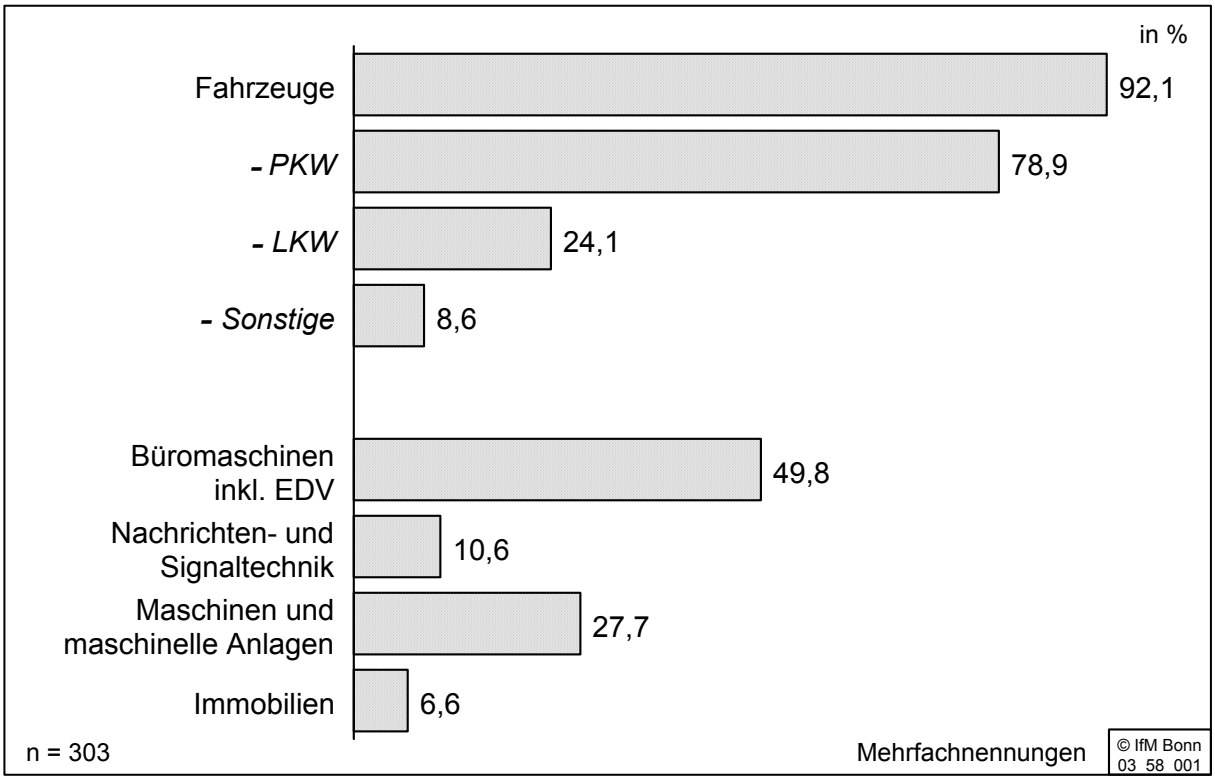

Abb. 6: Nutzung von Leasing nach Güterarten

Zwischen den Wirtschaftsbereichen bestehen Unterschiede, was die quantitative und qualitative Verteilung der Leasingobjekte betrifft. So machen z.B. im Verarbeitenden Gewerbe Maschinen und maschinelle Anlagen den größten Teil der Ausrüstungsinvestitionen und mithin die über Leasing bezogenen Güter aus, im Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung sind es Fahrzeuge und in den unternehmensnahen und sonstigen Dienstleistungen ist es die Büromaschinen/EDV-Ausstattung. Offenbar werden daher die für eine bestimmte Branche grundlegenden Güter, die in der Regel auch das meiste Kapital binden, am ehesten im

43 Vgl. BDL (2003), S. 19; Städtler (2002), S. 38.

Leasingverfahren beschafft. Doch dies kann nur generell bestätigt werden. Denn wie die Ergebnisse zeigen, werden bestimmte Güter wie Büromaschinen/EDV und Nachrichten- und Signaltechnik in allen Unternehmen eingesetzt, so dass sich nicht alle wirtschaftsbereichsspezifischen Unterschiede ausschließlich aus den wirtschaftsbereichsspezifischen Bedürfnissen begründen lassen. Das Leasing bestimmter Güterarten ist je nach Wirtschaftsbereich noch unterschiedlich stark habitualisiert.

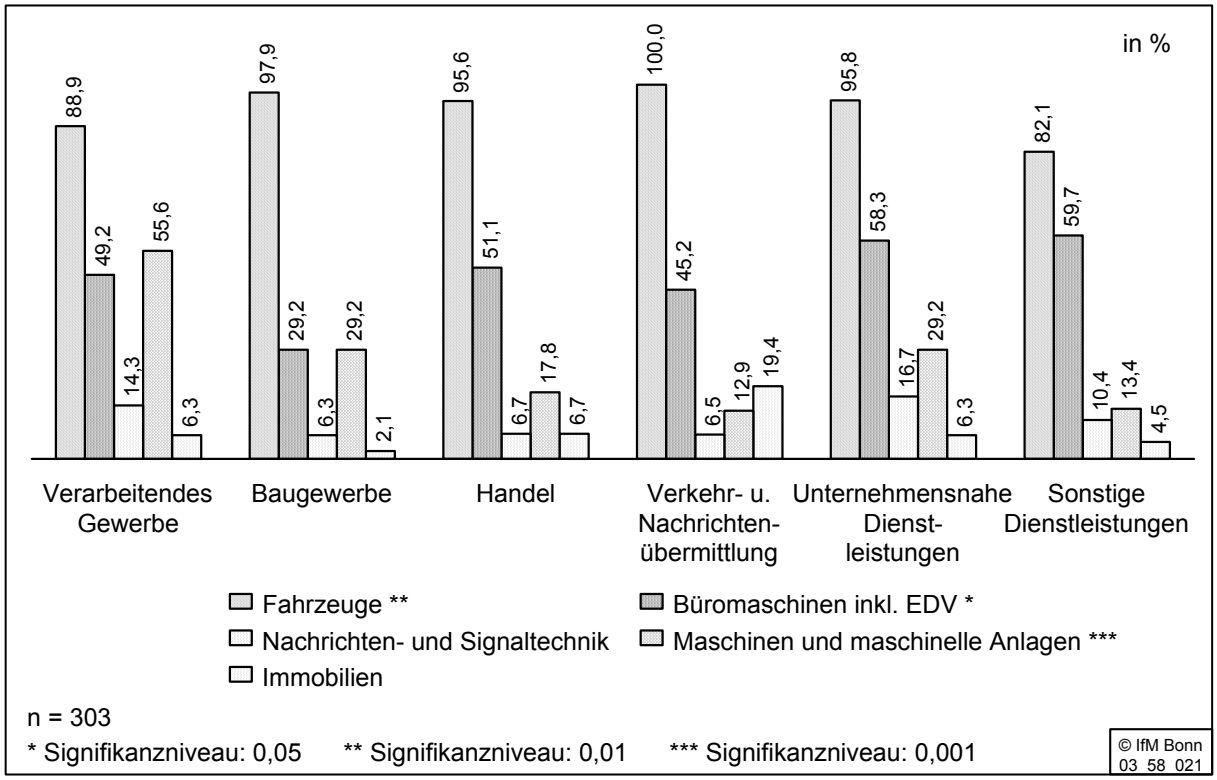

Abb. 7: Leasinggüter nach Wirtschaftsbereichen

Die Differenzierung dieses Befundes nach dem Merkmal der Unternehmensgröße zeigt, dass kleinere Unternehmen seltener Büromaschinen inklusive EDV, Nachrichten- und Signaltechnik sowie Maschinen und maschinelle Anlagen leasen. Der Bedarfsschwerpunkt der kleineren Unternehmen liegt eindeutig beim Fahrzeugleasing. Ein eindeutiger, hochsignifikanter Zusammenhang besteht zwischen der Unternehmensgröße und dem Leasing von Büromaschinen einschl. EDV. Vor allem kleine Unternehmen mit weniger als 20 Beschäftigten machen vom EDV-Leasing nur in unterdurchschnittlichem Maße Gebrauch.

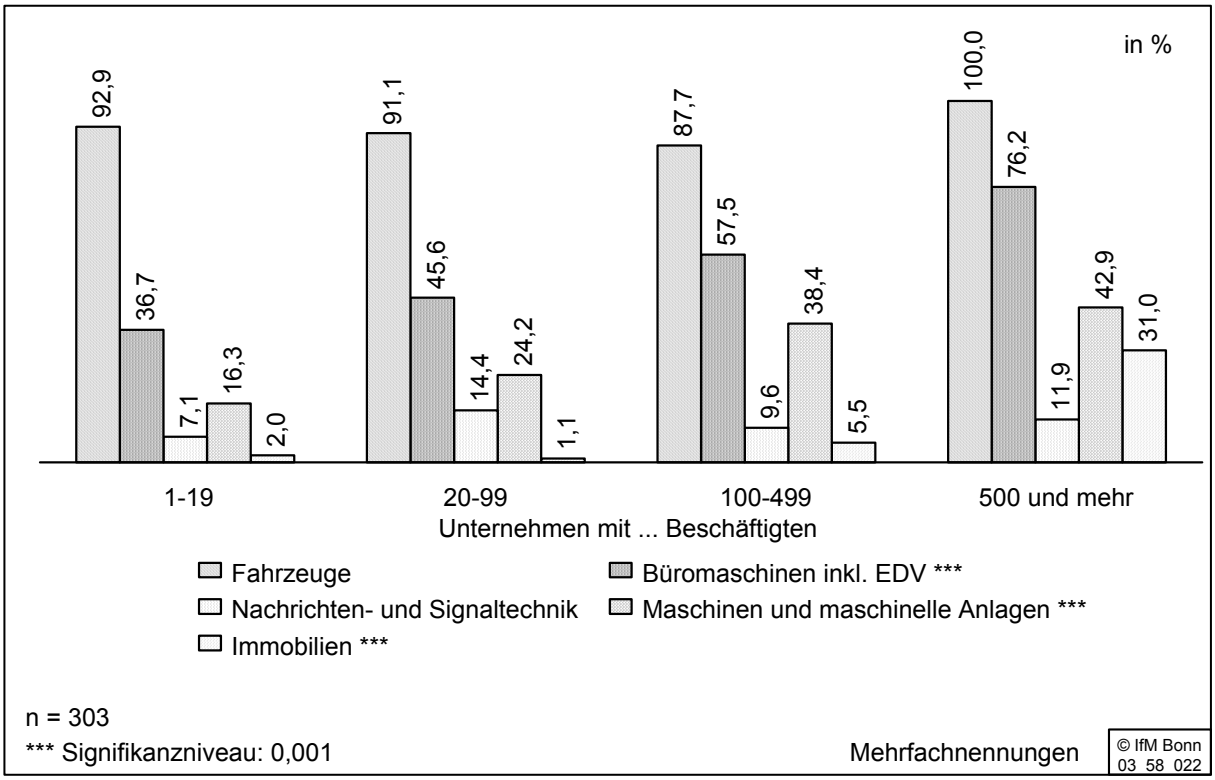

Abb. 8: Leasinggüter nach Beschäftigtengrößenklassen

Fahrzeuge sind nicht nur die am meis ten verbreiteten Leas ingobjekte, sondern eignen sich auch in besonderer Weise für ein vollständiges Leasing. Rund ein Drittel der Nutzer von Fahrzeugleasing tätigt überhaupt kein e eigenen Investitionen in Fahrzeuge, sondern bez ieht diese vollständig über Leasing. Mit deutlichem Abstand folgt im Mobilien bereich als volls tändiges Leasing die Nachrichten- und Signaltechnik. Hier beziehe n 16,7 % der Leasingnutzer alle Güter der Nac hrichten- und Signaltechnik in ihrem Unter nehmen über Leasing. Bei Büromaschinen einschließlich EDV sowie Maschinen un d maschinellen Anlagen k ommt es hingegen nur ausnahmsweise vor, dass ein 100 %iger Leasinganteil e rreicht wird. Im Immobilienleasing weist ein Drittel der Leasingnehmer einen Leasinganteil von 100 % auf, was auf den ersten Blick recht wenig erscheint. Hier ist jedoch zu bedenken, dass die meisten Immobilienleasin g-Nehmer Großunternehmen sind, die im Gegensatz zu kleinen und m ittleren Unternehmen regelmäßig über eine Vielzahl von I mmobilienobjekten verfügen. Insgesamt zeigen die Anteile d es Leasing an den ver schiedenen Güterarten, dass im Falle v on Ersatz-, Erweiterungs - und Rationalisierungsinvestitionen auch bei de n bisherigen Leasingnehmern noch ein gewisses Potenzial f ür Leasing bestehen dürfte, denn be i 36,4 % der Leasingnehmer liegt der Leasi nganteil an allen Investitionsgü tern im Unternehmen erst

zwischen 1 % und 10 %. Der Medianwert beläuft sich auf 20, d. h. bei der Hälfte aller Leasingnehmer liegt die Leasingquote bei maximal 20 % aller im Unternehmen eingesetzten Investitionsgüter.

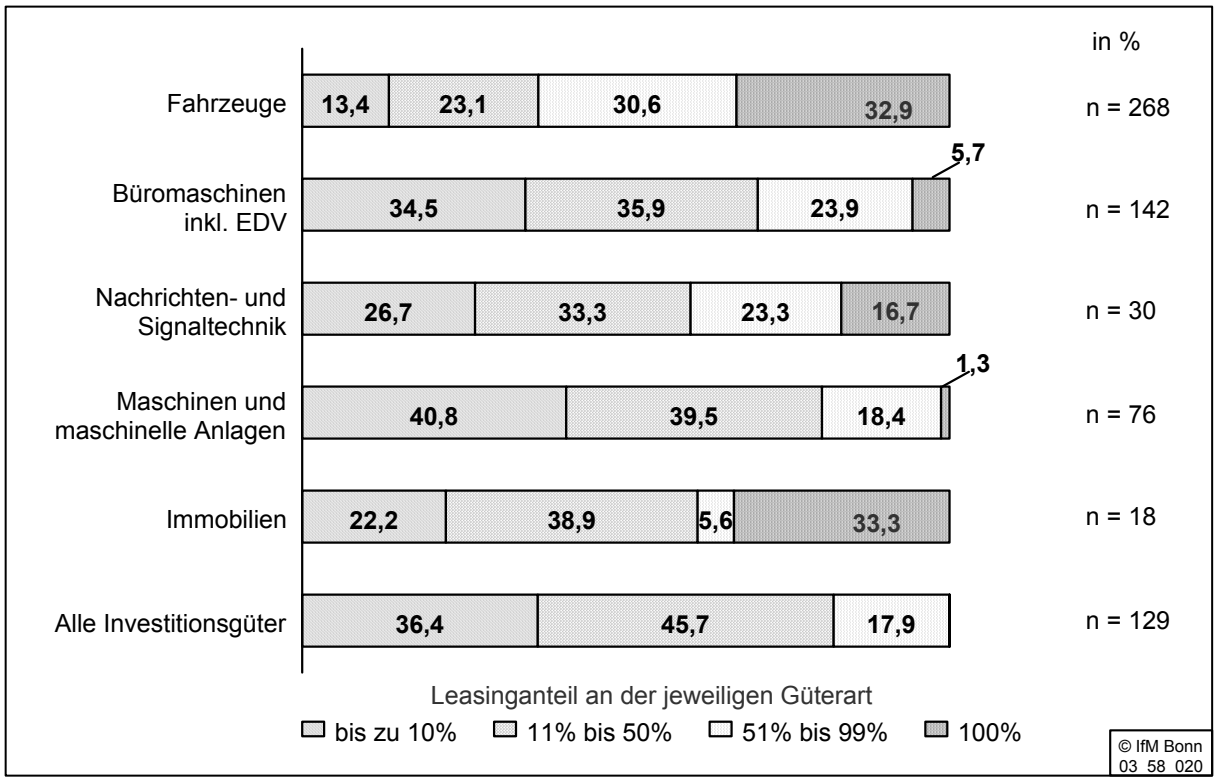

Abb. 9: Anteil von Leasing in den jeweiligen Güterbereichen

3.6 Die Nutzer von Leasinggütern

Werden die Leasingnehmer nach der Anzahl geleaster Güterarten geschichtet, wird deutlich, dass sich nur ein relativ kleiner Anteil von Leasingnehmern auf eine Güterart beschränkt. Wenn also Leasing genutzt wird, dann häufig (sukzessive) auch für mehrere Güterkategorien. Für die sukzessive Ausweitung der Leasingfinanzierung auf andere Güterkategorien spricht die bei mittelständischen Unternehmen häufig zu beobachtende Verhaltensweise, dass sie i.d.R. bevorzugt auf bekannte und bewährte Finanzierungsinstrumente zurückgreifen. Bei Finanzierungsinstrumenten, die für das Unternehmen neu sind, muss ein Erfahrungsschatz erst gesammelt werden. Von den unternehmensindividuellen Erfahrungen hängt es ab, ob ein Instrument weiterhin und auch für andere Güterkategorien genutzt wird.

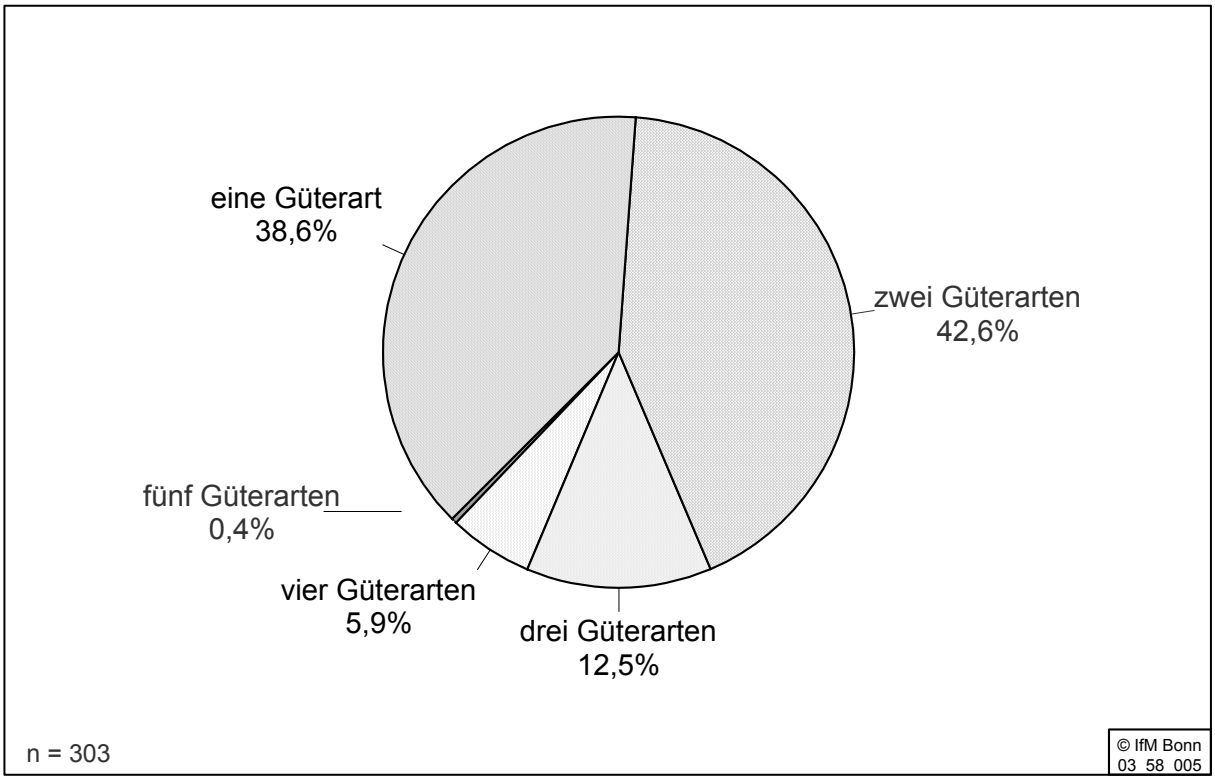

Abb. 10: Nutzung von Leasing nach Anzahl der Güterarten

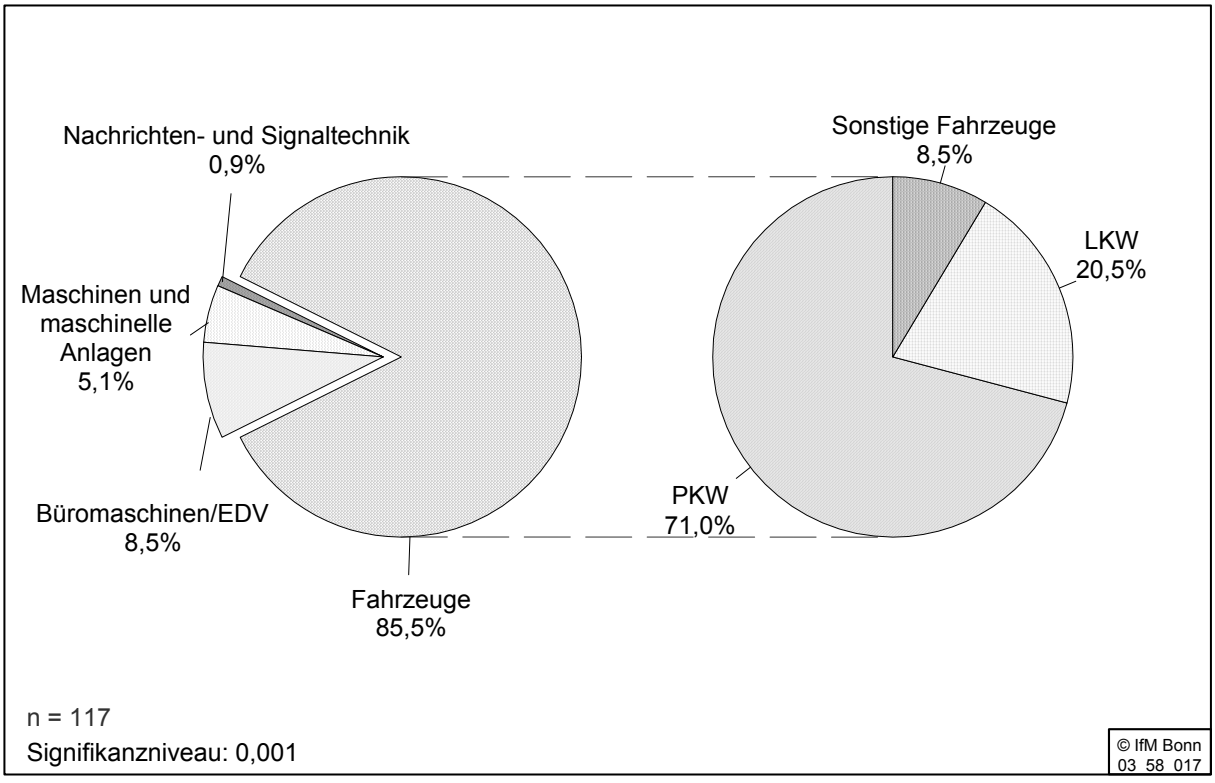

Abb. 11: Einfach-Nutzer und Leasingobjekte

Aus Praktikabilitätsgründen werden für die weitere Betrachtung durch Zusammenfassung der Anzahl der Güterarten drei Typen von Nutzern gebildet, und zwar der Einfach-Nutzer, der nur eine Güterart least, der Zweifach-Nutzer mit Leasing von zwei Güterarten und der Mehrfach- oder Multi-Nutzer, der drei und mehr Güterarten über Leasing bezieht. Wie bereits aus der Häufigkeitsverteilung von Leasing nach Güterarten erkennbar, beschränken sich Einfach-Nutzer weit überwiegend auf Fahrzeugleasing: 85,5 % der Einfach-Nutzer beziehen ausschließlich Fahrzeuge im Leasing. Bei den Zweifach - und Mehrfach-Nutzern sind Fahrzeuge mit 94,6 % bzw. 100 % sozusagen stets im Leasing-Mix enthalten.

Die Struktur der Nutzer unterscheidet sich in signifikanter Weise nach Wirtschaftbereichen. Weit überdurchschnittlich häufig sind Mehrfach-Nutzer in unternehmensnahen Dienstleistungen und im Verarbeitenden Gewerbe vorzufinden, aber auch die Zweifach-Nutzer, unter den sonstigen Dienstleistungen am häufigsten vertreten, repräsentieren im Verarbeitende n Gewerbe noch einen überdurchschnittlich hohen Anteil.

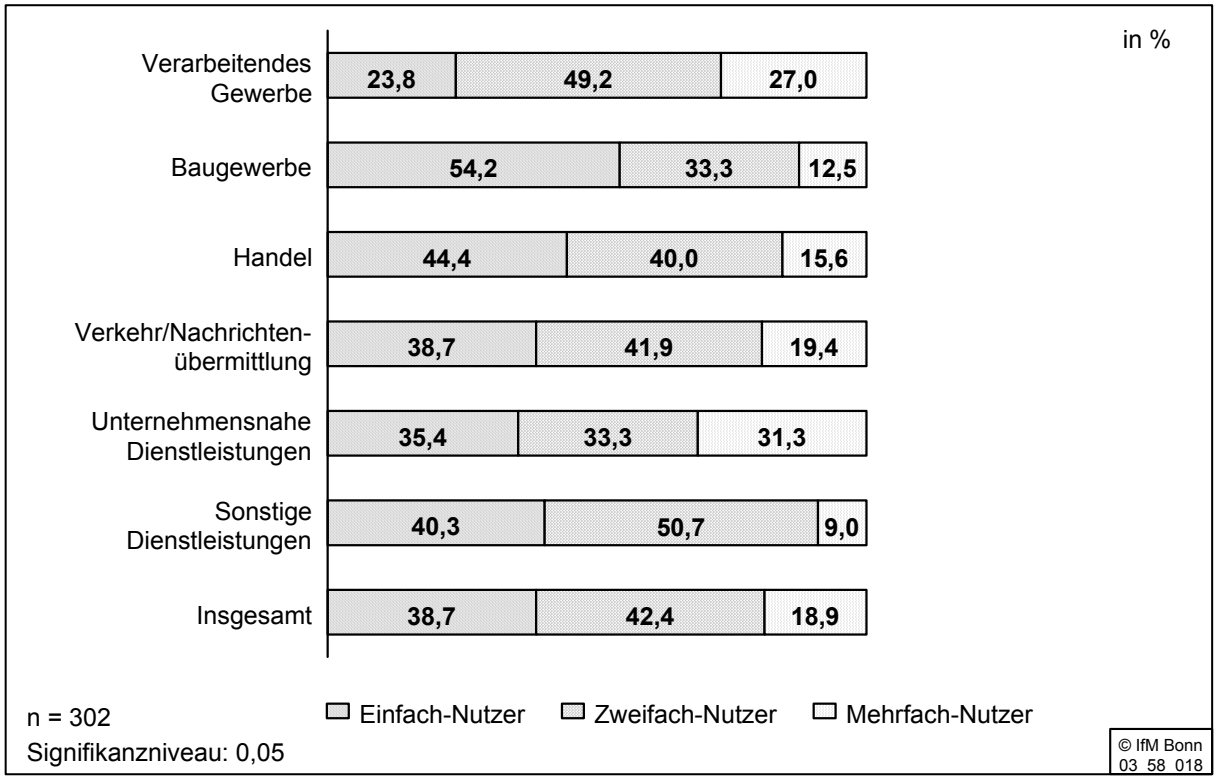

Abb. 12: Nutzer-Typen nach Wirtschaftsbereichen

Die Nutzer einer einzigen Güterart stammen hingegen am häufigsten aus dem Baugewerbe und dem Handel. Bedarf und Nachfrage nach verschiedenen Leasinggütern sind entsprechend der Komplementarität der beiden Wirtschaftsbereiche und der Heterogenität ihrer Produktionsstrukturen im Verarbeitenden Gewerbe und den unternehmensnahen Dienstleistungen am differenziertesten. In den übrigen Branchen dominieren die Unternehmen, die ein, maximal zwei Güterarten über Leasing beziehen.

Erwartungsgemäß sinkt der Anteil der Nutzer nur einer Güterart kontinuierlich mit steigender Unternehmensgröße: Während kleine Leasingnehmer mit bis zu 19 Beschäftigten überwiegend zu den Nutzern einer Güterkategorie zählen, fallen bei Großunternehmen lediglich 9,5 % in diese Gruppe. Umgekehrt sind rd. 48 % der Groß- und nur 8,2 % der kleinen Unternehmen Vielfach-Nutzer. Dieser Befund deutet darauf hin, dass der Einstieg in die Leasingfinanzierung in kleineren Unternehmen fast immer über das Fahrzeugleasing erfolgt, die Ausdehnung der Leasingfinanzierung auf weitere Güterarten in dieser Größenkategorie noch nicht weit fortgeschritten ist. Anscheinend existiert bei kleinen Unternehmen nach einer ersten grundlegenden Schwelle, die vor der Entscheidung liegt, Fahrzeuge im Leasing zu beschaffen statt über Kauf zu erwerben, eine weitere Schwelle, die zunächst überwunden werden muss, bevor Leasingfinanzierung auch in anderen Güterbereichen in Anspruch genommen wird.

Darüber hinaus beeinflussen das Unternehmensalter und die Dauer der Leasingerfahrung die Zugehörigkeit der Unternehmen zu einem bestimmten Nutzer-Typ. Unter den jungen Unternehmen finden sich noch selten Multi-Nutzer. Korrespondierend hierzu ist auch der Befund, dass mit der Dauer der Leasingerfahrung die Wahrscheinlichkeit einer Zweifach- oder sogar Multi-Nutzung steigt.

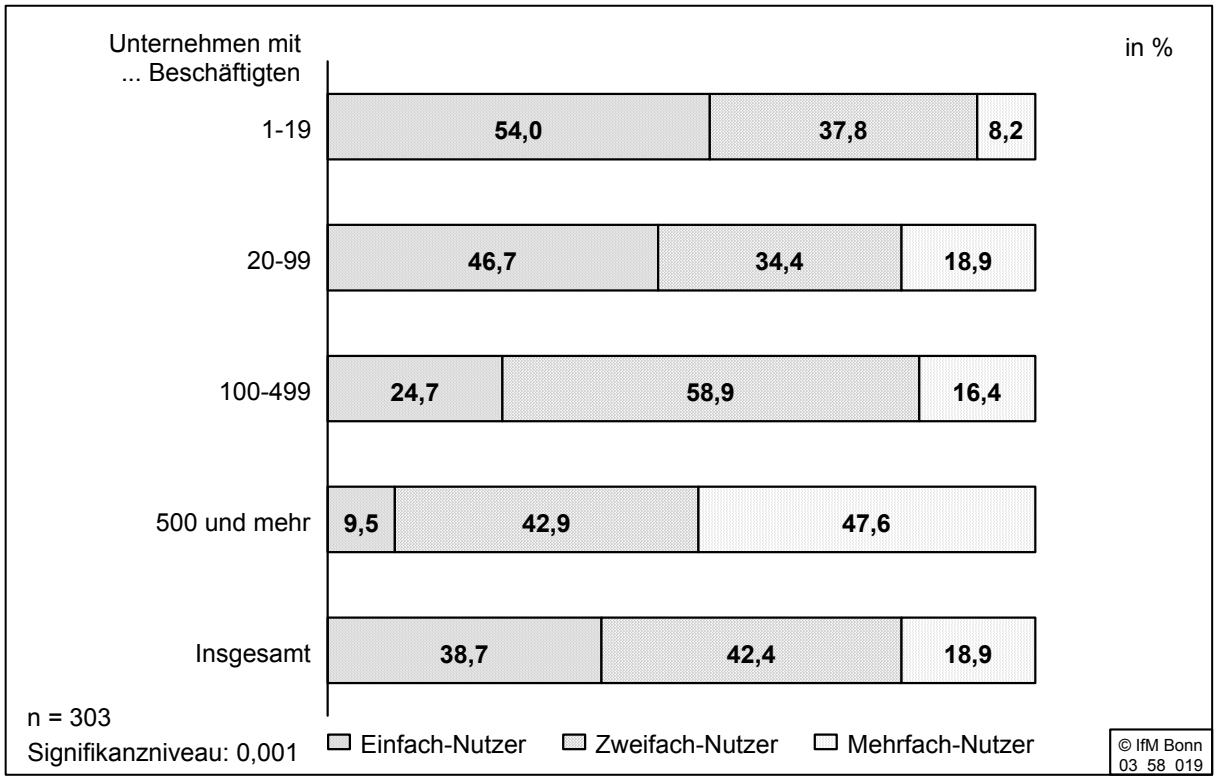

Abb. 13: Nutzer-Typen nach Beschäftigtengrößenklassen

3.7 Bisherige und zukünftige Entwicklung des Leasing in den Unternehmen

Der Anteil der Leasinggüter an den gesamten Investitionsgütern ist in den letzten fünf Jahren bei 42,1 % der Leasingnehmer gewachsen. Bei weiteren rund 45 % ist der Leasinganteil konstant geblieben und nur bei 13,5 % ist er gesunken. Wenn also Leasing genutzt wird, dann kommt es weitaus häufiger zu einer Intensivierung als zu einer Abnahme der Nutzungsintensität. Nach Wirtschaftsbereichen hat sich der Anteil des Leasing an allen Investitionsgütern deutlich unterschiedlich entwickelt. Überdurchschnittlich häufig haben der Handel und die unternehmensnahen Dienstleistungen den Anteil des Leasing erhöht. In diesen beiden Wirtschaftsbereichen findet sich aber auch die größte Zahl von Leasingnehmern, die ihren Leasinganteil verringert haben. Handel und unternehmensnahe Dienstleistungen sind somit nicht nur erfahrene Leasing-Kunden, sondern variieren ihre Leasing-Nutzung offenbar im Rahmen der konjunkturellen Entwicklung besonders stark. Leasingnehmer aus den Bereichen Verkehr und Nachrichtenübermittlung und insbesondere aus der Bauwirtschaft steigerten ihre Leasingintensität nur in Ausnah-

mefällen. Sie halten ihre Leasinganteile eher konst ant. Dies deutet darauf hin, dass hier weniger von k onjunkturell bedingten Aus lastungsschwankungen betroffene Leasinggüter eingesetzt werden. Offenbar werden eher betriebsnotwendige, auslastungsunabhängige Produkte im Leasingverfahren beschafft. Auch im Verarbeitenden Gewerbe und den s onstigen Dienstleistungen kommt es vergleichsweise selten zu einem Rückgang des Leasi nganteils, auch hier liegt der Schwerpunkt bei der Konstanz. Diese wirtscha ftsbereichsspezifischen Unterschiede begründen sich offensichtlich aus einer beson ders starken Konjunkturanfälligkeit und damit größerer Investitionszurückhaltung bestimmter Branchen.

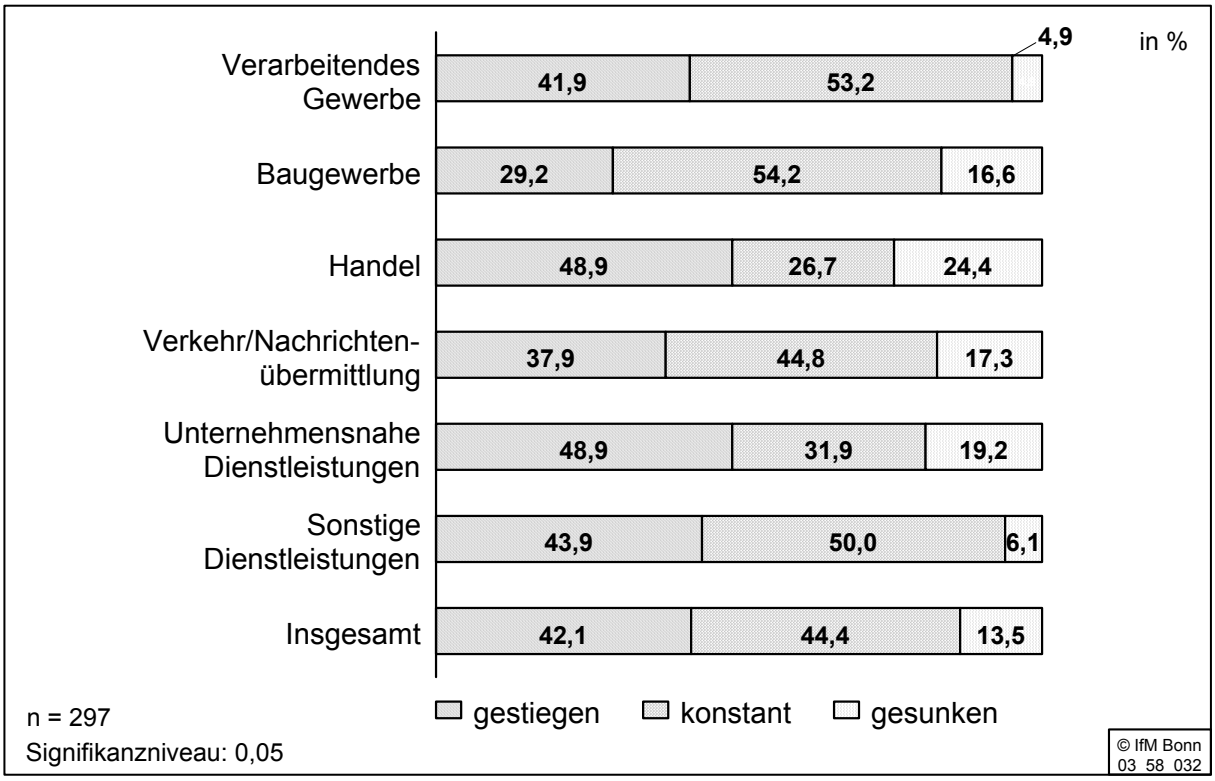

Abb. 14: Entwicklung des Anteils von Leasing in den letzten fünf Jahren - nach Wirtschaftsbereichen

Nach der Zahl der Beschäftigten dehnen die kleinsten Leasingnehmer - statistisch gesehen - am seltens ten ihren Leasinganteil aus; die I ntensivierung der Leasingnutzung ist eher ein Kennzei chen großer mittelständi scher Unternehmen. Die unternehmensgrößenspezifischen Unterschiede sind jedoch nicht signifikant. Unter Berücksichtigung der Befunde zur Neigung, ins Leasinggeschäft einzutreten, lässt sich somit schlussfolgern, dass die Un ternehmensgröße zwar maßgeblichen Einfluss auf die Grundsatzentscheidung für oder wider Leasing aus übt. Für di e Entwicklung der Intensität von Leasing ist sie hingegen nicht mehr so entscheidend.

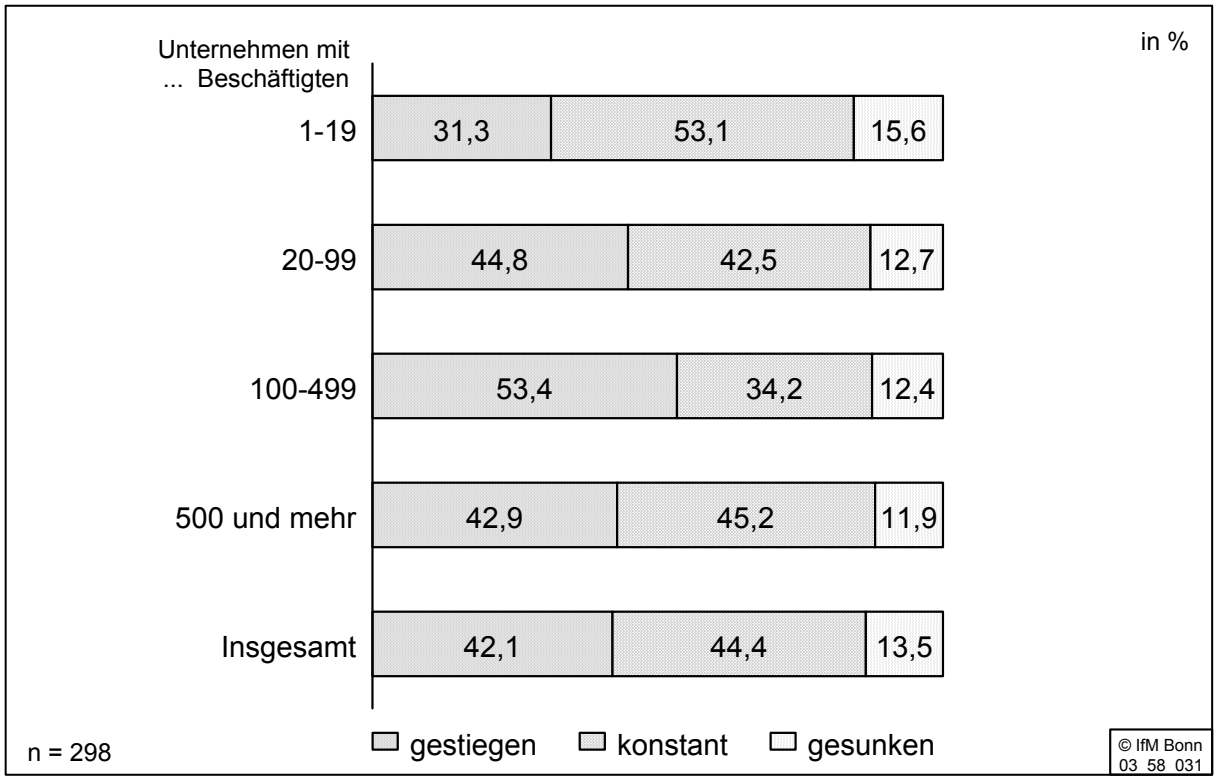

Abb. 15: Entwicklung des Anteils von Leasing in den letzten fünf Jahren – nach Beschäftigtengrößenklassen

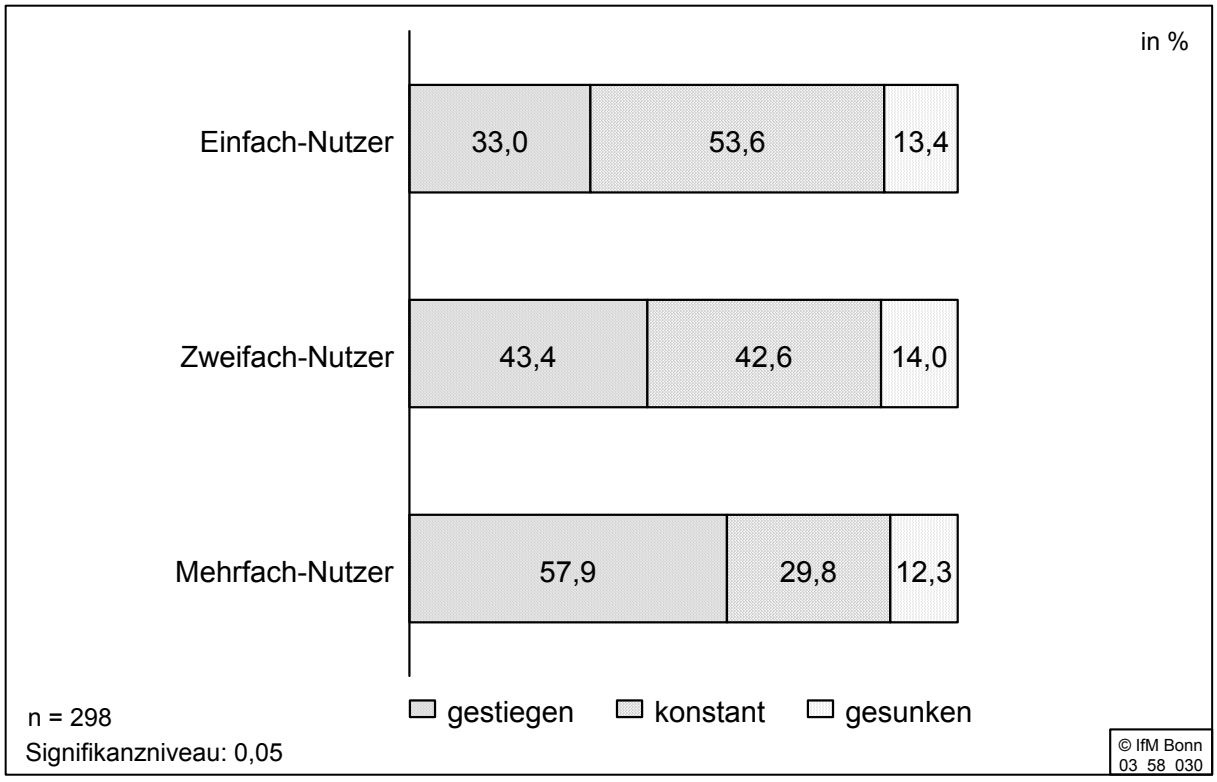

Abb. 16: Entwicklung des Anteils von Leasing in den letzten fünf Jahren - nach Nutzer-Typen

Ein deutlicher Zusammenhang besteht hingegen zwischen der Anteilsentwicklung des Leasing und dem Nutzer-Typ. Der Leasinganteil ist in den letzten fünf Jahren umso häufiger gestiegen, je mehr Güterarten gleichzeitig im Leasingverfahren beschafft wurden. Bei Zwei- und Vielfach-Nutzung vollzog sich die Entwicklung im Leasingbereich wesentlich dynamischer als bei den Nutzern nur einer Güterart.

Den Anteilsgewinn der Leasinggüter an den Investitionsgütern in den Unternehmen wird sich auch in den nächsten beiden Jahren fortsetzen, wenn auch in geringerem Ausmaß. Auch in den nächsten beiden Jahren beabsichtigen 31,2 % der Leasingnehmer, den Leasinganteil an den gesamten Investitionsgütern weiter zu erhöhen. Der Anteil von Unternehmen mit Ausdehnungsabsichten ihres Leasingbereiches liegt damit um rund 10 Prozentpunkte niedriger als in den vergangenen fünf Jahren. Gleichzeitig gedenken aber mit 8,9 % auch weniger Leasingnehmer, ihren Leasinganteil zurückzufahren, als dies in den vergangenen Jahren der Fall war (13,5 %). Nach Güterarten betrachtet, wird Leasing am häufigsten im Rahmen der Ausrüstung mit Maschinen und maschinellen Anlagen, Fahrzeugen sowie mit Büromaschinen/EDV intensiviert werden. Im Zuge ihrer Ausrüstung mit Nachrichten- und Signaltechnik werden hingegen nur wenige Unternehmen verstärkt Leasing einsetzen. Im Immobilienbereich planen rund 15 % eine Ausweitung des Leasinganteils. Dieser relativ hohe Anteil erklärt sich in erster Linie aus der Unternehmensgröße. Vornehmlich Großunternehmen denken zur Zeit über eine Intensivierung bzw. erstmalige Nutzung des Immobilienleasing nach.

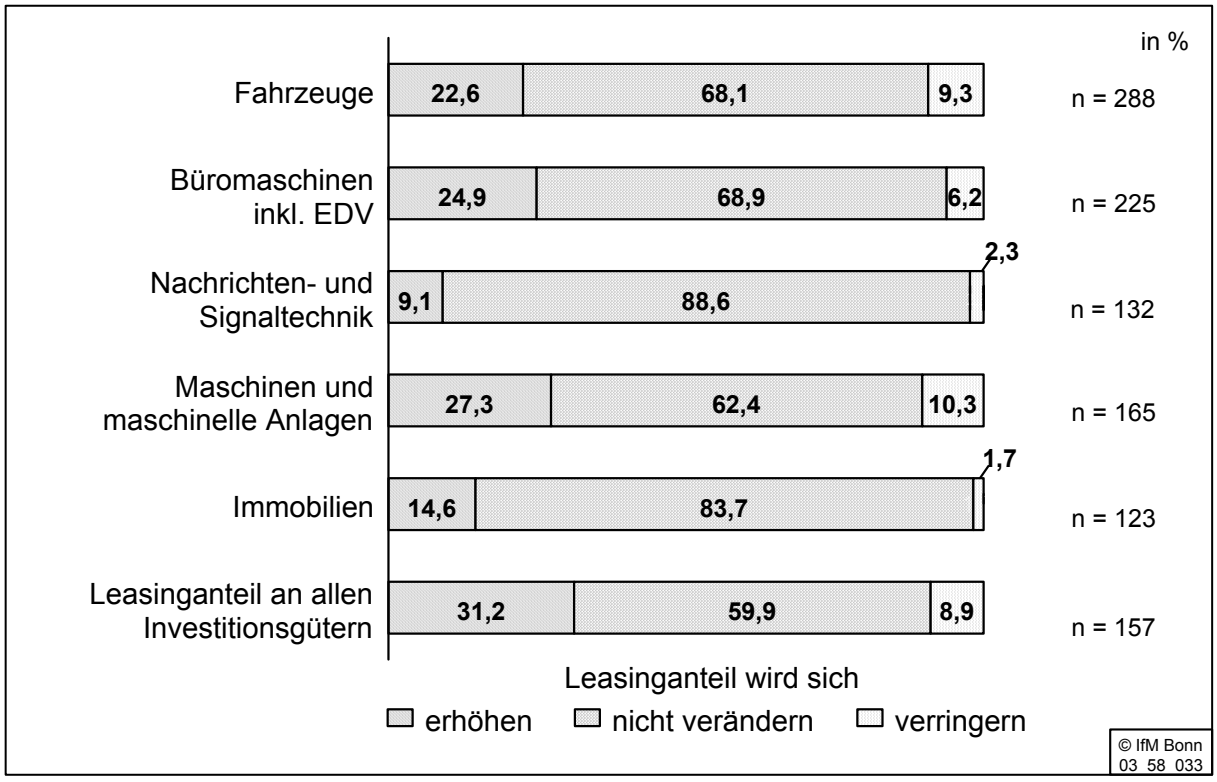

Abb. 17: Entwicklung des Anteils von Leasinggütern bei Leasingnehmern in den nächsten zwei Jahren - nach Güterarten

3.8 Aktuelle und zukünftige Bedeutung von Leasing

Der Frage nach der Bedeutung von Leasing wurde aus verschiedenen Richtungen nachgegangen. Zum einen wurde bei den Unternehmen der Stellenwert des Leasing im Kontext aller Finanzierungsmöglichkeiten erhoben, zum anderen im Kontext der Kreditfinanzierungsmöglichkeiten. Die Ergebnisse sind jedoch bemerkenswert gleichförmig, was darauf schließen lässt, dass sowohl Kredit- als auch Eigenfinanzierungsspielräume weitestgehend ausgeschöpft bzw. kaum noch zu erweitern sind. Der Stellenwert von Leasing im Rahmen aller Finanzierungsalternativen ist bereits beachtlich. Drei von zehn Leasingnehmern messen der Finanzierung mittels Leasing eine hohe, weitere 7,1 % sogar eine sehr hohe Bedeutung bei. Gut ein Drittel der Leasingnehmer stuft die Bedeutung von Leasing für ihr Unternehmen als mittelgroß ein. Die gleichen Befunde erhält man, wenn die Bedeutung des Leasing im Rahmen der Kreditfinanzierung ermittelt wird.

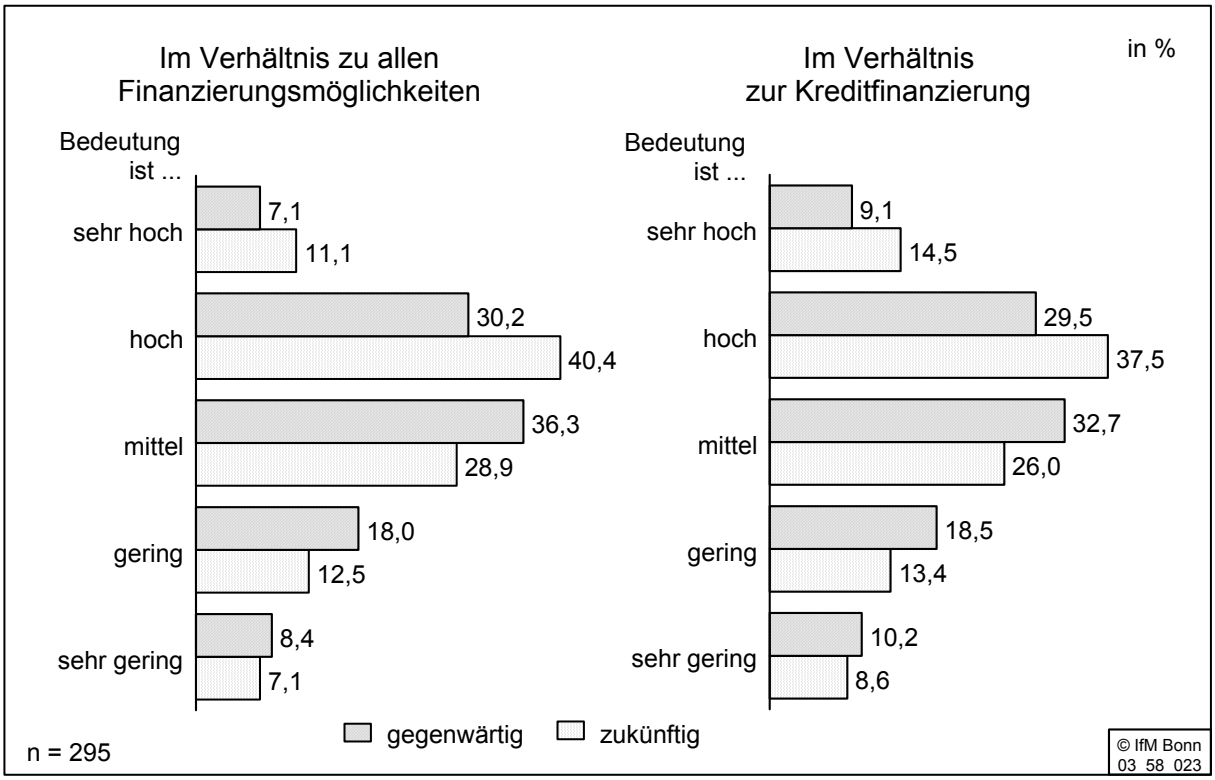

Abb. 18: Gegenwärtige und zukünftige Bedeutung von Leasing

Unser Befund zur zukünftigen Bedeutung von Leasing deckt sich mit den Umfrageergebnissen anderer Institutionen[44], die ebenfalls bestätigen, dass die Bedeutung dieser Finanzierungsalternative steigen wird. Dabei wird der Stellenwert des Leasing in allen Wirtschaftsbereichen und Unternehmensgrößen, bei jungen ebenso wie bei alten, bei ostdeutschen ebenso wie bei westdeutschen Unternehmen, wachsen. Eine künftig größere Rolle wird Leasing bei denjenigen Unternehmen einnehmen, für die diese Finanzierungsform bereits gegenwärtig von hoher bis sehr hoher Bedeutung ist. Für die Darstellung der Ergebnisse wurden aus Gründen der Übersichtlichkeit die Urteile der Unternehmen (sehr hohe, hohe, mittlere, geringe, sehr geringe Bedeutung) zu Bedeutungskennziffern verdichtet. Hierdurch ergeben sich Rangfolgen. Dabei besagt die Kennziffer 1, dass alle Unternehmen die Bedeutung von Leasing mit "sehr gering" bewerten, die Kennziffer 5 besagt, dass alle Unternehmen die Bedeutung mit "sehr hoch" bewerten.

44 Vgl. z.B. KfW (2002) und (2003); BDL (2002).

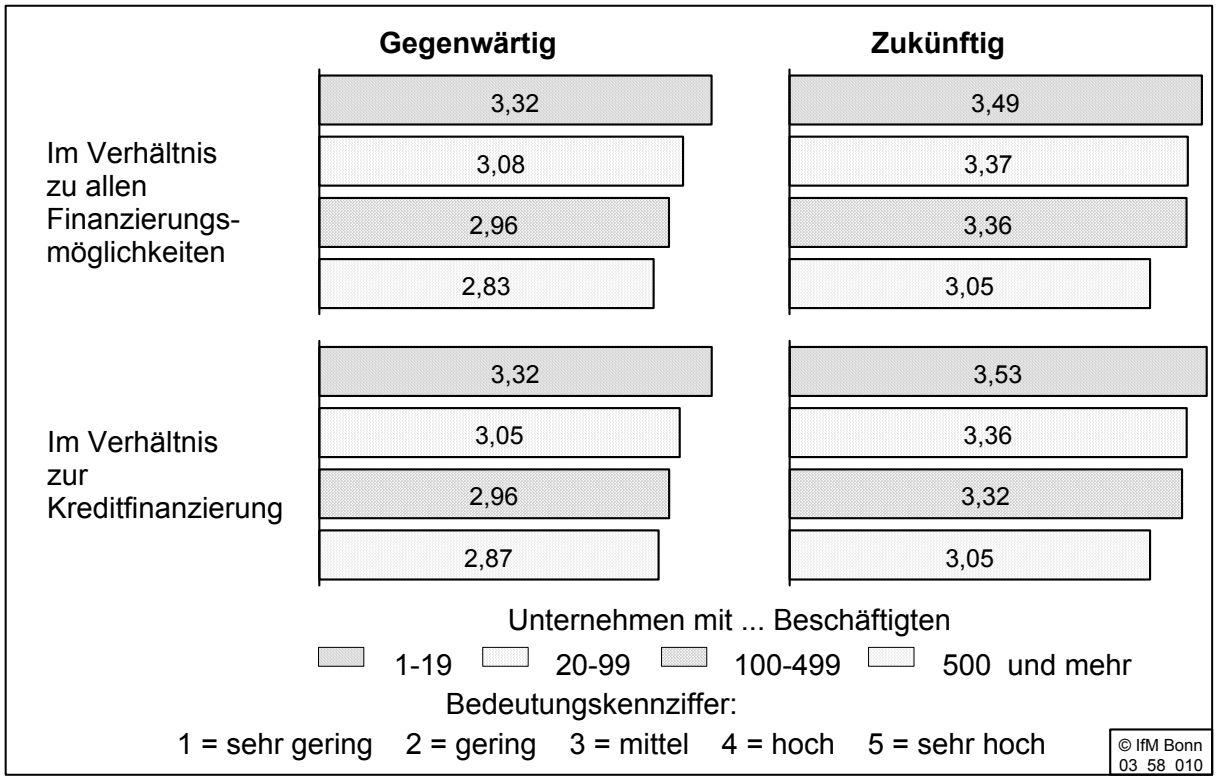

Abb. 19: Gegenwärtige und zukünftige Bedeutung von Leasing nach der Zahl der Beschäftigten

Je kleiner das Unternehmen ist, desto größer ist die Bedeutung, die Leasing für es hat. Dies gilt sowohl aktuell als auch zukünftig und sowohl im Verhältnis zu allen als auch nur zu den Kreditfinanzierungsmöglichkeiten. Dieser Befund belegt, dass kleinere Unternehmen in ihren Finanzierungsmöglichkeiten und Finanzierungsinstrumenten stärker beschnitten sind als Großunternehmen. Dieser Sachverhalt ist seit langem bekannt. Weniger belegt war bisher die Annahme, dass Leasing gerade von kleinen Unternehmen zunehmend als Instrument zur Überwindung von Kreditrationierung eingesetzt wird.

3.9 Gründe für Leasing

Die Befragten erhielten einen Katalog, in dem alle in der Praxis genannten Gründe für Leasing aufgelistet waren. Durch Bewertung sollte eine Hierarchie der Motive von Ursachen erstellt werden. Auch hier wurden die jeweiligen Urteile zu Bedeutungskennziffern verdichtet. Kapitalbindung im Unternehmen vermeiden, Finanzierungsspielräume ausdehnen und der Wegfall des Zwangs, die gesamte Investitionssumme vorzufinanzieren, sind die drei wichtigsten Gründe für Leasingneh-

mer. Diese Gründe lassen sich alle zum Oberbegriff Liquiditätssicherung bzw. -schonung zusammenfassen. Von mittlerer Bedeutung sind Gründe wie Vorteile einer festen Kalkulationsbasis, steuerliche Auswirkungen, Senkung der Finanzierungskosten und 100 %ige Fremdfinanzierung. Von geringem Gewicht hingegen sind eher qualitative Komponenten, wie die Reduzierung des Überalterungsrisikos, eine individuellen Bedürfnissen angepasste Vertragsgestaltung, zusätzliche Serviceleistungen der Leasinggesellschaften, aber auch Bilanzneutralität.

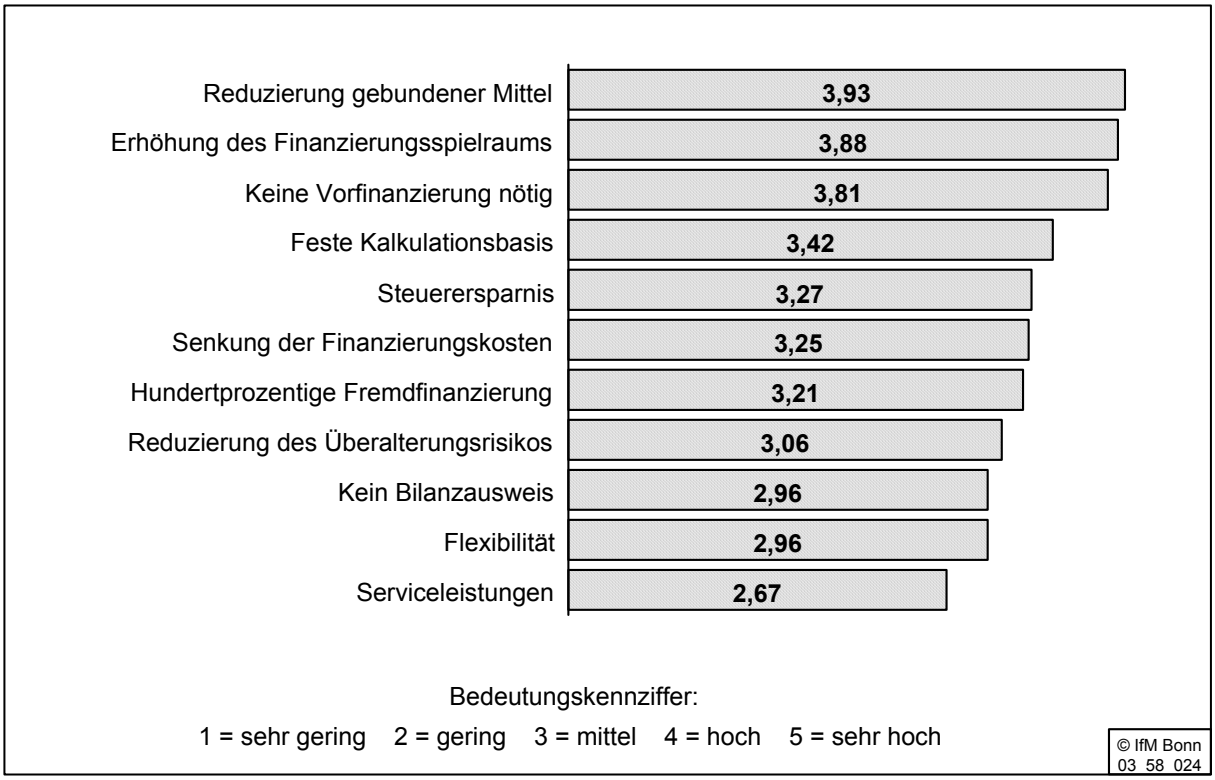

Abb. 20: Bedeutungsrangfolge von Motiven für Leasing

Der Befund, aufbereitet nach Wirtschaftsbereichen, zeigt Unterschiede. Im Handel sind die Reduzierung der Kapitalbindung und Erhöhung des Finanzierungsspielraums deutlich wichtiger als im Mittel aller Unternehmen. In den sonstigen Dienstleistungen ist der Wegfall des Erfordernisses der Vorfinanzierung der wichtigste Leasinggrund. Für den Wirtschaftsbereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung spielt die 100 %ige Fremdfinanzierung eine größere Rolle als in anderen Wirtschaftsbereichen, die unternehmensnahen Dienstleistungen schätzen wiederum die Vermeidung des Überalterungsrisikos höher ein als alle anderen Wirtschaftsbereiche. Diese wirtschaftsbereichsspezifischen Differenzierungen betreffen - mit einer Ausnahme - aber nicht die Rangfolge der drei wichtigsten Gründe; bis auf

den Wirtschaftsbereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung, in dem die feste Kalkulationsbasis zu den wichtigsten Gründen zählt, sind die drei bedeutsamsten Leasinggründe für alle Wirtschaftsbereiche gleich.

Die größenspezifische Aufschlüsselung offenbart zwar ebenfalls die Ähnlichkeit der Bedeutungsprofile, zeigt aber auch, dass für kleine Unternehmen mit wenigen Ausnahmen fast alle Gründe, insbesondere aber diejenigen, die in unmittelbarem Zusammenhang zur Senkung des finanziellen Risikos stehen, wichtiger sind als für größere Unternehmen. Es ist davon auszugehen, dass in kleineren Unternehmen aufgrund der eingeschränkten Alternativen alle Leasinggründe ein größeres Gewicht erlangen. Hiermit korrespondiert auch der Befund, dass Serviceleistungen in erster Linie für Großunternehmen wichtig sind: Das Potenzial für Outsourcing bzw. die Entlastung von bestimmten, mit der Güternutzung verbundenen Nebenarbeiten wie Wartung, Reparatur, Verwaltung etc. ist größtenteils ein Mengenproblem und schlägt daher in großen Unternehmen stärker zu Buche.

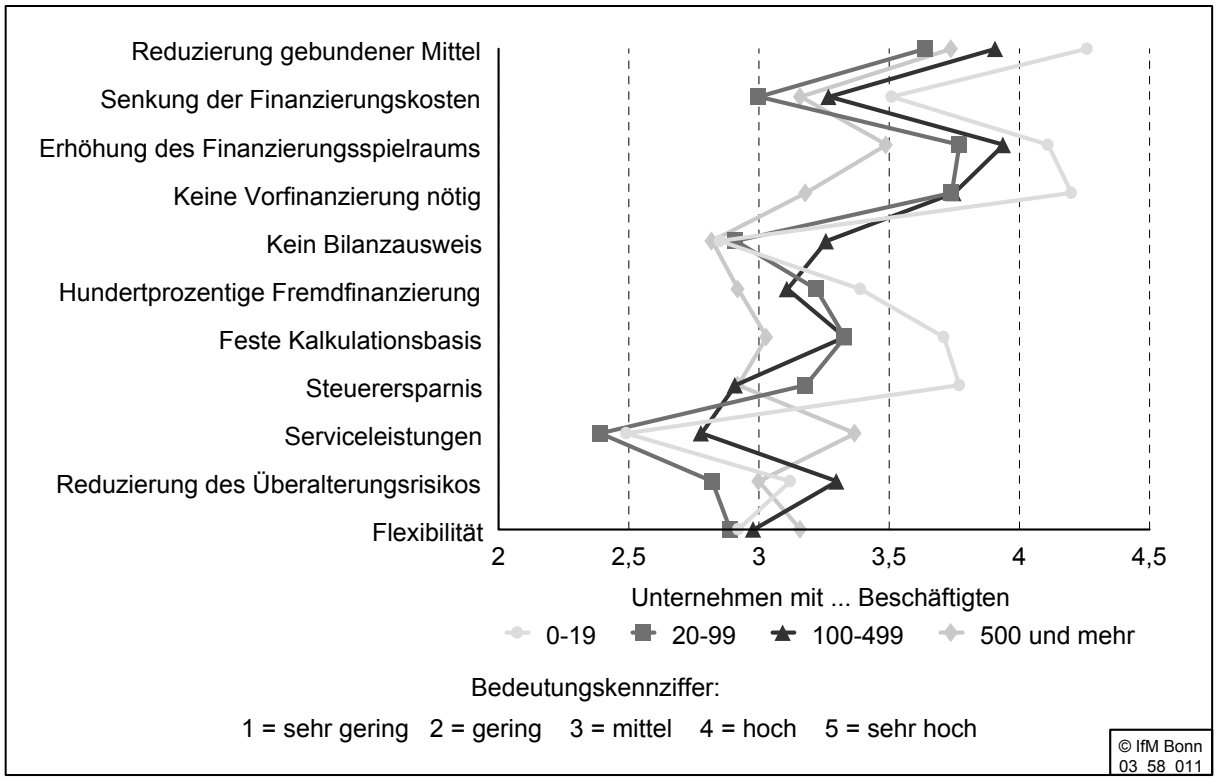

Abb. 21: Bedeutung der Leasinggründe nach Beschäftigtengrößenklassen

3.10 Auslöser für Leasingverträge

Befragt nach dem Auslöser für die Nutzung von Leasing gaben drei Viertel der Unternehmen Eigeninitiative an. Alle übrigen Impulsgeber wie die direkt/in direkt am Leasing beteiligten Partner (Hersteller: 22,8 %; Leasinggesellschaften: 16,5 %) folgen mit weitem Abstand, andere mögliche Impulsgeber, z.B. die Hausbanken, sind praktisch noch bedeutungslos.

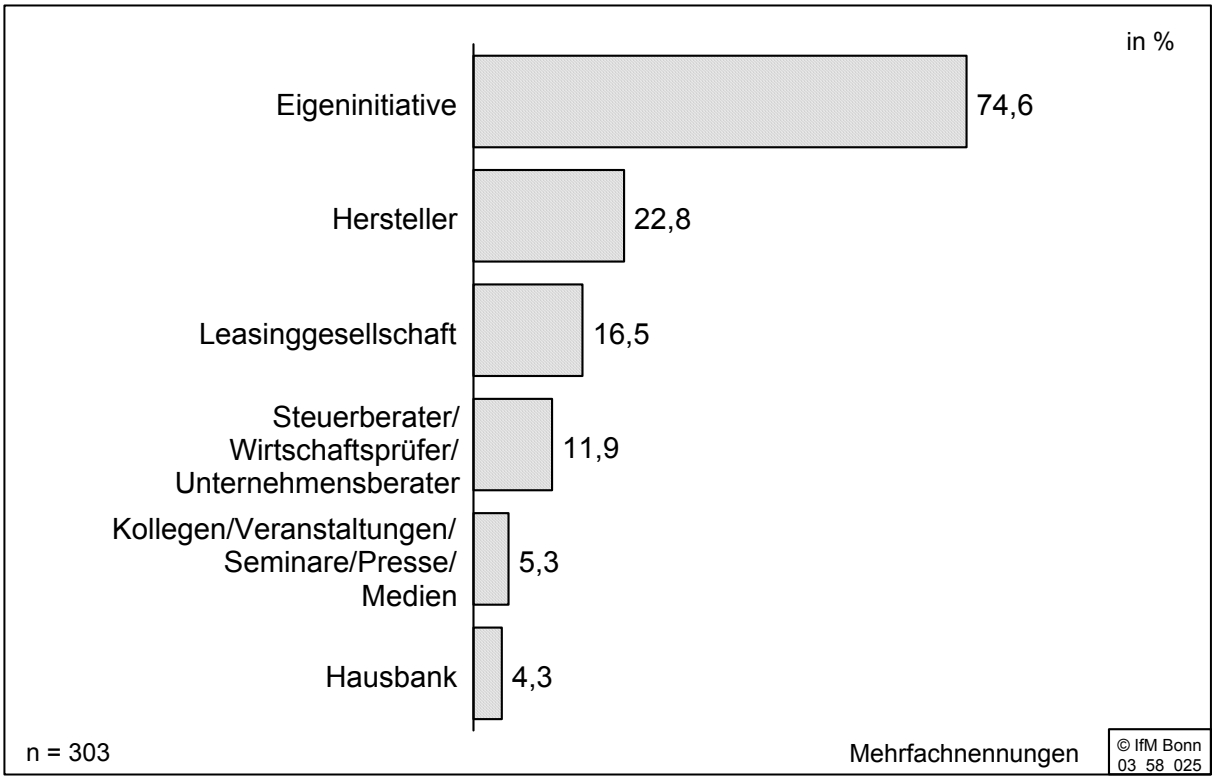

Abb. 22: Auslöser für Leasing-Verträge

Signifikante Unterschiede nach der Unternehmensgröße bestehen nur bei den Anstoßgebern Leasinggesellschaft und Steuerberater. Leasinggesellschaften als Impulsgeber zielen hauptsächlich auf Großunternehmen, da dort das größte Geschäftsvolumen zu erwarten ist. Der Steuerberater, bekanntermaßen der Hauptratgeber kleiner Unternehmen in fast allen unternehmerischen Belangen, ist dort auch bei der Leasingentscheidung am ehesten als Initiator beteiligt.

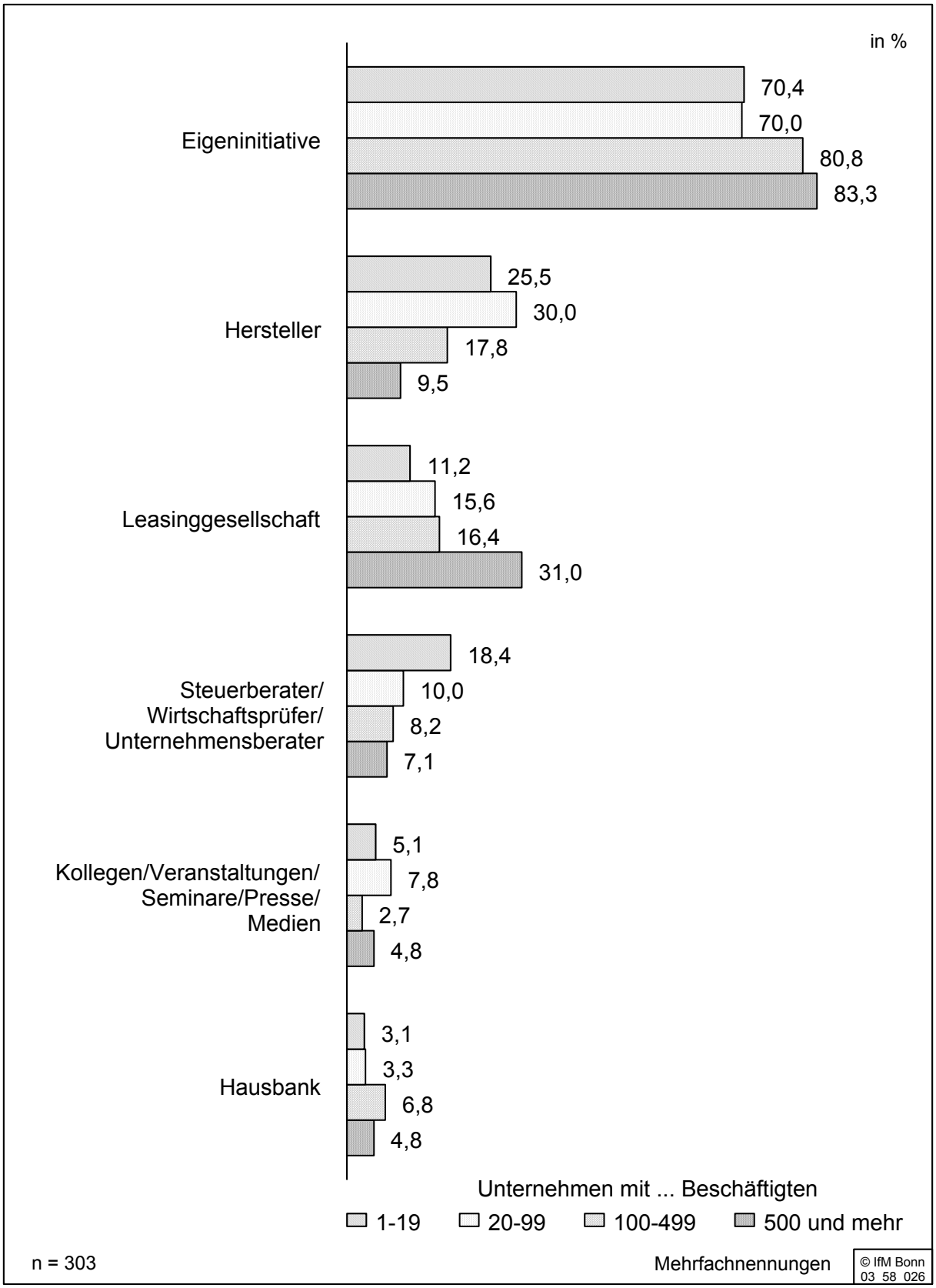

Abb. 23: Auslöser für Leasing-Verträge nach der Zahl der Beschäftigten

3.11 Berücksichtigung des Leasing bei Investitionsvorhaben

Für die Mehrzahl der Leasingnehmer ist es zur Regel geworden, bei Investitionsvorhaben Leasing in das Vergleichskalkül einzubeziehen, und zwar unabhängig von der Unternehmensgröße. Das Abwägen zwischen unterschiedlichen Finanzierungsalternativen ist hingegen stark vom Wirtschaftsbereich, der Dauer der Leasingerfahrung und dem Nutzer-Typ abhängig.

In den Wirtschaftsbereichen Verkehr und Nachrichtenübermittlung, die hauptsächlich über Fahrzeuginvestitionen entscheiden, ist der Vergleich zwischen alternativen Finanzierungsinstrumenten und Leasing nahezu zur Pflicht geworden, aber auch im Verarbeitenden Gewerbe und Handel sind es jeweils ca. drei Viertel der Leasingnehmer, die Leasing regelmäßig oder häufig zum Gegenstand von Vergleichsrechnungen machen. Am wenigsten wird im Baugewerbe verglichen. Hier führt nur jedes zweite Unternehmen gelegentlich eine Vergleichsrechnung durch.

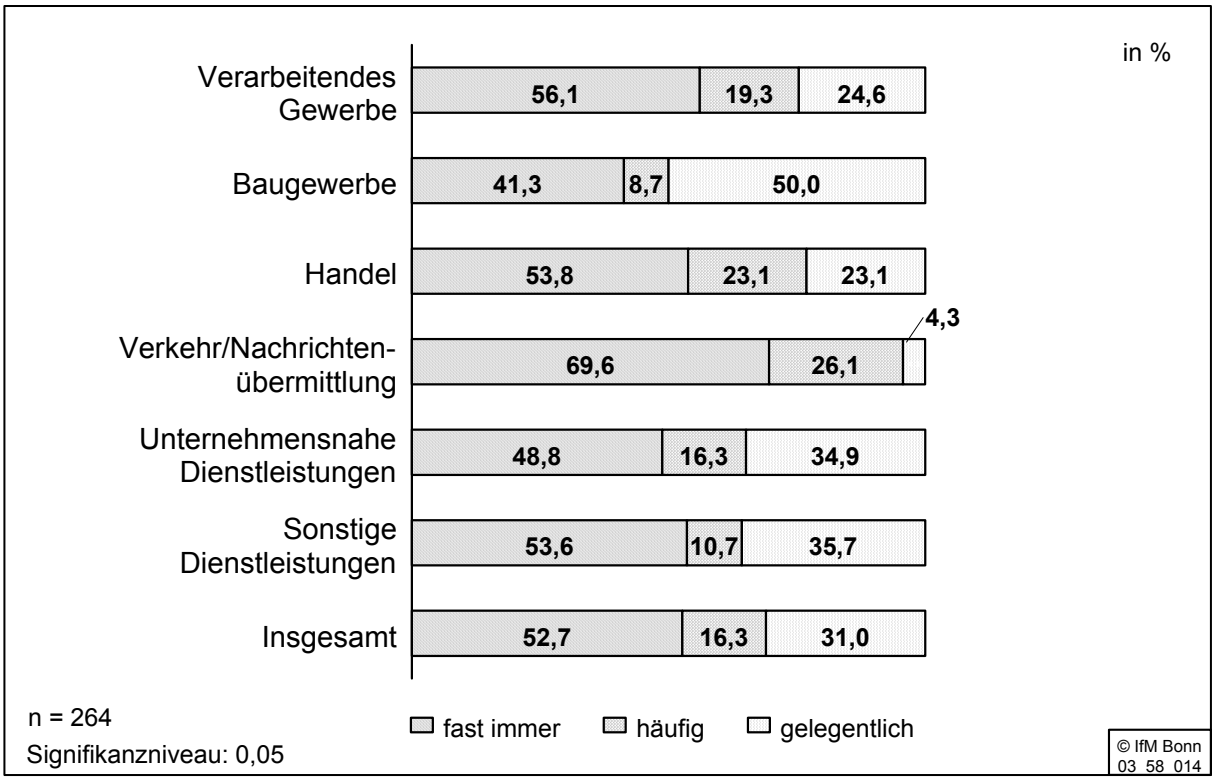

Abb. 24: Vergleich des Leasing mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten bei Investitionsvorhaben - nach Wirtschaftsbereichen

Auch die Erfahrungsdauer mit Leasing beeinflusst das Kalkulations- und Entscheidungsverhalten. Unternehmen mit einem Erfahrungshorizont bei Leasing von über fünf Jahren stellen bei Investitionsvorhaben viel häufiger einen Vergleich mit der Leasingalternative an als die übrigen Sample-Unternehmen.

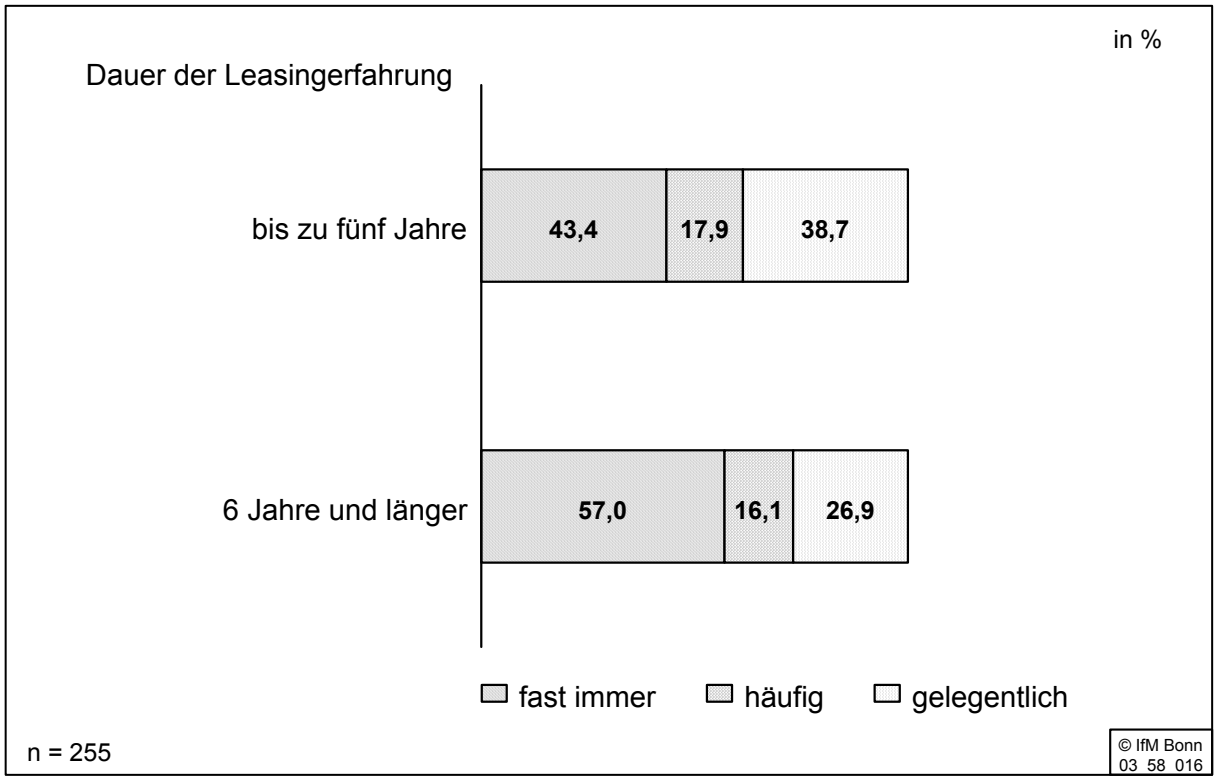

Abb. 25: Vergleich des Leasing mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten bei Investitionsvorhaben - nach Dauer der Leasingerfahrung

Neben der zeitlichen Länge der Leasingerfahrung hat erwartungsgemäß auch die Vielzahl von Erfahrungen mit Leasing bezogen auf unterschiedliche Güterarten einen maßgeblichen Einfluss auf die Regelmäßigkeit der Berücksichtigung von Leasing im Investitionskalkül. Bereits wenn zwei Güterarten im Leasingverfahren beschafft werden, führen rund doppelt so viele Leasing-Nutzer einen regelmäßigen Vergleich durch wie dies bei den Einfach-Nutzern der Fall ist. Da bei Einfach-Nutzern das Fahrzeugleasing überwiegt, bestätigt dies den bereits oben dargelegten Befund, dass die hohe Akzeptanz des Fahrzeugleasing auf die Intensität des Leasing bei weiteren Güterarten keinen Einfluss hat. Der Goodwill beim Fahrzeugleasing lässt sich also nicht auf andere Produkte übertragen.

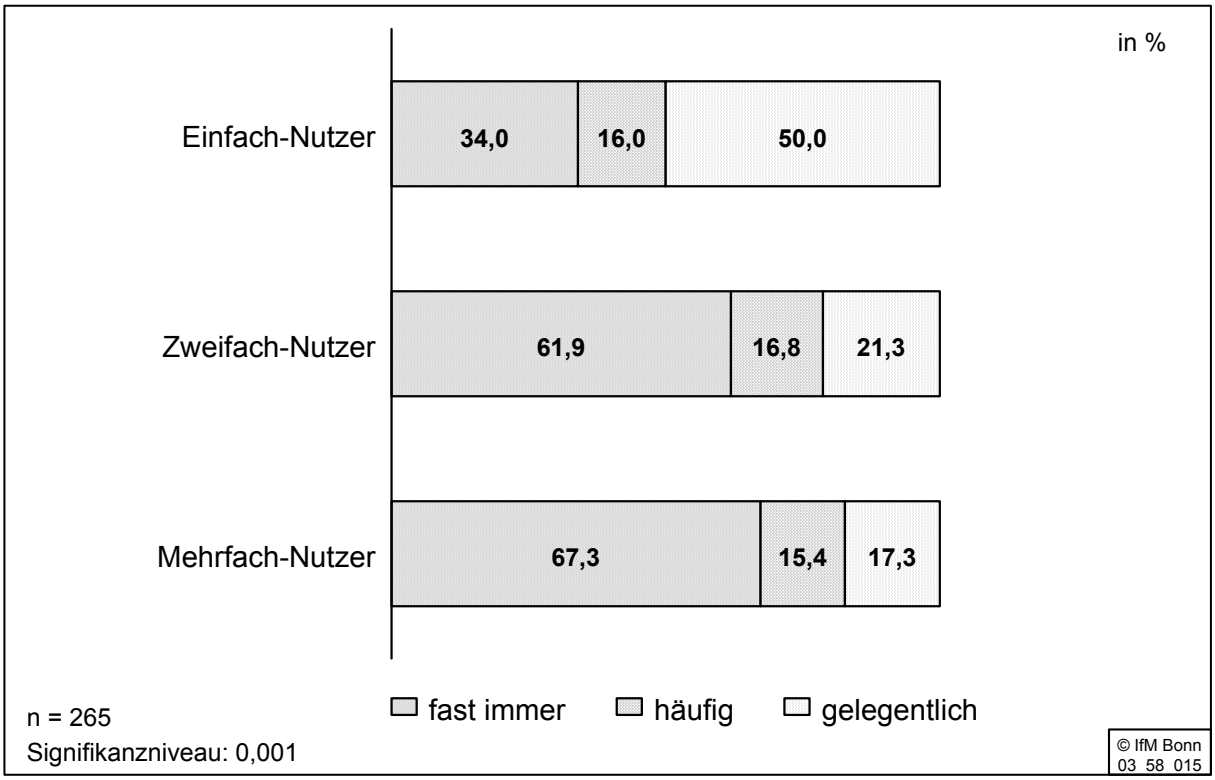

Abb. 26: Vergleich des Leasing mit anderen Finanzierungsmöglichkeiten bei Investitionsvorhaben - nach Nutzer-Typen

3.12 Vertragsgestaltung bei Leasing

Um einen ersten Überblick darüber zu geben, welche Vertragsformen in der Praxis gewünscht werden, wurden die Leasingnehmer gebeten, die von ihnen bevorzugten vertraglichen Bestimmungen nachzuweisen. Bestimmte rechtliche Ausgestaltungen lassen sich eindeutig dem einen oder dem anderen Amortisationsvertragstyp zuordnen (Kaufoption und Verlängerungsoption nur bei Vollamortisationsverträgen; Andienungsrecht, Mehrerlösbeteiligung/Mindererlöserstattung, Kündigungsrecht nur bei Teilamortisationsverträgen), andere - ebenfalls erhobene - Vertragsgestaltungen, wie feste oder variable Ratenvereinbarungen, sind unabhängig vom Vertragstyp und dienen der Ermittlung unternehmensindividueller Präferenzen der Zahlungsweisen.

- **Mobilien-Leasing**

Bei Abbildung 27 ist zu beachten, dass es sich um Mehrfachnennungen handelt, da von den Unternehmen zum großen Teil mehrere Leasingverträge geschlossen bzw. mehrere Güterarten in Form von Leasing beschafft werden.

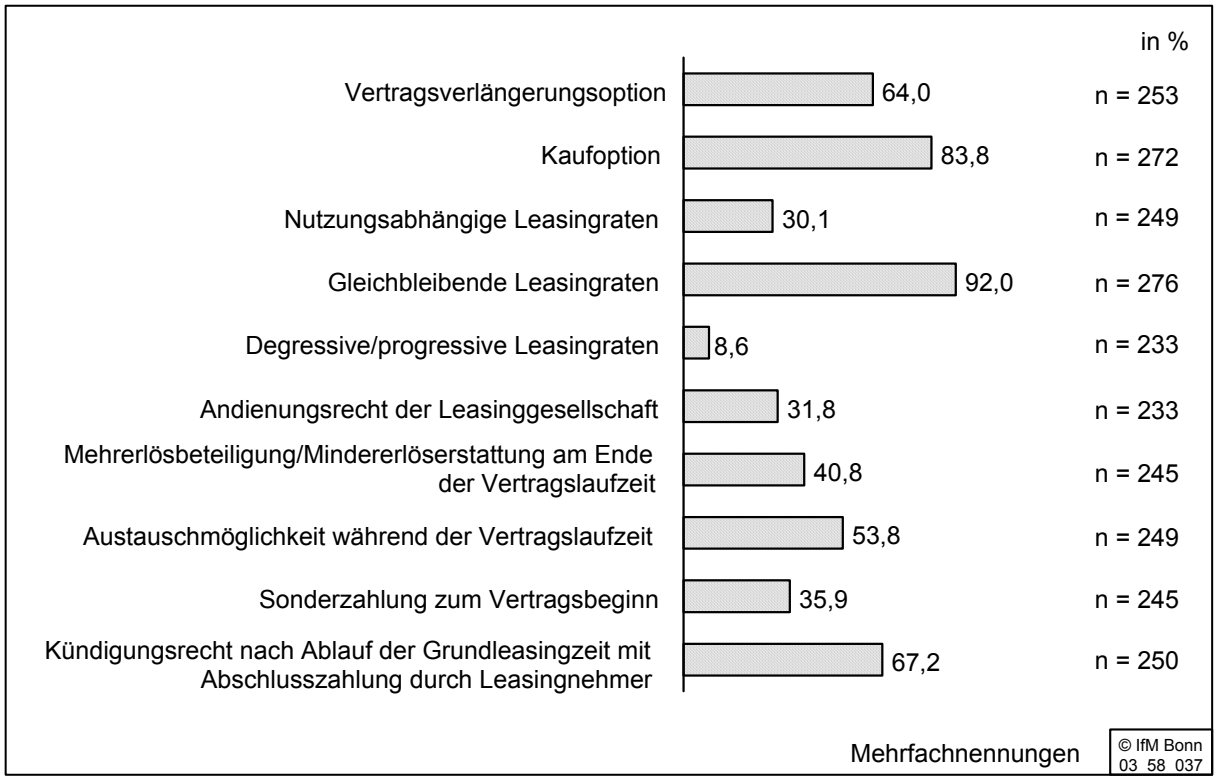

Abb. 27: Bevorzugte Vertragsgestaltungen bei Mobilienleasing

Aus Sicht der Leasingnehmer wird - im Rahmen der gebotenen Vertragsgestaltungen - eindeutig der Vollamortisationsvertrag bevorzugt, bei dem am Ende der Vertragslaufzeit das Leasingobjekt entweder an die Leasinggesellschaft zurückgegeben oder die Verlängerungsoption oder die Kaufoption ausgeübt wird. Dabei wünschen die Leasingnehmer deutlich häufiger die Kaufoption (83,8 %), bei deren Ausübung das Leasingobjekt in ihr rechtliches Eigentum übergeht, als die Verlängerung des Leasingvertrages (64,0 %), bei der das Leasingobjekt gegen Zahlung geringerer Leasingraten weiterhin in ihrem Unternehmen genutzt wird.

Teilamortisationsverträge werden im Vergleich zu Vollamortisationsverträgen deutlich seltener präferiert, und wenn, dann am häufigsten in der Variante des kündbaren Vertrages (67,2 %), erst danach folgt mit großem Abstand der Teilamortisationsvertrag mit Mehrerlösbeteiligung (40,8 %) oder dem Andienungsrecht der Leasinggesellschaft (31,8 %). Die Bevorzugung des kündbaren Vertrages ist in Verbindung mit dem Wunsch der Leasingnehmer nach der Austauschmöglichkeit während der Vertragslaufzeit zu sehen. Insbesondere bei Güterarten, die einem schnellen technologischen Fortschritt unterliegen, wie z.B. die Hard- und Software im EDV-Bereich, ist es wichtig, ständig auf dem neuesten Stand zu blei-

ben. Besteht ein Andienungsrecht der Leas inggesellschaft, das diese sinnvoller Weise nur dann ausüben wird, wenn der bereits bei Vertragsabschluss festgelegte Andienungspreis über dem erwarteten Verwertungserlös liegt, müsste der Leasingnehmer das Objekt erwerben und hätte zusätzlich den Bedarf nach Ersatz durch Güter neuesten Standards zu decken. Ähnliches gilt auch bei ein em Teilamortisationsvertrag mit Mehrerlösbeteiligung/Mindererlöserstattung.

In Hinsicht auf die Z ahlungsmodalitäten werden mit überwältigender Mehrheit gleichbleibende monatliche Leasingraten bevorzugt (92,0 %). Degressive oder progressive monatliche Leasingraten, die - da bei Vertragsbeginn festgelegt - ebenso eine gesicherte Kalkulationsbasis bieten, werden hingegen von 91,4 % der Leasingnehmer abgelehnt. Ansc heinend bevorzugen die Leasingnehmer eine Ratenkalkulation, die einer linear en AfA ent spräche, wenn sie das Objekt selbst gekauft hätten. Nutzungsabhängige Leas ingraten werden von 30,1 % bevorzugt. Dieser Anteil ist in Anbetracht der sehr weiten Verbreitung des Fahrzeugleasing, das sich für nutzungsabhängige Leasingrat en besonders eignet, vergleichs weise niedrig. Insgesamt sprechen die Befunde zur Gestaltung der monatlichen Leasingraten dafür, dass in dieser Hinsic ht kaum Bedarf nach höherer Flexibilität besteht, sondern fest vereinbarte, gleichbleib ende Leasingraten eine n wichtigen Bestandteil der Leasingfinanz ierung bilden. Auch die relativ gering ausgeprägte Vo rliebe für Sonderzahlungen zum Vertragsbeginn, die die monatlichen Leasingraten reduzieren, spricht für die Präferenz eines von Vertragsbeginn an gleichmäßige n Zahlungsabflusses.

Nach der Unternehmensgröße geschichtet , zeigen die Untersuc hungsergebnisse nur wenige bedeutsame Unter schiede in der Vorliebe für Voll- und Teilamortisationsverträge und deren Varianten.

Statistisch signifikante Zusammenhänge zwischen Unternehmensgröße und Vertragsgestaltung ergeben sich bei Vollamor tisationsverträgen mit der Variant e der Kaufoption: Mittelständische Unter nehmen bevorzugen deutlic h häufiger als Großunternehmen die Kaufopt ion. Ein denkbarer Gr und für diese ausgeprägte Vorliebe könnte darin bestehen, dass sie Leasing deshalb häufiger einsetzen, weil ihnen zum Investitionszeitpunkt die finanzie llen Mittel für der Erwerb fehlen, der

Erwerb durch Ausübung der Kaufoption also praktisch nur auf einen s päteren Zeitpunkt verschoben wird.

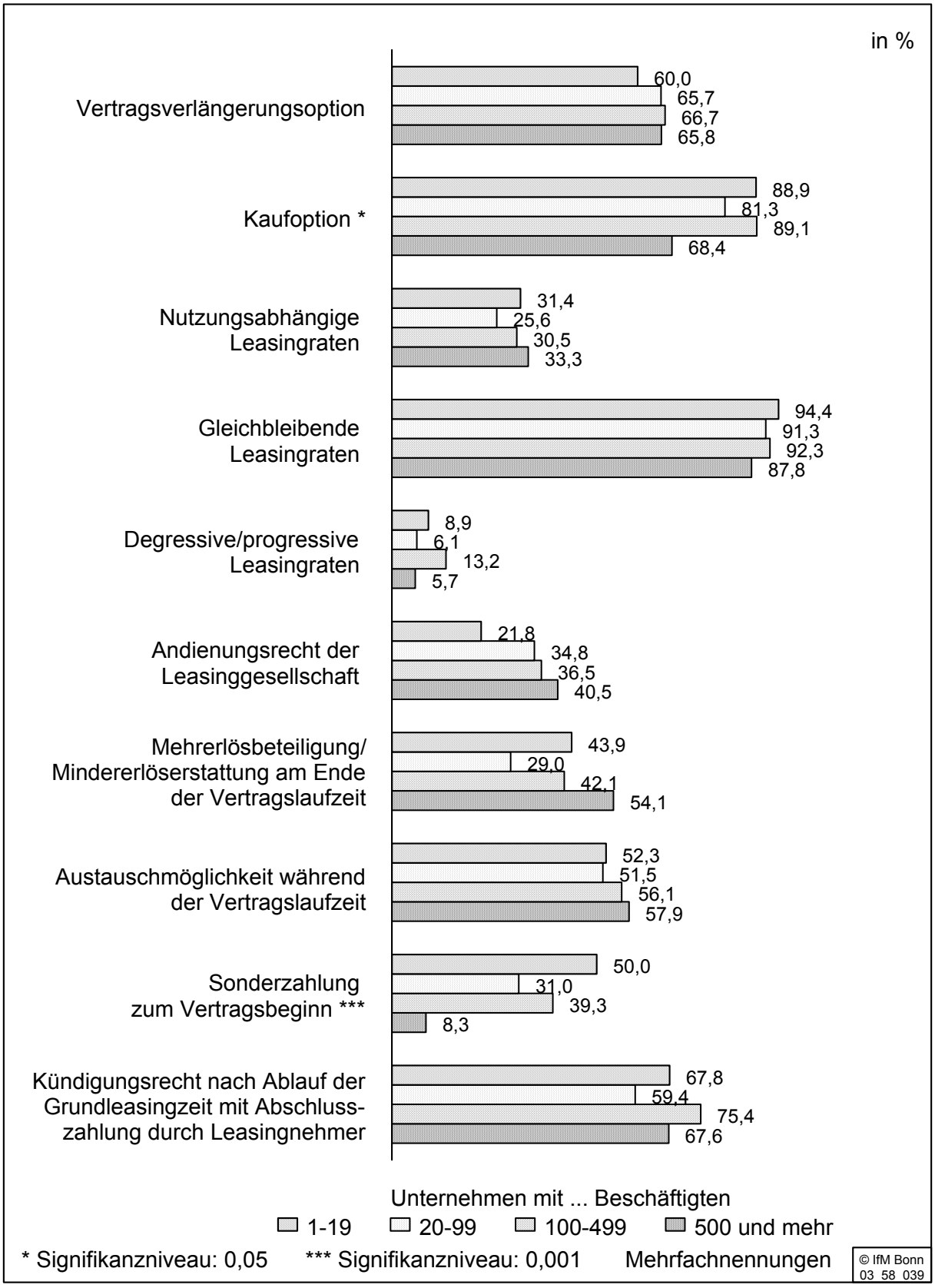

Abb. 28: Bevorzugte Vertragsgestaltungen beim Mobilien-Leasing - nach Beschäftigtengrößenklassen

Bei dem Vertragstyp der Te ilamortisation sind signifik ante Unterschiede nach der Unternehmensgröße für die Variante Mehr erlösbeteiligung/Mindererlöserstattung zu verzeichnen, die deutlich häufiger von Groß- als v on mittelständischen Unternehmen präferiert wird. Innerhalb der mittelständischen Unternehmen sind es wiederum die Unternehmen mit 20 bis 99 Bes chäftigten, die eine überaus hohe Abneigung gegen diese Art der Vertragsbeendigung hegen. Tendenziell sinkt mit abnehmender Unternehmensgröße auch die A kzeptanz der Teilamortisationsvariante, die ein Andienungsrecht der Leasinggesellschaft vorsieht.

Was die Leasingraten anbelangt, so bevorzugen mittelständische Unternehmen weitaus häufiger die Vereinbarung einer Sonderzahlung zu Vertragsbeginn, die zu entsprechend niedrigeren monatlichen Leasingraten während der Vertragsdauer beiträgt. Diese Variante wird besonders häufig von den kleinsten Unternehmen präferiert.

Aufgeschlüsselt nach weiteren Erhebungs merkmalen lassen sich vor allem im Ost-West-Vergleich einige signifikante Unterschiede in der gewünsc hten Vertragsgestaltung ausmachen. So bevorzug en ostdeutsche Unter nehmen häufiger die Austauschmöglichkeit und die Sonder zahlung und seltener das Andienungsrecht als westdeutsche Unternehmen, au fgrund der Größenstrukturdifferenzen zwischen dem west- und ostdeut schen Unternehmensbesatz dürfte dieses Ergebnis aber eher auf die Überlagerung des Unternehmensgrößeneffekts zurückzuführen sein. Weitere Unterschiede, insbesondere zwischen den Wirtschaftsbereichen, jungen und alten Unternehmen o der hinsichtlich der Dauer der Leasingerfahrung, bestehen nicht.

- **Immobilien-Leasing**

Immobilien zeichnen sich durch hohe Gesamt investitionskosten und relativ lang e Nutzungsdauern aus. Im Unterschied zum Mobilien-Leasing bestehen hier kaum Standardisierungsmöglichkeiten, so dass die Gestaltung der Leasingverträge im Immobilienbereich in der Regel individuell an die Bedürfnisse des Leasingnehmers angepasst wird. Bes timmte vertragliche R egelungen wie die M ehrerlösbeteiligung/Mindererlöserstattung am Ende der Vertragslaufzeit, die Austauschmöglic hkeit des Wirtschaftsguts während der Ve rtragslaufzeit oder nutzungsabhängige, flexible Leasingraten sind für Immob ilien-Leasing ungeeignet und wurden daher

auch nicht abgefragt. Nach der Anzahl der Fälle macht das Immobilien-Leasing nur einen sehr geringen Bruchteil aller Leasinggeschäfte aus, so dass sich erwartungsgemäß unter den Befragten nur sehr wenige - weit überwiegend sehr große - Unternehmen befinden, die Immobilien geleast haben. Die bevorzugte Vertragsgestaltung ist der Vollamortisationsvertrag mit Kaufoption, beim Teilamortisationstyp wird der kündbare Vertrag bevorzugt.

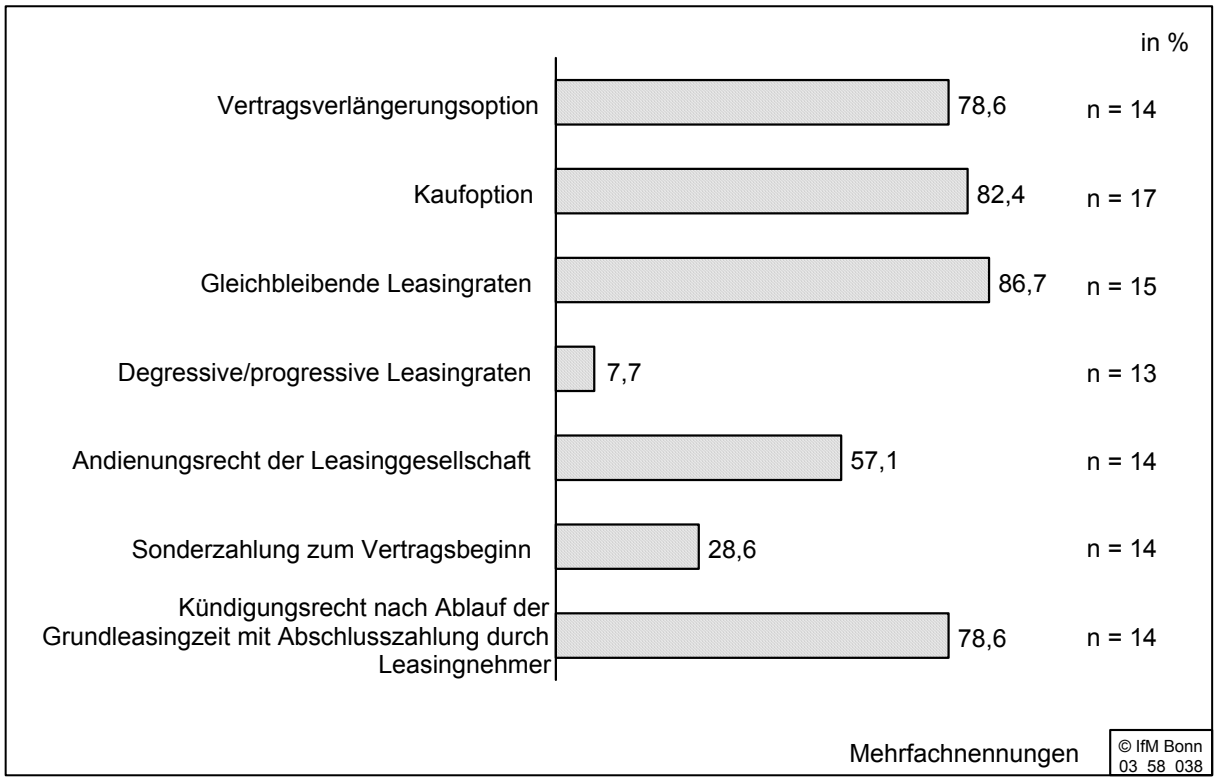

Abb. 29: Bevorzugte Vertragsgestaltung bei Immobilien-Leasing

Die geringe Fallzahl von 20 in der Gruppe der Leasingnehmer von Immobilien lässt keine gesicherten Aussagen zu. Eine tiefere Gliederung nach Strukturmerkmalen ist auf Grund der zu geringen Zellenbesetzung nicht angezeigt, so dass die Häufigkeitsverteilung der gewünschten Vertragsbestimmungen nachrichtlich in der Abbildung wiedergegeben wird.

3.13 Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele

Bei der Beurteilung der Auswirkungen von Leasing auf das Erreichen finanzwirtschaftlicher Ziele bewerteten die Unternehmen alle auf sie zutreffenden Teilziele

im einzelnen hinsichtlich deren Erfolgsbeitrag des Leasing. Den höchsten Beitrag leistet Leasing zur Verwirklichung des Liquiditätsziels; mehr als die Hälfte der Leasingnehmer ist mit der Liquiditäts wirkung des Leasing zu frieden, weitere 30,5 % sind sogar sehr zufrieden. Eine sehr hohe Zufriedenheit herrscht bei den Unternehmern auch mit Wirkungen auf den Finanzierungsspielraum sowie auf die Wahrung der Flexibilität. Mit den positiven Wirkungen des Leasing auf die Finanzierungsstruktur und die Abhängigkeit von Banken sind noch jeweils gut zwei Drittel der Unternehmen zufrieden bzw. sehr zufrieden. Zur Steuerminimierung sowie zur Senkung der Finanzierungskosten leistet Leasing dagegen nur für gut bzw. noch nicht mal die Hälfte der Unternehmen einen zufriedenstellenden oder sehr zufriedenstellenden Beitrag. Bei den beiden letzteren Teilzielen, aber auch in der Beurteilung der Auswirkungen auf die Bilanz, sind die Anteile der Unternehmen, die sich noch kein Urteil gebildet haben, am höchsten, d.h. hier herrscht noch eine relativ große Unsicherheit über die - eher langfristigen - Auswirkungen des Leasing.

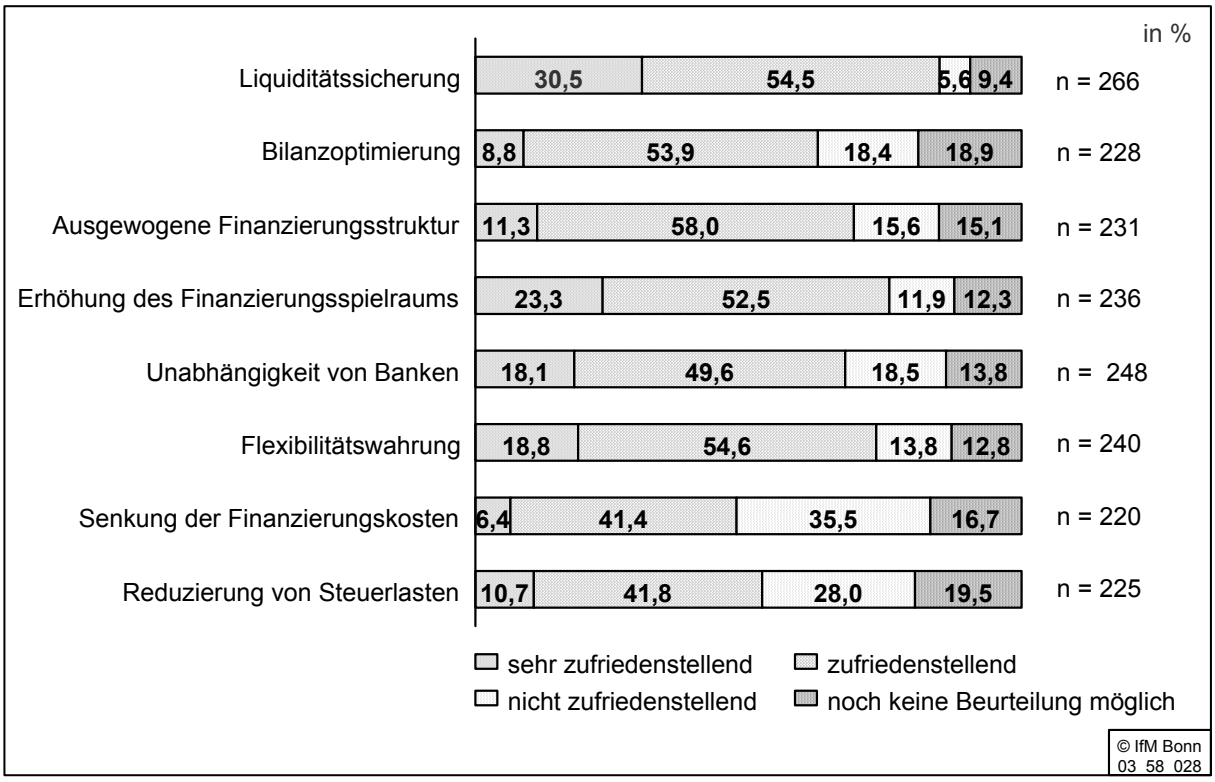

Abb. 30: Auswirkung von Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele

Um zu einem Gesamturteil für jedes Teilziel zu gelangen, wurden auch hier die jeweiligen Urteile zu Bewertungskennziffern verdichtet, wobei nur diejenigen Un-

ternehmen berücksichtigt wurden, die ein qualifiziertes Urteil abgegeben haben. Wie Abbildung 31 zeigt, sind die Unterneh men mit der liquidität ssichernden Wirkung der Leasingfinanzierung besonders zufrieden. Es folgen in der Reihen folge der Kennziffern eher qualitative Kom ponenten, wie Er höhung der Finanz ierungsspielräume als Risiko reserve, Erhöhung de r Flexibilität und Senk ung der Abhängigkeit von den Banken, Argumente also, die anzeigen, dass Leasing unternehmerische Entscheidungsspielräume erweitert. Die vergleichsweise geringsten Auswirkungen hat Leasing auf die Steuerhöhe und di e Finanzierungskosten. Auch die bilanziellen Wirkungen des Leasing finden sich im Schlussfeld der Bewertung. Dies deutet darauf hin, dass die qua litativen Komponenten des Leasing für Leasingnehmer entscheidender sind als die reinen Finanzierungskosten.

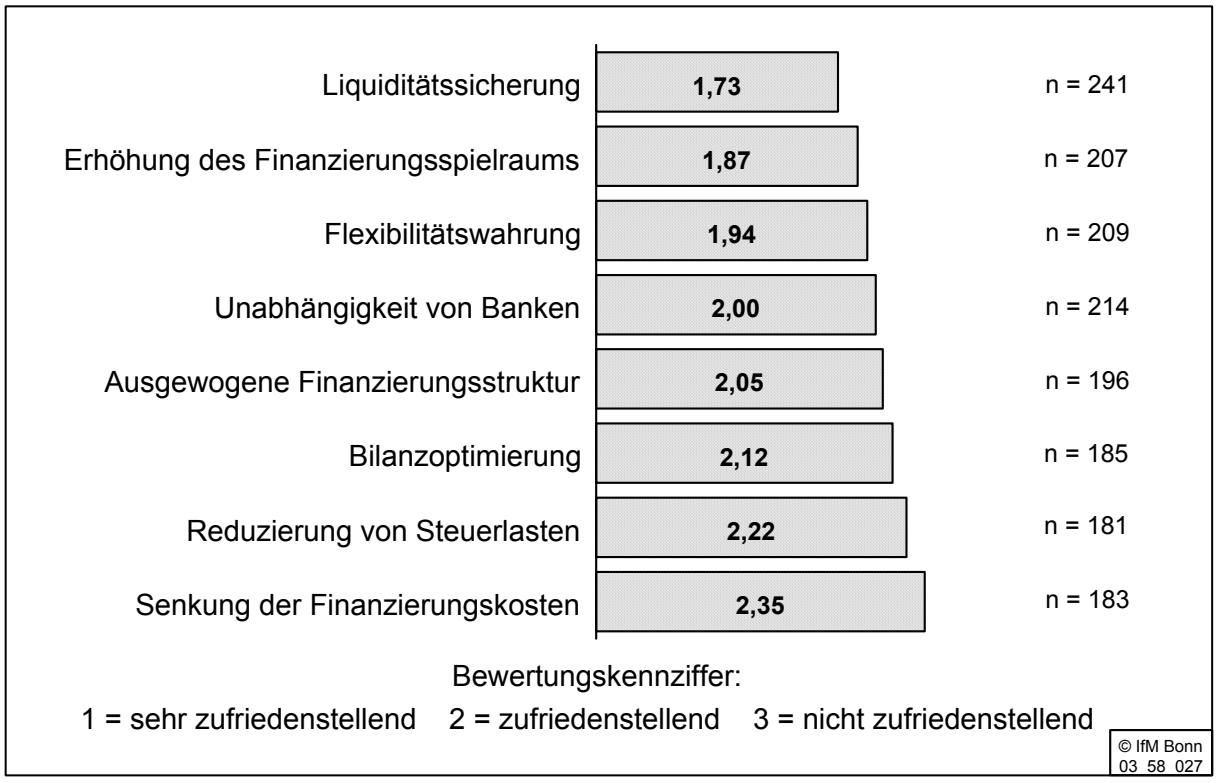

Abb. 31: Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele nach Kennziffern

Nach Beschäftigtengrößenklassen differiert zeigen die Er gebnisse weitgehende Übereinstimmung bei der Beurteilung der Auswirkungen von Leas ing. Abweichungen ergeben sich zum einen im Votum zum Be itrag des Leasing zur Flexibilitätssicherung, hier dominieren die positive n Einschätzungen von Großunternehmen. Zum anderen prägt das Urteil der kleins ten Unternehmen den Befund zur W irkung

des Leasing auf die Abhängigkeit von Banken. Da kleine Unternehmen Bankkredite häufiger nutzen als größere, leistet die Leasingfinanzierung bei ihnen auch einen als deutlicher eingeschätzten Beitrag zur Reduzierung der Abhängigkeit von Kreditinstituten.

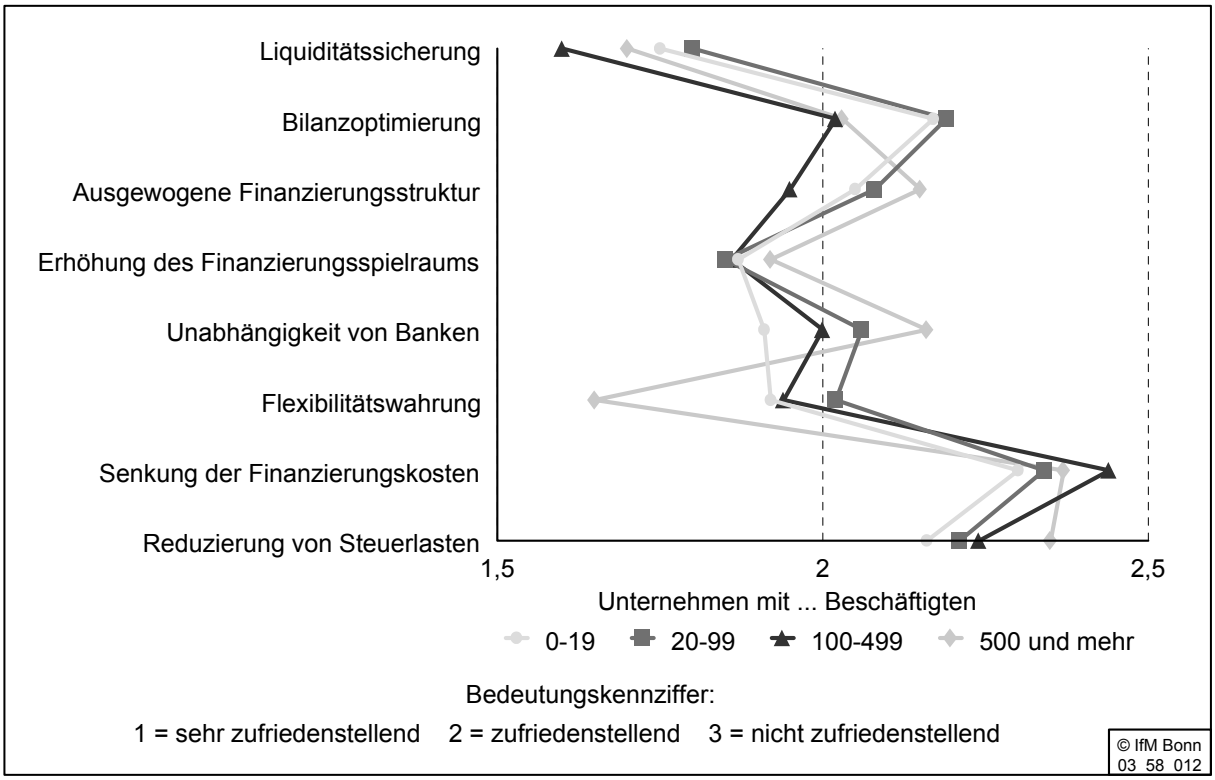

Abb. 32: Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele - nach Beschäftigtengrößenklassen

Auch nach Nutzer-Typen geschichtet zeigen die Ergebnisse bemerkenswerte Unterschiede: Mehrfach-Nutzer sind mit den Beiträgen des Leasing zur Erreichung der einzelnen Ziele fast bei allen Teilzielen zufriedener als Nutzer einer oder zweier Güterarten. Die Erklärung liefert die Tatsache, dass die Wirkungen von Leasing insgesamt mit dem Umfang der Heterogenität der Nutzung von Leasing steigen.

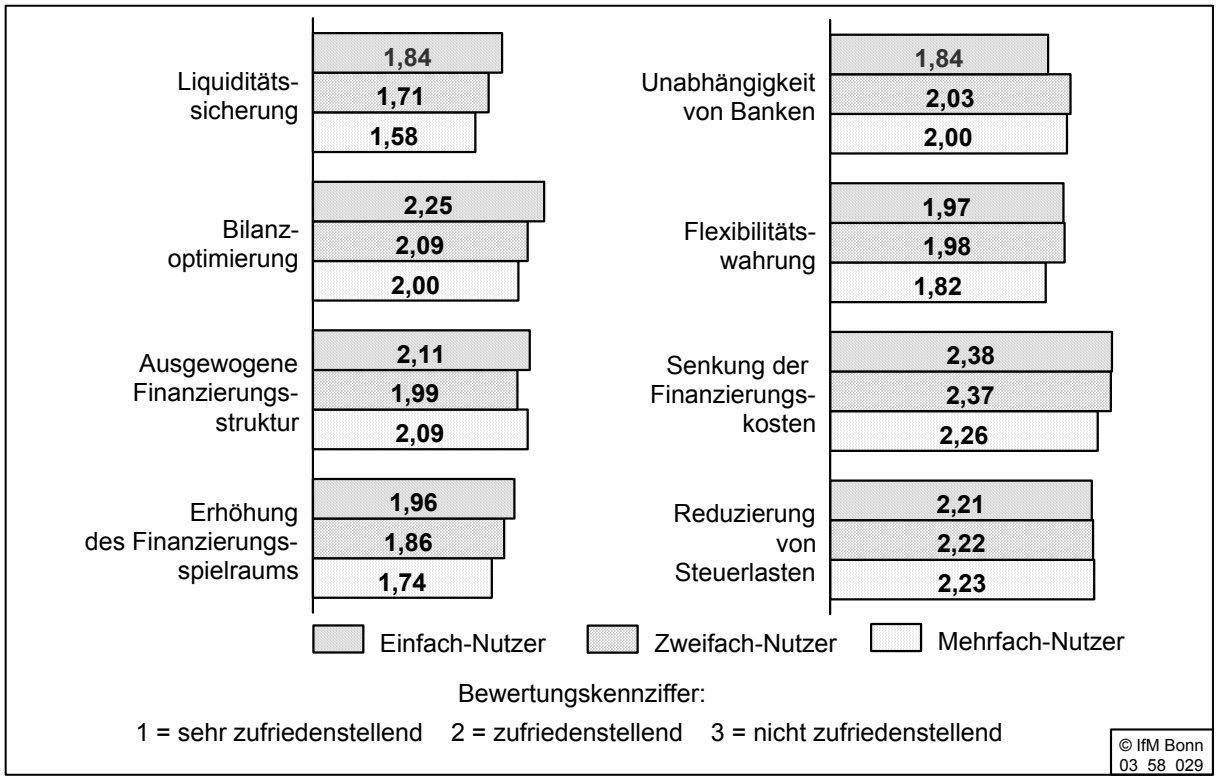

Abb. 33: Auswirkungen des Leasing auf die Erreichung finanzwirtschaftlicher Ziele - nach Nutzer-Typen

3.14 Zahl der Partner und Zufriedenheit mit den Leasinggesellschaften

Da der Markt für Leasing mittlerweile eine hohe Spezialisierung nach Anbietern aufweist, sollten die Unternehmen angeben, mit wie vielen Leasinggesellschaften sie eine Geschäftsbeziehung unterhalten. Nach den Ergebnissen hat ein Fünftel der Leasingnehmer nur eine Partnergesellschaft, mit jeweils gut 30 % steht die Mehrheit in Verbindung mit zwei bzw. drei Partnerinstituten. Eine nach der Anzahl der Leasinggesellschaften noch größere Zahl von Geschäftsverbindungen weisen fast 18 % der Leasingnehmer auf.

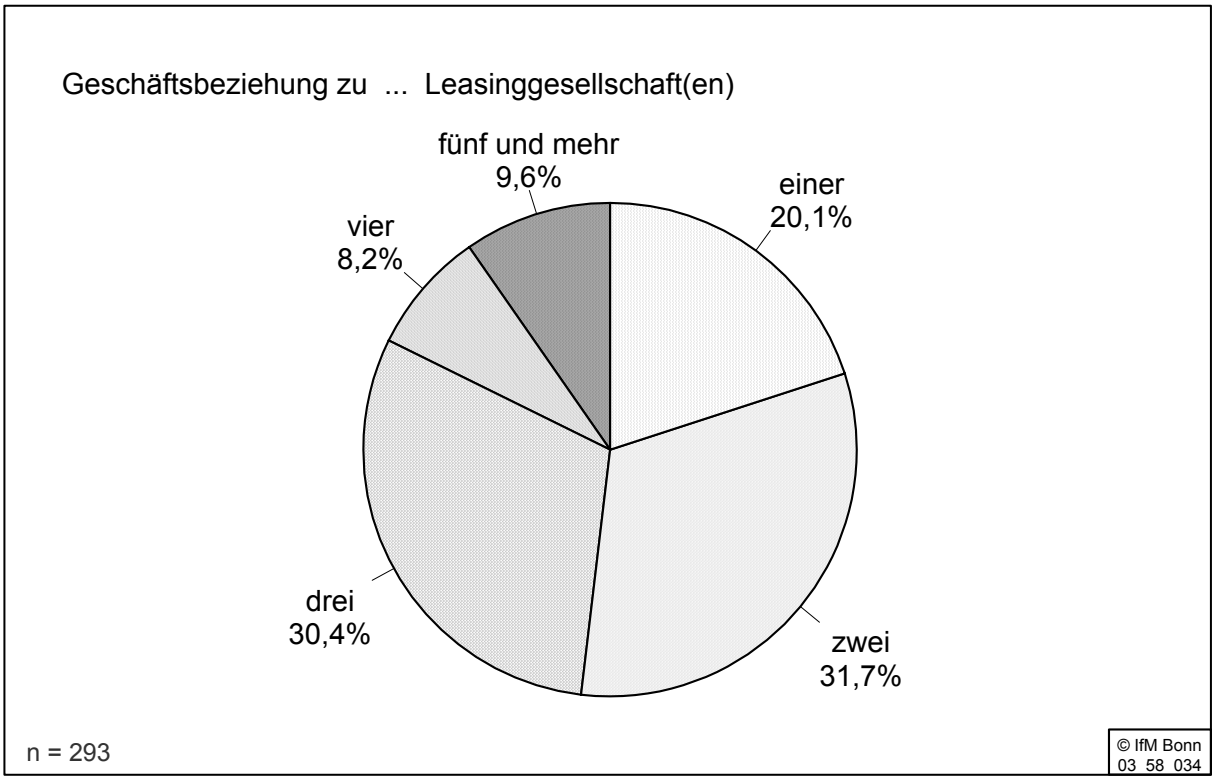

Abb. 34: Struktur der Leasingnehmer nach Anzahl der Leasinggesellschaften, mit denen eine Geschäftsbeziehung besteht

Im Durchschnitt steht jeder Leasingnehmer mit 2,7 Leasinggesellschaften in Geschäftsbeziehung. Ein Vergleich der Mittelwerte zeigt, dass Unternehmen der Wirtschaftsbereiche Verkehr und Nachrichtentechnik (3,4) sowie Verarbeitendes Gewerbe (3,1) mit mehr Leasinggesellschaften arbeiten als die Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. Den geringsten Mittelwert weisen die sonstigen Dienstleistungen (2,3) auf. Die Mittelwerte steigen kontinuierlich nach der Größe der Unternehmen von 2,1 Leasingpartnern in den kleinsten auf 3,8 in den großen Unternehmen an. Darüber hinaus haben alte Unternehmen und Unternehmen mit längerer Leasingerfahrung im Schnitt mehr Leasingpartner. Ebenso steigt der Mittelwert der Leasingpartner mit der Anzahl der im Leasingverfahren beschafften Güterkategorien an, und zwar von 1,8 Leasinggesellschaften bei den Einfach-Nutzern auf 2,8 bei den Zwei - und 4,0 bei den Vielfach-Nutzern.

Zur Ermittlung der Zufriedenheit mit der Leasinggesellschaft, die den größten Teil des Leasinggeschäfts des betreffenden Unternehmens abwickelt, sollten die Leasingnehmer fünf wichtige Leistungskomponenten beurteilen, und zwar die Problemlösungskompetenz, die Beratung, den Service, die Bearbeitungsdauer

und das Preis-Leistungsverhältnis "ihrer" Leasinggesellschaft. Insgesamt betrachtet sind die Leasingnehmer mit jedem Leistungsaspekt überwiegend zufrieden, rund jeder Zehnte ist sogar sehr zufrieden. Erstaunlicherweise differieren die Urteile in den einzelnen Leistungskomponenten nur minimal. Lediglich das Preis-Leistungsverhältnis wird geringfügig seltener als andere Leistungskomponenten, die Bearbeitungsdauer dagegen häufiger als dies in den anderen Bereichen der Fall ist, mit sehr zufriedenstellend beurteilt. Die Anteile der Nennungen "unzufrieden" und "sehr unzufrieden" sind in jedem Leistungsbereich sehr niedrig; mittelmäßige Leistungen werden den Leasingesellschaften je nach Leistungskomponente von rund 22 % bis rund 30 % der Leasingnehmer attestiert.

Für eine differenzierte Darstellung wurden auch hier aus den Einzelurteilen Bewertungskennziffern gebildet. Die Betrachtung nach der Unternehmensgröße zeigt, dass die kleineren Unternehmen mit Ausnahme der Bearbeitungsdauer insgesamt weniger zufrieden mit den Leistungen der Leasingesellschaften sind, speziell die Beratungsleistungen und das Preis-Leistungsverhältnis scheinen den Erwartungen dieser Unternehmensgröße nicht zu entsprechen.

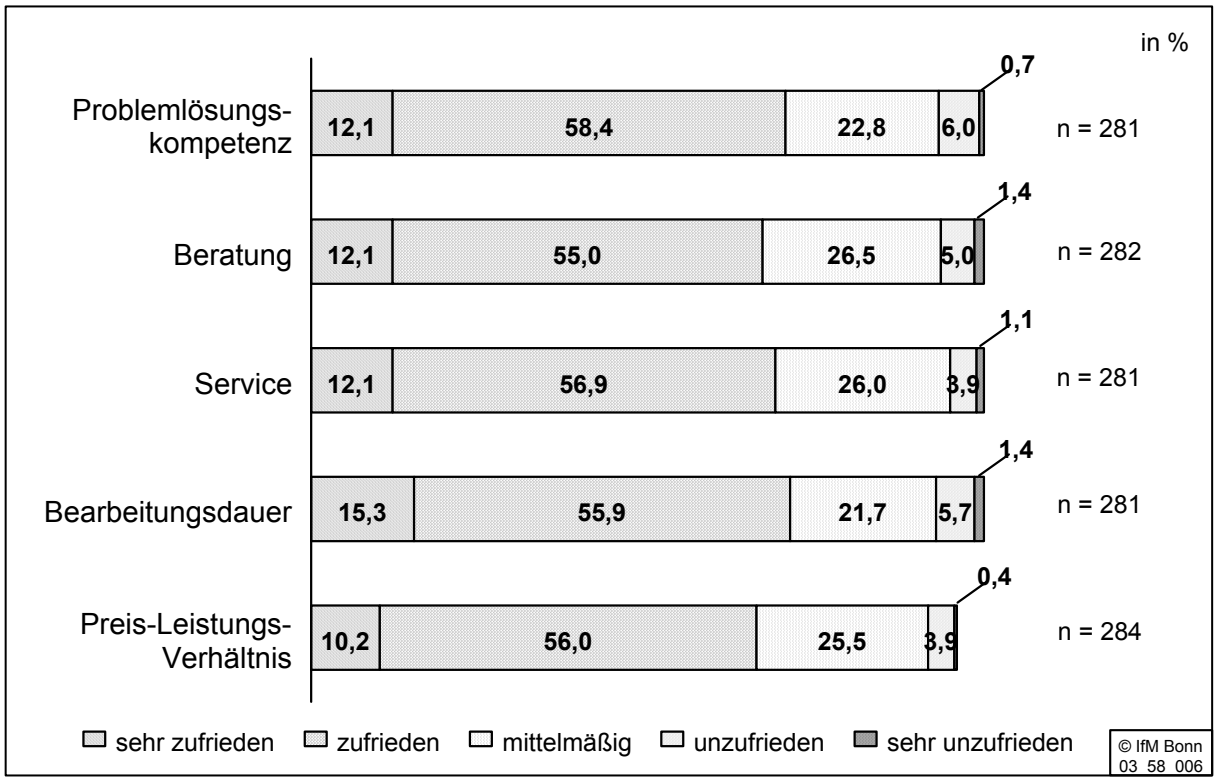

Abb. 35: Zufriedenheit mit den Leistungen der „bedeutendsten" Leasinggesellschaft

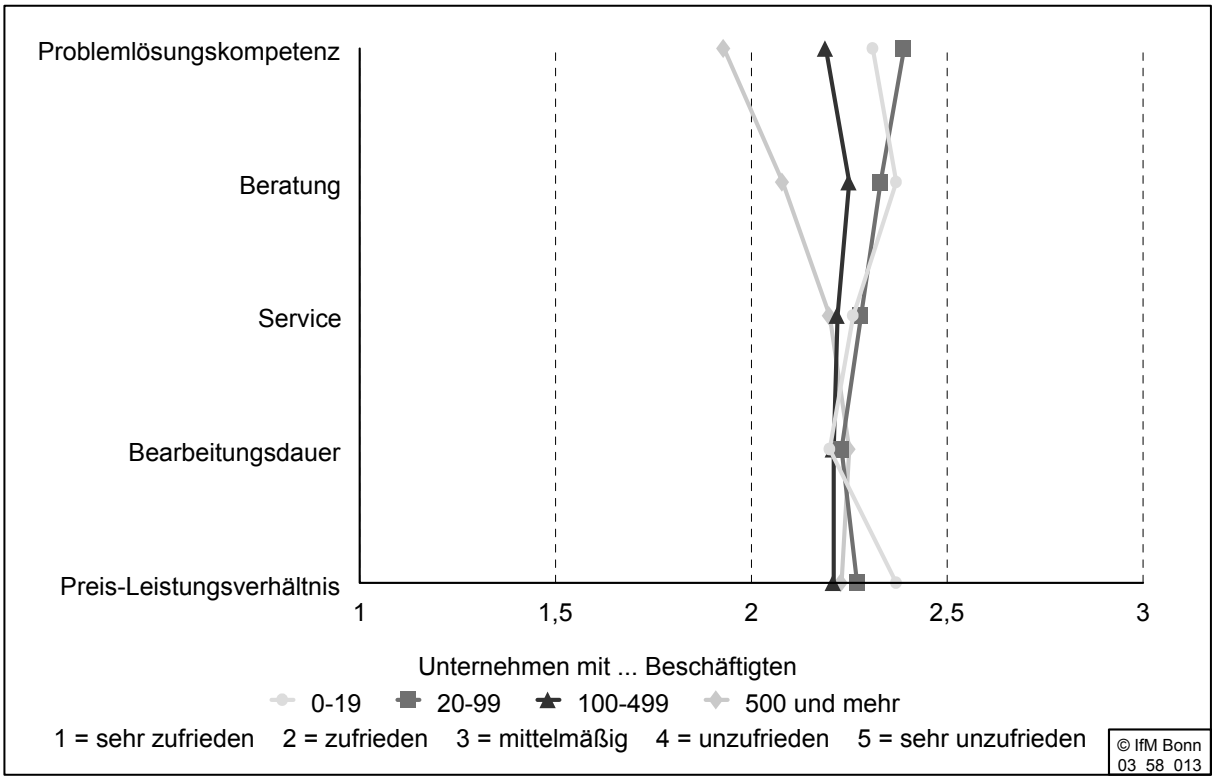

Abb. 36: Beurteilung der Leistungskomponenten von Leasinggesellschaften - nach Beschäftigtengrößenklassen

Differenziert nach weiteren Strukturmerkmalen sind ebenfalls zumindest tendenziell einige Unterschiede festzustellen. So ist die Zufriedenheit im Verarbeitenden Gewerbe mit allen Leistungen der Leasinggesellschaften höher als in den anderen Wirtschaftsbereichen, junge Unternehmen sind zufriedener als alte, westdeutsche zufriedener als ostdeutsche Unternehmen und langjährige Leasingnehmer wiederum zufriedener als diejenigen mit einem kürzeren zeitlichen Erfahrungshorizont. Allerdings sind die Niveauunterschiede z. T. sehr klein, so dass insgesamt in jeder betrachteten Gruppe das positive Grundurteil bestehen bleibt. Damit korrespondiert auch der Befund zur Kundentreue. Die Frage, ob die Leasingnehmer bei neuen Leasingvorhaben bevorzugt an die Leasinggesellschaft herantreten, bei der sie bereits Kunde sind, beantworteten 82 % positiv. Ähnlich wie die Banken im Bereich der Kreditfinanzierung haben Leasinggesellschaften bei ihren Kunden die Stellung von Hausfinanzierungsinstituten erlangt. Dies gilt unabhängig von strukturellen Merkmalen der Unternehmen. Die Bindung an die Leasinggesellschaft steigt zwar tendenziell mit wachsender Unternehmensgröße, jedoch nicht in statistisch signifikanter Weise. Ein signifikanter Zusammenhang ergibt sich hingegen zwischen Nutzungsintensität, Nutzungsdauer und Kundenbindung: Die Bindung der

Leasingnehmer an die Leasing gesellschaft ist um so intensiver, je länger Leasing genutzt wird und je mehr Güterarten geleast werden.

3.15 Auswirkungen des Leasing auf die Kreditfinanzierungsmöglichkeiten

In Hinblick auf die Ers chwernisse bei der Kreditaufnahme durch die gravierenden strukturellen Änderungen im Finanzsektor ist es v on besonderem Interesse, ob und gegebenenfalls wie sich aus Sicht der Leasingnehmer das Leasing auf ihre Kreditfinanzierungsmöglichkeiten ausgewirkt hat. Das Votum der Leasingnehmer ist hier eindeutig: Für vier Fünftel der Leasingnehmer hat Leasing keinerle i Auswirkungen auf ihre Kreditaufnahmemöglichkeiten, das restliche Fünftel bescheinigt dem Leasing allerdings eine positive Wi rkung. Dieses Votum ist insgesamt als positiv zu werten, da anges ichts beschränkter Kreditfi nanzierungsspielräume auch eine neutrale Wirkung des Leasing auf alte rnative Finanzierungsinstrumente vorteilhaft ist, da zumindest der bestehende Kreditspielraum erhalten bleibt.

Die Erfahrung, dass sich Leasing, w enn überhaupt, dann positiv auf die Kreditfinanzierungsmöglichkeiten auswirkt, wurde unterschiedslos in allen Wirtschaftsbereichen, in allen Größenklassen, in jungen wie in alt en, in west - wie in os tdeutschen Unternehmen gemacht. Relev ante Unterschiede bestehen nur nach dem Merkmal der Dauer der Leasingnutzung: Unternehmen mit ein er langjährigen Leasingerfahrung (sechs J ahre und länger) bescheinigen dem Leasing fast doppelt so häufig (23,3 %) positive Auswirkungen auf die weiteren Finanzierungsmöglichkeiten als Unternehmen mit relativ kurzem Leasingeinsatz (12,4 %). Dies deutet darauf hin, dass die Langfristwirkungen des Leas ing bedeutsamer sind als kurzfristig spürbare Entlastungs wirkungen bei der Finanzierung eines einzelnen Investitionsgutes. Tendenziell wächst der Anteil der Leasingnehmer, deren Kreditfinanzierungsmöglichkeiten sich durch Leas ing verbessert haben, mit der Anzahl der Güterarten.

Insgesamt spricht der Befund eindeutig dafür, dass das Finanz ierungsinstrument Leasing nicht - wie häufig von traditionelle n Verhaltensmustern verhafteten Unternehmen so gesehen - der letzte Ausweg für finanz- und bonitätsschwache Unternehmen ist, sondern vielmehr ein Finanzierungsinstrument sui generis, das vor-

nehmlich aufgrund anderer Eigenschaften als seiner reinen Entlastungsfunktion von Finanzierungskosten überwiegend die Kreditspielräume erhält. Der Befund ist auch eindeutig, was die Unternehmensgröße anbelangt: Es lassen sich keine unternehmensgrößenspezifischen Wirkungen des Leasing auf die Änderung der Kreditspielräume feststellen. Leasing entfaltet, was das Potenzial der Kreditfinanzierung anbelangt, in mittelständischen wie in Großunternehmen die gleichen Wirkungen, ist also genauso vorteilhaft bei kleinen wie bei großen Unternehmen und damit keineswegs ein selektives Instrument für große Unternehmen.

3.16 Gründe gegen Leasing

Für die Befragung wurde keine Vorauswahl der Unternehmen nach Leasingnehmern und Nicht-Leasingnehmern getroffen. Vielmehr war es ein gleichrangiges Untersuchungsziel zu erfahren, aus welchen Gründen Leasing für Unternehmen nicht oder nicht mehr in Frage kommt. Daher wurden diejenigen Unternehmen, die noch nie einen Leasingvertrag geschlossen haben oder nicht mehr über Leasingverträge verfügen, gebeten, sich auch an der Befragung zu beteiligen. Die Unternehmen ohne Leasing-Verträge spalten sich dementsprechend in zwei Gruppen auf: vertragslose Unternehmen mit Leasingerfahrung (frühere Leasingnehmer) und solche ohne Leasingerfahrung. An der Befragung haben sich 139 Unternehmen, die noch nie geleast haben, beteiligt. Die Gruppe der früheren Nutzer des Leasing ist mit 36 bedeutend kleiner. Eine abschließende Interpretation dieser Strukturanteile ist nicht möglich, allerdings spricht in Verbindung mit den oben dargestellten Befunden zur bisherigen und zukünftigen Entwicklung des Leasing für Leasingnehmer vieles dafür, dass Unternehmen, wenn sie erst einmal Leasing eingesetzt haben, nur noch selten von diesem Finanzierungsinstrument abrücken. Dies könnte den geringen Anteil von Unternehmen, die Leasing aufgegeben haben, eher erklären als geringer oder seltener Investitionsbedarf, worauf weiter unten noch eingegangen wird.

Diejenigen Unternehmen, die noch nie ein Gut über Leasing beschafft haben, wurden gebeten, aus einem Katalog von möglichen Ablehnungsgründen die für sie und ihr Unternehmen zutreffenden anzugeben. Die drei Hauptgründe für eine Ablehnung des Leasing sind genügend andere Finanzierungsalternativen, zu hohe

Finanzierungskosten sowie die grundlegende Einstellung des Unternehmers gegenüber dem rechtlichen Eigentum. Es folgt, mit deutlichem Abstand, die Ansicht, dass die Vorteile des Leasing im eigenen Unternehmen nicht zum Tragen kommen. Weitere Gründe, auch solche, die sich aus mangelndem Bedarf an Leasingfinanzierung von selbst erklären, wie z.B. fehlender Investitionsbedarf (15,8 %), zu geringes Investitionsvolumen (8,6 %) oder hohe Spezifität der Investitionsgüter (13,7 %), spielen eine untergeordnete Rolle.

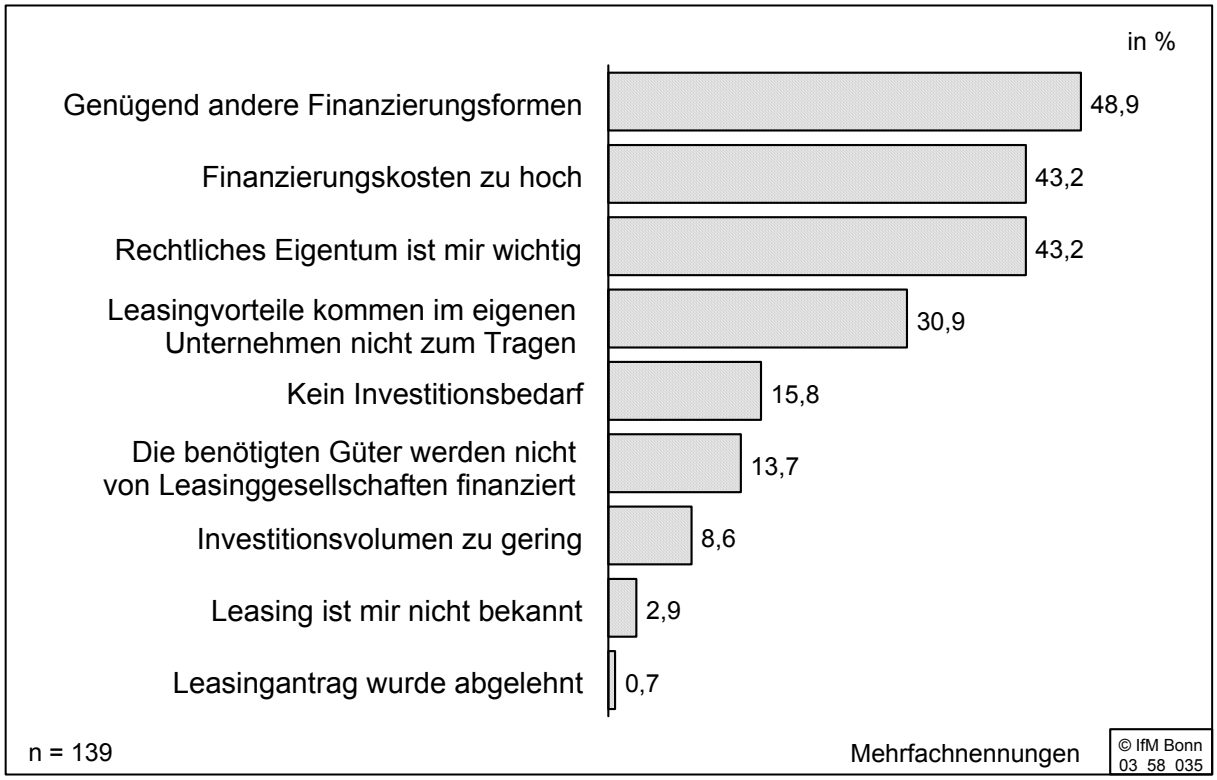

Abb. 37: Gründe für die Ablehnung von Leasing

Der Befund deutet darauf hin, dass Leasing bei den Unternehmen, die noch nie geleast haben, als "teuer" empfunden wird, wobei man "noch nicht einmal eine Eigentümerstellung" erlangt. Bei den wichtigsten Ablehnungsgründen lassen sich nur sehr wenige Differenzierungen nach strukturellen Merkmalen ausmachen. So steigt der Anteil der Unternehmen, denen ausreichende andere Finanzierungsquellen zur Verfügung stehen, kontinuierlich mit wachsender Unternehmensgröße und ist bei alten Unternehmen höher als bei jungen. Die Einstellung zum Eigentum ist bei den Unternehmen, die noch nie einen Leasing-Vertrag eingegangen sind, aus den Wirtschaftsbereichen Baugewerbe, unternehmensnahe Dienstleistungen und Verarbeitendes Gewerbe stärker ausgeprägt, sie ist für westdeutsche Unter-

nehmen wichtiger als für ostdeutsche, am bedeutsamsten ist die Eigentumsfrage aber im traditionsverhafteten Handwerk. Im Ergebnis bedeutet dies, dass die Leasingneigung - wie oben dargestellt - nach Unternehmensgröße und Wirtschaftsbereichen signifikant divergiert, die Gründe für eine Ablehnung von Leasing im Wesentlichen jedoch grundsätzlicher Natur sind und damit unabhängig von der Unternehmensgröße.

Denjenigen Unternehmen, die früher einmal vom Leasing Gebrauch gemacht haben, wurde ein verkürzter Katalog von Gründen, die gegen eine Fortsetzung der Leasing-Beziehungen sprachen, vorgelegt. Als Hauptgrund gegen ein weiteres Leasing wurden von 69,4 % zu hohe Finanzierungskosten ins Feld geführt. Die Eigentümerstellung als zweitwichtigster Grund wurde noch von fast zwei Fünftel der ehemaligen Leasingnehmer genannt, ein Fünftel hatte keinen weiteren Investitionsbedarf und 5,6 % hätten Leasing weiterhin genutzt, wenn der Leasingantrag nicht abgelehnt worden wäre. Aufgrund der kleinen Fallzahlen sind zuverlässige Aussagen über unterschiedliche Strukturmerkmale nicht möglich. Es lässt sich nur feststellen, dass in der Gruppe der ehemaligen Leasingnehmer kleine Unternehmen mit bis zu 19 Beschäftigten dominieren. Die ehemals qua Leasing beschaffte Güterart spielt keine Rolle bei der Entscheidung, Leasing nicht weiter zu nutzen, wohl aber der Nutzer-Typ: Leasing wird überwiegend von früheren Einfach-Nutzern aufgegeben.

Von besonderem Interesse ist, ob sich die finanzwirtschaftlichen Zielsetzungen der Unternehmen, die nicht oder nicht mehr über Leasingverträge verfügen, von denen der aktiven Leasingnehmer unterscheiden bzw. wie die Ablehnungsgründe mit den verfolgten finanzwirtschaftlichen Zielen der Unternehmen ohne Leasingverträge harmonieren.

Tatsächlich zeigt das Bedeutungsprofil der Finanzziele die größten Unterschiede bei den Einzelkomponenten Senkung der Finanzierungskosten und - unerwartet - Reduzierung von Steuerlasten. Während die deutlich höhere Bedeutung der Finanzierungskosten bei den Unternehmen ohne Leasing mit dem Kostenargument als Hauptablehnungsgrund in Einklang steht, ist die höhere Priorität der Steuerminimierung bei ihnen nicht ohne weiteres nachvollziehbar. Diese Diskrepanz könnte ihre Ursache darin haben, dass kleinere Unternehmen seltener komplexe

und umfassende Modelle anwenden, aus denen si ch die Vorteilhaftigkeit von Finanzierungsentscheidungen ergeben, so dass sie zwar steuerliche Ziele stärker gewichten, Leasing aber grundsätzlich von ihren Betrachtungen ausschließen.

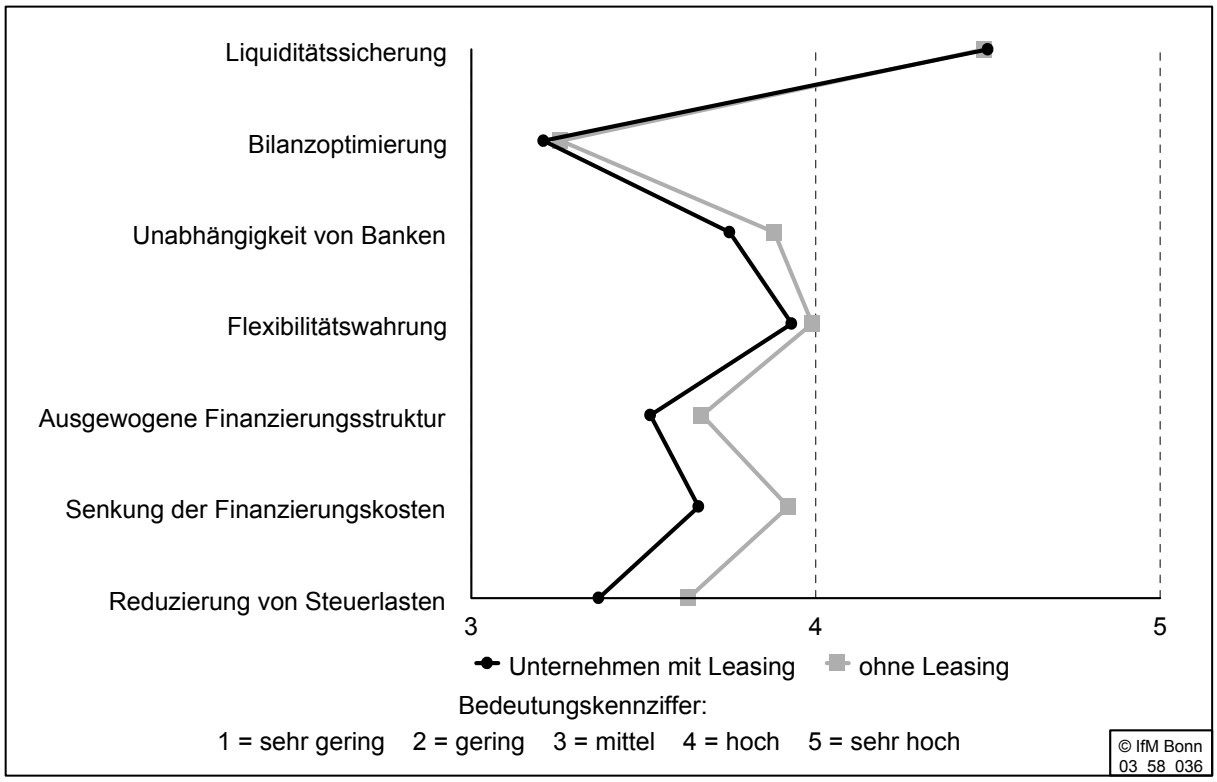

Abb. 38: Bedeutung der finanzwirtschaftlichen Ziele nach Unternehmen mit und ohne Leasing-Verträge

4. Ergebnisse multivariater Analysen

4.1 Multivariate Analyse der Leasingneigung

Im vorangegangenen Kapitel si nd eine Vielzahl von Strukturvari ablen sowie Variablen, die die F inanzierungsziele des Unternehmens charakterisieren, in einer bivariaten Analyse als mögliche Einflussg rößen auf die Entscheidung, Leasing einzusetzen, geprüft worden. Als Einf luss nehmende Faktoren wurden der Wirtschaftsbereich, die Größe des Unternehm ens gemessen an der Beschäftigtenzahl sowie die Entwicklung der Beschäftigung he rausgearbeitet. Im Folgenden s oll geprüft werden, ob dieser Befund auch bei einer multivariaten Analyse Bestand hat, d.h. es wird der Frage nachgegangen, mit we lcher Wahrscheinlichkeit sich Unter-

nehmen für Leasing entscheiden und welche Einflussgrößen diese Wahrscheinlichkeit bestimmen. Für dieses Fragestellung bietet sich ein logistisches Regressionsmodell an. Dieses Verfahren ermöglicht es, den Einfluss einzelner Variablen unter ceteris paribus-Bedingungen zu isolieren.

4.2 Beschreibung der erhobenen Merkmale

Die dichotomisierte abhängige Variable ergibt sich aus der Frage "Nutzen bzw. nutzten Sie in ihrem Unternehmen Leasing? " Dazu wurden die ursprünglich drei Kategorien "Ja", "Derzeit nicht", "Nein" für die binäre Kodierung auf zwei reduziert ("Ja" = 1, "Derzeit nicht" und "Nein" = 0). Als Dummy-Variablen gehen der Wirtschaftsbereich, die Rechtsform, das Bundesland sowie die Zugehörigkeit zu einem Berufsstand in das Modell ein.

Die Wirtschaftsbereichszugehörigkeit wurde mit den Dummy-Variablen " Verarbeitendes Gewerbe", "Bau", "Handel", "Verkehr und Nachrichtenübermittlung" sowie "sonstige Dienstleistungen" erfasst, die Referenzkategorie bilden die "unternehmensnahen Dienstleistungen". Die Brancheneinflüsse geben also jeweils die Abweichungen im Vergleich zu den unternehmensnahen Dienstleistungen an. Die Rechtsform, die in offener Form abgefragt wurde, wurde in die beiden Kategorien "Kapitalgesellschaft" (Kodierung = 1) und "Personengesellschaft" (Kodierung = 0) unterteilt, der Rechtsformeinfluss gibt damit Abweichungen zu den Personengesellschaften an. Die Standeszugehörigkeit wurde mit der Zugehörigkeit/Nichtzugehörigkeit zu den " Freien Berufen" und zum "Handwerk" abgebildet, wobei die Referenzkategorie diejenige Unternehmensgruppe bildet, die kein freiberufliches- oder handwerkliches Unternehmen enthält. Der Sitz des Unternehmens wird mit "1" für alte Bundesländer und "0" für neue Bundesländer (einschließlich Berlin) erfasst.

Die metrisch skalierte Variable Unternehmensgröße beinhaltet die Beschäftigtenanzahl des Unternehmens. Sie geht in logarithmierter Form in das Modell ein. Ebenso werden das Unternehmensalter sowie der Umsatz logarithmiert in das Modell eingebracht. Die Entwicklung der Beschäftigtenanzahl sowie der Umsatzrendite der letzten drei Jahre wurde jeweils in drei Kategorien abgefragt, und zwar

"gestiegen", "gleichgeblieben" und "gesun ken". Beide Größen wurden in dichotome Variablen umgewandelt, die den Wert "1" annehmen, wenn das Merkmal in den letzten drei Jahren unverändert gebliebe n ist, und "0", wenn s ich die Beschäftigtenanzahl bzw. die Rendite positiv oder negativ verändert hat. Dieses Vorgehen wurde gewählt, weil positiv e oder negativ e Beschäftigungsvariationen Marktanpassungen beinhalten. Diese s ind zwar unterschiedlich begr ündet, lösen aber beide den Zwang aus , über eine Anpassung in der Finanzierung nachzudenken. Als Charakteristika der Strategie im Fi nanzbereich fanden vier finanzwirtschaftliche Ziele Eingang in das M odell, wobei die Unternehm en die Wichtigkeit jedes Ziels auf einer Likert-Skala von 1 = s ehr große Bedeutung bis 5 = sehr geringe Bedeutung angeben sollten.

4.3 Einflussfaktoren auf die Nutzung von Leasing

Tabelle 1 gibt ein logist isches Regressionsmodell wieder, das den Einfluss der Variablen, die in dem Modell berücksich tigt wurden, auf di e Leasingentscheidung schätzt. Das Modell s chließt 303 von 478 Fällen ein und erklärt die Wahrscheinlichkeit der Nutzung von Le asing in Unter nehmen auf signifikantem Niveau; es weist 73,6 % der Fälle den be iden Ausprägungen Leasing Ja/Nein ric htig zu. Das Nagelkerke-R-Quadrat, als Maß für den Zu sammenhang insgesamt, liegt mit 0,22 auf einem akzeptablen Niveau.

Merkmal	Beta		Exp(Beta)
Alte Bundesländer (Referenz: Neue Bundesländer)	0,59		1,81
Wirtschaftsbereich (Referenz: Unternehmensnahe Dienstleistungen)			
• Verarbeitendes Gewerbe	-0,47		0,62
• Baugewerbe	-0,29		0,74
• Handel	0,41		1,51
• Verkehr und Nachrichtenübermittlung	-0,64		0,52
• Sonstige Dienstleistungen	-0,63		0,53
Standeszugehörigkeit (Referenz: Andere Gewerbebetriebe)			
• Freier Beruf	-0,37		0,68
• Handwerk	-0,40		0,66
Kapitalgesellschaften (Referenz: Personengesellschaften)	-0,26		0,76
Unternehmensalter (log.)	-0,46	**	0,62
Beschäftigte (log.)	0,49	***	1,64
Unveränderte Beschäftigtenanzahl in den letzten 3 Jahren	-0,78	**	0,45
Umsatzhöhe (log.)	-0,08		0,92
Unveränderte Umsatzrendite in den letzten 3 Jahren	0,16		1,18
Finanzierungsziele			
• Liquiditätssicherung°	0,22		1,25
• Bilanzoptimierung°	-0,21		0,81
• Senkung der Finanzierungskosten°	-0,08		0,92
• Reduzierung von Steuerlasten°	0,01		1,01

Tab. 1: Einflussfaktoren auf die Existenz von Leasing © IfM Bonn

** Signifikanzniveau 0,01; *** Signifikanzniveau 0,001

°1 = sehr große Bedeutung, 5 = sehr geringe Bedeutung

In der Tabelle sind die Regressionskoeffizienten Beta, deren Signifikanzniveau und die Effekt-Koeffizienten "exp(Beta)" angegeben. Ein Zusammenhang innerhalb des Modells gilt dann als statistisch gesichert, wenn ein Signifikanzniveau von mindestens 0,05 erreicht wird, andernfalls ist der Zusammenhang als "zufällig" zu betrachten. Der Regressionskoeffizient Beta kann im logistischen Regressionsmodell nicht als globales Maß für die Einflussstärke gewertet werden, sondern lässt nur mit seinem Vorzeichen die Richtung des Einflusses der unabhängigen Variablen erkennbar werden: Negative Regressionskoeffizienten bedeuten, dass die Wahrscheinlichkeit für die Ausprägung der abhängigen Variablen als Wert = 0, d.h. Leasing wird nicht genutzt, größer ist, während positive Regressionskoeffizienten entsprechend zu einem Anstieg der Wahrscheinlichkeit führen, dass die abhängige Variable den Wert = 1 annimmt. Aussagen über die Einflussstärke der einzelnen Faktoren auf die Eintrittswahrscheinlichkeit der abhängigen Variablen lassen die Effekt-Koeffizienten exp(Beta) zu. Der Effekt-Koeffizient gibt an, um welches Vielfache diese Variable unter ceteris paribus-Bedingungen die Chance, das Leasing genutzt wird, erhöht.

Das logistische Regressionsmodell bestätigt einige Zusammenhänge, die sich bereits in der bivariaten Analyse andeuteten. Ein signifikanter Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit, dass ein Unternehmen Leasing einsetzt, geht in dem Modell von zwei die Unternehmenscharakteristika beschreibenden Merkmalen aus: der Unternehmensgröße und dem Unternehmensalter.

Mit zunehmender Beschäftigtenzahl steigt die Wahrscheinlichkeit, dass in einem Unternehmen geleast wird. Dieser Befund war zu erwarten, da zum einen die Investitionsvolumina mit der Unternehmensgröße hoch korrelieren und zum anderen das finanzwirtschaftliche Know-how in kleinen Unternehmen geringer ist als in großen.

Zwischen dem Unternehmensalter und dem Einsatz von Leasing besteht ebenso ein signifikanter Zusammenhang, jedoch anders als erwartet. Jüngere Unternehmen nutzen unter sonst gleichen Bedingungen Leasing mit einer größeren Wahrscheinlichkeit als ältere Unternehmen. Eine mögliche Erklärung für diesen Befund könnte sein, dass die gemeinhin vermuteten Hemmnisse für Leasing bei jungen Unternehmen, z. B. aufgrund eines fehlenden Track record bzw. der

Unternehmenshistorie, nur bei sehr jungen Unternehmen/Existenzgründungen überhaupt existieren, mithin die Erfassung des Unternehmensalters in Jahresschritten eventuell schon zu groß ist. Mit anderen Worten ausgedrückt: Wenn Hemmnisse für Leasing in Hinsicht auf das Unternehmensalter bestehen sollten, dann schwinden sie zu schnell, um sie bei einer Zeiterfassung in Jahren in dem Modell noch nachweisen zu können. Die Ergebnisse stützen daher eher die Gegenhypothese, dass die Aufgeschlossenheit jüngerer Unternehmen gegenüber alternativen Finanzierungsinstrumenten größer ist als die der älteren. Der von der Globalisierung ausgehende Wertewandel weg von der Orientierung am Vermögensdenken hin zum Ertragsdenken vollzieht sich begreiflicherweise rascher bei jüngeren Unternehmerpopulationen. Junge Unternehmen bergen aber auch ein höheres Risiko und haben es daher schwerer, Bankkredite zu erlangen, so dass sie stärker auf andere Finanzierungsquellen angewiesen sind.

Der Brancheneinfluss, wie er sich in der bivariaten Analyse zeigte, findet hingegen keine Bestätigung. Die Wahrscheinlichkeit für Leasing ist in den untersuchten Wirtschaftsbereichen nicht signifikant unterschiedlich. Hier ist davon auszugehen, dass der vermutete Brancheneinfluss aus der unterschiedlichen Unternehmensgrößenstruktur der jeweiligen Wirtschaftszweige herrührt.

Darüber hinaus geht von der Beschäftigtenentwicklung ein signifikanter Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit einer Leasingnutzung aus. Unternehmen, deren Beschäftigtenzahl in den letzten drei Jahren gleichgeblieben ist, setzen mit geringerer Wahrscheinlichkeit Leasing ein als Unternehmen, die eine Beschäftigtenzu- oder -abnahme realisiert haben. Offenbar ist die Investitionsneigung in stagnierenden Unternehmen im Vergleich zu wachsenden Unternehmen gering, so dass kein hoher zusätzlicher Finanzierungsbedarf besteht. Wachsende Unternehmen müssen hingegen einen erhöhten Investitionsbedarf finanzieren und passen dabei auch eher die Finanzierungsinstrumente an, um finanzierungsspezifische Transaktionskostenvorteile auszunutzen. Dieser Befund wird auch durch Untersuchungen zur Leasingnutzung für Großbritannien [45] und USA [46] gestützt. Die dort vorgestellten Regressionsmodelle auf Grundlage von Bilanzdaten kommen zu dem Ergebnis, dass die Leasingwahrscheinlichkeit in großen Unternehmen höher

45 Vgl. Lasfer/Levis (1998).
46 Vgl. Sharpe/Nguyen (1995).

ist als in k leinen Unternehmen und von den Wachstumsmöglichkeiten abhängt, was auf Tr ansaktionskostenvorteile zurückgeführt wird. Die höhere Wahrscheinlichkeit für Leas ingnutzung in schrump fenden Unternehmen k önnte möglicherweise auf den wettbewerblic h erzwungenen Rationalisierungsbedarf zurückzuführen sein, wahrscheinlicher aber auf eine anges pannte Liquiditätslage in Folge sinkender Absätze, womit der Zugang zu Kr editmärkten erschwert und mit höheren Transaktionskosten verbunden ist.

Weitere Strukturvariablen, wie der Unte rnehmenssitz in West- oder Ostdeutschland, die Rechtsform, der Umsatz oder die Renditeentwicklung haben keinen signifikanten Einfluss auf die W ahrscheinlichkeit einer Leas ingfinanzierung. Im Gegensatz zu der bivariaten Analy se zeigt sich in dem Regressionsmodell kein Zusammenhang mehr zwischen dem Einsatz von Leas ing und der Klass ifikation in Handwerk, Freie Berufe und andere Gewerbebetriebe. D.h. das Ergebnis der bivariaten Analyse ist auf eine Scheinkorre lation zurückzuführen, die sich aus der Überlagerung des Gr ößeneinflusses ergibt, da im Handwerk u nd in den Freien Berufen typischerweise kleinere Unternehmen dominieren.

Ebenso wie in der bivariaten Analyse konnte die Hy pothese, dass sich Leasingnehmer in Hins icht auf die verfolgte Fi nanzierungsstrategie unterscheiden, nicht bestätigt werden. Es bestehen k eine Zusammenhänge zwischen der Bedeutung der Teilziele Liquiditätssi cherung, Bilanzoptimierung, Minimierung der F inanzierungskosten sowie st euerliche Optimierung und der Wahrscheinlichk eit der Nutzung des Finanzierungsinstruments Leasing. Bilanzneutralität und ev entuelle Steuervorteile einer Leasingf inanzierung, die gemeinhin als wichtige Vertriebsargumente gelten, werden damit als entscheidungsrelev ante Einflüsse überschätzt. Möglicherweise lässt sich dieser Bef und damit erklären, dass den Unternehmen bewusst ist, dass bei einer Unternehmensb eurteilung eher darau f geachtet wird, wie sich die finanzielle Situation als Ganzes darstellt und weniger danach, wie sich bestimmte Teilbereiche allein durch die Art der Finanzierung anders präsentieren.

4.4 Einflussfaktoren auf den Unternehmenserfolg

In einem ersten Schritt wird mit Hilfe eines logistischen Regressionsmodells der Fragestellung nachgegangen, ob die Grundsatzentscheidung für oder wider die Nutzung von Leasing als Finanzierungsinstrument einen Einfluss auf den Erfolg eines Unternehmens hat. Als Indikator für den Unternehmenserfolg wurden aus dem Datensatz zwei verschiedene Erfolgsindikatoren gebildet. Zum einen dient als Indikator für den Unternehmenserfolg das Beschäftigtenwachstum, zum anderen eine positive Entwicklung der Umsatzrendite. Die Variable Beschäftigtenwachstum bzw. Umsatzrenditewachstum nimmt jeweils den Wert 1 an, wenn die Zahl der Beschäftigten bzw. die Umsatzrendite in den letzten drei Jahren gestiegen ist, andernfalls hat sie den Wert 0.

In keinem der beiden Regressionsmodelle nimmt die Grundsatzentscheidung, ob Leasing überhaupt eingesetzt wird, einen statistisch signifikanten Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg. Dies steht im Einklang mit den theoretischen Überlegungen, dass die Art und Weise, in der sich ein Unternehmen finanziert, keinen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit ausübt, dass es seine Beschäftigung ausweitet oder eine Umsatzrenditesteigerung erzielen kann. Aus diesem Grunde wird auf die Darstellung der Regressionsmodelle verzichtet.

In einem zweiten Schritt wird der Frage nachgegangen, ob sich innerhalb der Gruppe der Leasingnehmer auch leasingverbundene Faktoren ermitteln lassen, die Einfluss auf die Erfolgswahrscheinlichkeit der Leasingnehmer haben. Als Erfolgsindikator wird hier nur noch die Variable Beschäftigtenwachstum herangezogen. Tabelle 2 gibt die Schätzgrößen für den Einfluss einer Reihe von Merkmalen auf die Erfolgswahrscheinlichkeit von Leasingnehmern wieder.

In dem Regressionsmodell zeigen sich signifikante Einflüsse auf den Erfolgsindikator Beschäftigtenwachstum für die Unternehmensmerkmale Wirtschaftsbereichszugehörigkeit und Unternehmensalter sowie für eine Reihe von leasingverbundenen Merkmalen.

Der Brancheneinfluss zeigt sich dahingehend, dass Leasingnehmer aller betrachteten Wirtschaftsbereiche im Vergleich zu Leasingnehmern aus den unternehmensnahen Dienstleistungen eine signifikant geringere Erfolgswahrscheinlichkeit,

gemessen am Beschäftigungswachstum, haben. Hierin kommt auch die größere Beschäftigungsdynamik im unternehmensnahen Dienstleistungssektor zum Ausdruck.

Ferner zählen jüngere Leasingnehmer mit größerer Wahrscheinlichkeit zu den erfolgreichen Unternehmen als ältere, was die These stützt, dass junge Unternehmen Leasing vornehmlich zur Finanzierung ihres Wachstums einsetzen.

Neben diesen Strukturmerkmalen unterscheiden sich erfolgreiche und weniger erfolgreiche Leasingnehmer durch die Art der Leasinggüter, die Entwicklung des Leasinganteils in den vergangenen fünf Jahren, die Leasingmotive, den Stellenwert des Leasing im Verhältnis zur Kreditfinanzierung, die Häufigkeit eines Vergleichs von Finanzierungsalternativen und die Gestaltungspräferenzen für Leasingraten.

Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Leasingnehmer seine Beschäftigung gesteigert hat, ist größer, wenn Büromaschinen/EDV geleast wurden. Bei der Interpretation ist davon auszugehen, dass EDV-Leasing eher Folge und nicht Ursache des Beschäftigungswachstums ist, d.h. Leasingnehmer mit Beschäftigungswachstum leasen unter sonst gleichen Bedingungen mit größerer Wahrscheinlichkeit ihre EDV als weniger erfolgreiche Leasingnehmer. Hierfür spricht, dass bei Wachstum eher eine Erweiterung, Modernisierung und Rationalisierung in der EDV- Ausstattung und Software vorgenommen werden muss als in stagnierenden und schrumpfenden Unternehmen.

Merkmal	Beschäftigtenwachstum in den letzten 3 Jahren[1)]		
	Beta		Exp(Beta)
Wirtschaftsbereich (Referenz: Unternehmensnahe Dienstleistungen)			
• Verarbeitendes Gewerbe	-3,29	**	0,03
• Baugewerbe	-2,30	*	0,10
• Handel	-2,62	*	0,07
• Verkehr und Nachrichtenübermittlung	-2,57	*	0,07
• Sonstige Dienstleistungen	-4,07	***	0,01
Unternehmensalter (log.)	-0,64	**	0,52
Finanzierungsziele			
• Liquiditätssicherung°	-1,29	**	0,27
• Senkung der Finanzierungskosten°	0,87	**	2,39
• Unabhängigkeit von Banken°	-0,40		0,66
• Ausgewogene Finanzierungsstruktur°	0,59		1,81
Leasinggüterart			
• Büromaschinen/EDV	1,34	*	3,83
Entwicklung des Leasinganteils in den letzten 5 Jahren (Referenz: nicht gestiegen)	-3,02	*	0,04
Leasinggründe			
• Senkung der Finanzierungskosten°°	1,01	***	2,76
• Erhöhung des Finanzierungsspielraums°°	-0,90	*	0,40
• Flexibilität°°	-0,77	**	0,46
Bedeutung des Leasing im Verhältnis zur Kreditfinanzierung°°	0,74	*	2,10
Praxis des Alternativenvergleichs von Finanzierungsinstrumenten (Referenz: gelegentlich)			
• Immer	1,68	*	5,39
• Häufig	-0,68		0,50
Bevorzugte Vertragsbestimmungen bei Leasing			
• Flexible Leasingraten	4,44	***	84,96
• Degressive Leasingraten	-3,07	***	0,04

Tab. 2: Einflussfaktoren auf den wirtschaftlichen Erfolg von Leasingnehmern © IfM Bonn

* Signifikanzniveau 0,05 ** Signifikanzniveau 0,01 *** Signifikanzniveau 0,001

° 1 = sehr hohe Bedeutung, 5 = sehr geringe Bedeutung

°° 1 = sehr geringe Bedeutung, 5 = sehr hohe Bedeutung

1) Korrekte Zuweisung 82,4 %; Cox/Snell R-Quadrat 0,398

Ein signifikanter Zusammenhang besteht zwischen Beschäftigungswachstum und der Entwicklung des unternehmensindividuellen Leasinganteils in den letzten fünf Jahren. Unter sonst gleichen Bedingungen sinkt die Wahrscheinlichkeit der Beschäftigungszunahme, wenn die unternehmensindividuelle Leasingquote in den letzten fünf Jahren gestiegen ist.

Von den abgefragten allgemeinen Finanzierungszielen unterscheiden sich erfolgreiche Leasingnehmer von den weniger erfolgreichen hinsichtlich der Gewichtung der Teilziele Liquiditätssicherung und Senkung der Finanzierungskosten. Je größer die Bedeutung ist, die der Liquiditätssicherung zugemessen wird, desto wahrscheinlicher gehört das Unternehmen zur Gruppe erfolgreicher Leasingnehmer. Dieser Wirkungseinfluss war zu erwarten, da bei gesicherter Liquidität die Voraussetzungen zur raschen Reaktion auf neue Marktchancen am ehesten gegeben sind.

Bei dem Teilziel Senkung der Finanzierungskosten hingegen steigt die Wahrscheinlichkeit, dass es sich um einen wachsenden Leasingnehmer handelt, wenn die Bedeutung der Finanzierungskosten geringer wird. Eine mögliche Erklärung hierfür ist, dass der Zugang zu Kreditmärkten für wachsende Unternehmen aufgrund der Erfolgsrisiken schwerer ist als der Zugang zur Leasingfinanzierung. Die Wahrnehmung von Marktchancen wiegt bei diesen Unternehmen mehr als der Preis der Finanzierung. Hingegen werden Leasingnehmer mit Stagnation oder Rückgang der Beschäftigung aufgrund geringerer Marktchancen eher Rentabilitätsprobleme haben; sie müssen daher einerseits strenger auf den Kostenaspekt achten, andererseits sind deren Finanzierungsbedingungen auf Kreditmärkten noch ungünstiger. Leasing dient hier eher als Substitut für fehlende oder unvorteilhafte Kreditaufnahmemöglichkeiten und sichert das Überleben.

Für diese Interpretation sprechen auch die Modellergebnisse zum Einfluss von speziellen Leasinggründen auf die Erfolgswahrscheinlichkeit von Leasingnehmern.[47] Ein positiver Zusammenhang besteht zwischen dem Leasinggrund Senkung der Finanzierungskosten und Unternehmenserfolg. Je stärker das Motiv der

---

47 Die Bedeutung der jeweils abgefragten allgemeinen Finanzierungsziele und die Bedeutung der jeweiligen speziellen Leasinggründe ist bei den befragten Leasingnehmern entgegen der Erwartung nicht hoch korreliert, sodass beide Variablen in das Modell aufgenommen werden konnten.

Senkung von Finanzierungskosten Ursache für die Leasingentscheidung ist, desto wahrscheinlicher handelt es sich um ein erfolgreiches Unternehmen. Zwei weitere Leasinggründe, die Erhöhung des Finanzierungsspielraums und die Wahrung der Flexibilität, haben einen negativen Effekt auf die Erfolgswahrscheinlichkeit, d.h. je stärker sich Leasing daraus motiviert, desto weniger wahrscheinlich gehört das Unternehmen zur Gruppe der erfolgreichen Leasingnehmer. Diese Befunde deuten darauf hin, dass stagnierende und schrumpfende Unternehmen Leasing als Substitut für fehlende Kreditaufnahmemöglichkeiten einsetzen, wohingegen wachsende Unternehmen mit Leasing Finanzierungskostenvorteile ausnutzen.

Einen positiven Einfluss auf den Unternehmenserfolg übt die Bedeutung von Leasing im Verhältnis zur Kreditfinanzierung aus. Unternehmen, bei denen Leasingfinanzierung im Verhältnis zur Kreditfinanzierung einen hohen Stellenwert besitzt, konnten unter sonst gleichen Bedingungen häufiger ihre Beschäftigung ausweiten. Dieser Befund lässt sich dahingehend interpretieren, dass die mit Leasing verbundenen relativen Vorteile "spürbarer" werden, wenn der Anteil an der gesamten Fremdfinanzierung nicht vernachlässigbar klein ist.

Die Qualität des Finanzmanagements, gemessen als Häufigkeit des Vergleichs von Finanzierungsalternativen, übt einen positiven Einfluss auf den Erfolgsindikator aus. Leasingnehmer, die für ihre Finanzierungsentscheidungen immer einen Vergleich der möglichen Finanzierungsinstrumente zu Grunde legen, sind häufiger erfolgreiche Unternehmen als Leasingnehmer, die keine routinemäßigen Alternativkalkulationen durchführen. Der Einfluss eines professionellen Finanzmanagements ist zudem sehr stark, ihm kommt von allen Einflussgrößen das zweitgrößte Gewicht zu.

Bei den Vertragsbestimmungen zeigen sich zwei signifikante Zusammenhänge zwischen bevorzugten Gestaltungen von Leasingraten und dem Unternehmenserfolg. Unternehmen, die nutzungsabhängige, flexible Leasingraten bevorzugen, haben eine größere Erfolgswahrscheinlichkeit als diejenigen, die nutzungsabhängige Leasingraten ablehnen. Dieser Befund deutet darauf hin, dass erfolgreiche Unternehmen bestrebt sind, Auslastungsrisiken und damit verbundene Risiken aus Schwankungen der Zahlungsströme durch nutzungsabhängige Ratengestaltung zu minimieren. Der Bevorzugung eines nutzungsabhängigen Verlaufs der

Ratenzahlungen kommt der Stärke nach von allen Einflussgrößen das größte Gewicht zu. Die Bevorzugung eines degressiven Verlaufs der Leasingraten ist hingegen häufiger mit nicht erfolgreichen Leasingnehmern verbunden.

Fasst man die Befunde aus den beiden vorgestellten wie auch den nicht näher diskutierten Regressionsmodellen zum Einfluss des Leasing auf den Unternehmenserfolg zusammen, so lassen sich folgende Aussagen treffen:

- Das Regressionsmodell zur Leasingneigung zeigt, dass Unternehmen mit Leasingfinanzierung häufiger größer und jünger sind als Unternehmen ohne Leasingfinanzierung. Außerdem nutzen Unternehmen, die ihre Beschäftigtenzahl in den letzten drei Jahren ausgeweitet oder verringert haben, häufiger Leasing als stagnierende Unternehmen. Andere mögliche Einflussgrößen auf die Leasingentscheidung, insbesondere Brancheneffekte oder eine unterschiedlich hohe Bedeutung von jeweiligen Finanzierungszielen im Rahmen des Finanzmanagements, sind in dem Modell nicht signifikant.

- Die Frage, ob Unternehmen, die Leasing nutzen, unter sonst gleichen Bedingungen eher erfolgreich sind als Unternehmen ohne Leasingfinanzierung, muss nach Datenlage der beiden diesbezüglichen Regressionsmodelle verneint werden. Unternehmen mit und ohne Leasing unterscheiden sich nicht signifikant in Hinsicht auf ihre Erfolgswahrscheinlichkeit.

- Hingegen zeigten sich in einem weiteren Regressionsmodell zur Erfolgswahrscheinlichkeit nur der jenigen Unternehmen, die Leasingfinanzierung nutzen, eine Reihe von signifikanten leasingverbundenen Einflussgrößen. Leasingnehmer, die EDV leasen, die Leasing stärker aus Kostengründen und weniger aus Gründen einer Ausweitung des Finanzierungsspielraums oder der Flexibilität wählen, die ein professionelles Finanzmanagement aufweisen und die eine flexible Leasingratengestaltung bevorzugen, sind häufiger erfolgreich als andere Leasingnehmer.

5. Zusammenfassung

Für kleine und mittlere Unternehmen haben sich die Bedingungen der Kreditfinanzierung verschlechtert. Probleme mit der Erhältlichkeit von Bankkrediten zwingen die Unternehmen, in ihrer Finanzierungsstrategie bislang nicht oder wenig genutzte Finanzierungsinstrumente als Alternativen verstärkt in Betracht zu ziehen. Eine solche Alternative in der Investitionsfinanzierung bietet das Leasing. Mit der vorliegenden Studie wurde der Frage nachgegangen, ob Leasing für mittelständische Unternehmen derzeit und künftig von Relevanz ist und ob größenspezifische Unterschiede in der Nutzung, der Motivlage und der Zufriedenheit der Leasingnehmer mit diesem Finanzierungsinstrument empirisch belegt werden können. Die bi- und multivariaten Analysen basieren auf Daten, die aus einer eigenen schriftlichen Unternehmensbefragung gewonnen wurden.

Wie die Untersuchung zeigt, besteht ein Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Leasing: Je größer ein Unternehmen ist, desto eher werden Investitionen durch Leasing finanziert. Kleine Unternehmen beschränken sich auch heute noch vornehmlich auf das Fahrzeugleasing, während größere Mittelständler neben ihrem Fuhrpark bereits viel häufiger das Leasing auf weitere Güterarten, insbesondere Büromaschinen/EDV und Produktionsmaschinen ausgedehnt haben. Trotz bereits hoher Marktdurchdringung von Leasing bei deutschen Mittelständlern besteht bei kleineren Unternehmen noch unerschlossenes Potenzial. Belegt wird auch der Zusammenhang zwischen professionellem Finanzmanagement und der Nutzung von Leasing. Je selbstverständlicher bei anstehenden Investitionen der Vergleich von Finanzierungsalternativen ist, desto häufiger und desto mehr Güterarten werden mittels Leasing finanziert. Die Praxis des routinemäßigen Alternativenvergleichs ist in größeren Unternehmen aufgrund ihres höheren finanzwirtschaftlichen Know-hows viel häufiger die Regel als in kleineren Unternehmen.

Belegt wurde auch, dass Unternehmen mit Beschäftigungsanpassungen häufiger auf Leasing setzen als beschäftigungsstabile Unternehmen, wenn auch aus unterschiedlichen Gründen. Wachsende mittelständische Unternehmen nutzen Leasing vor allem zur günstigen Finanzierung ihres Wachstums, da die Verfügbarkeit von Bankkrediten häufig hinter dem steigenden Kapitalbedarf zurückbleibt und für Er-

weiterungsinvestitionen neue Finanzierungsquellen erschlossen werden müssen. Dies deutet darauf hin, dass bei steigendem Finanzierungsbedarf mit Leasing Transaktionskostenvorteile gegenüber der Inanspruchnahme von Kreditmärkten verbunden sind. Schrumpfende Unternehmen bergen in Folge sinkenden Absatzes und verringerter Marktchancen besondere Risiken, so dass deren Zugang zu Kreditmärkten erschwert ist bzw. weitere Bankkredite nur zu relativ ungünstigen Kreditkonditionen erhältlich sind. Auch hier kann Leasingfinanzierung mit relativen Transaktionskostenvorteilen verbunden sein, da auf Grund der höheren Verwertungskompetenz der Leasinggesellschaften das Ausfallrisiko mit geringerer Unsicherheit behaftet ist als bei kreditfinanziertem Kauf mit dem Investitionsgut als Sicherheitsleistung.

Ferner zeigte die Regressionsanalyse, dass sich erfolgreiche Leasingnehmer, gemessen am Erfolgsindikator Beschäftigtenwachstum, von den weniger erfolgreichen in Hinsicht auf die Leasinggüter, die Entwicklung des Leasinganteils, die Qualität des Finanzmanagements, den Stellenwert der allgemeinen finanzwirtschaftlichen Teilziele im Rahmen der Finanzierungsstrategie, der Bedeutung der Leasingmotive und der bevorzugten Gestaltung der Leasingraten unterscheiden. Unternehmen mit geleasten Büromaschinen/ EDV, mit hoher Bedeutung der Senkung von Finanzierungskosten, mit einem professionellen Finanzmanagement und einer flexiblen Leasingratengestaltung gehören häufiger zu den erfolgreichen Unternehmen als Leasingnehmer ohne diese Merkmale.

Schließlich konnten mit der Unternehmensbefragung auch Erkenntnisse darüber gewonnen werden, aus welchen Gründen Unternehmen Leasing als Finanzierungsalternative noch nie genutzt haben. Hauptargumente, die gegen das Leasing angeführt werden, sind ein ausreichendes Angebot anderer Finanzierungsmöglichkeiten, zu hohe Finanzierungskosten des Leasing sowie die grundlegende Einstellung des Unternehmers, dass ihm die Stellung als rechtlicher Eigentümer wichtig ist. Dies deutet darauf hin, dass die Unternehmen zum einen Leasing erst dann in Betracht ziehen wollen, wenn Finanzierungsengpässe bereits eingetreten sind, was als denkbar ungünstiger Zeitpunkt gelten kann. Zum anderen ist Leasing bei diesen Unternehmern mit dem Attribut "teuer" behaftet, wobei nicht erkennbar ist, ob dieses Urteil auf konkreten Vergleichskalkulationen beruht oder eher auf der grundsätzlichen Ablehnung dieses Finanzierungsinstruments.

6. Anhang

INSTITUT FÜR MITTELSTANDSFORSCHUNG BONN

Professor Dr. Dr. Dieter Bös - Professor Dr. Uschi Backes-Gellner
Vorstand

IfM BONN

Institut für Mittelstandsforschung Bonn - Maximilianstraße 20 - 53111 Bonn - Tel. 0228-729970 - Fax 0228-7299734

NUTZUNG VON LEASING IN UNTERNEHMEN

Angaben zu Ihrem Unternehmen

1. ***In welchem Bundesland ist der Sitz Ihres Unternehmens?*** _____

2. ***Welchem Wirtschaftsbereich ist Ihr Unternehmen nach dem Schwerpunkt seiner Tätigkeit zuzuordnen?***

   1 ☐ Verarbeitendes Gewerbe
   2 ☐ Baugewerbe
   3 ☐ Handel
   4 ☐ Verkehr- und Nachrichtenübermittlung
   5 ☐ Unternehmensnahe Dienstleistungen
   6 ☐ Sonstige Dienstleistungen
   7 ☐ Sonstige _____

3. ***Sind Sie Angehöriger eines Freien Berufes oder gehört das Unternehmen zum Handwerk?***

   1 ☐ Ja, und zwar
   1.1 ☐ Freier Beruf
   1.2 ☐ Eintrag in der Handwerksrolle/Verzeichnis handwerksähnlicher Gewerbe
   2 ☐ Nein

4. ***Welche Rechtsform hat Ihr Unternehmen?*** _____

5. ***Wie lange besteht Ihr Unternehmen (unabhängig von einem evtl. Rechtsformwechsel)?***

   _____ Jahre

6. ***Wie viele Beschäftigte (einschließlich Inhaber) hat Ihr Unternehmen?*** _____ (Anzahl)

7. ***Wie hat sich Ihre Beschäftigtenzahl in den letzten 3 Jahren entwickelt?***

   1 ☐ Gestiegen um ca. _____ %
   2 ☐ Gleichgeblieben
   3 ☐ Gesunken um ca. _____ %

8. ***Wie hoch ist Ihr Jahresumsatz (Nettoumsatzerlöse im Jahre 2002)?*** Rund _____ €

9. ***Wie hat sich Ihre Umsatzrendite (vor Steuern) in den letzten 3 Jahren entwickelt?***

   1 ☐ Gestiegen um ca. _____ %
   2 ☐ Gleichgeblieben
   3 ☐ Gesunken um ca. _____ %

10. ***Erstellt das Unternehmen eine Bilanz oder eine Einnahme-Überschuss-Rechnung?***

    1 ☐ Bilanz
    2 ☐ Einnahme-Überschuss-Rechnung

Einsatz von Leasing

11. ***Welchen Zielen und Entscheidungskriterien folgt Ihre Finanzierungsstrategie; welche Bedeutung messen Sie ihnen bei?*** *(Bitte nur die für Sie zutreffenden Ziele und Kriterien bewerten, Mehrfachnennungen möglich) (Bedeutung: 1=sehr hoch, 2=hoch, 3=mittel, 4=gering, 5=sehr gering)*

		①	②	③	④	⑤
Liquiditätssicherung	1	☐	☐	☐	☐	☐
Bilanzoptimierung	2	☐	☐	☐	☐	☐
Unabhängigkeit von Banken	3	☐	☐	☐	☐	☐
Wahrung der Flexibilität	4	☐	☐	☐	☐	☐
Ausgewogene Finanzierungsstruktur	5	☐	☐	☐	☐	☐
Senkung der Finanzierungskosten	6	☐	☐	☐	☐	☐
Reduzierung von Steuerlasten	7	☐	☐	☐	☐	☐
Sonstiges, und zwar _____	8	☐	☐	☐	☐	☐ ☐

12. *Nutzen bzw. nutzten Sie in Ihrem Unternehmen Leasing?*

1 ☐ Ja, seit _____ (Jahreszahl) 2 ☐ Derzeit nicht, aber früher (⇒ Bitte weiter mit Frage 28)
3 ☐ Nein (⇒ Bitte weiter mit Frage 30)

13. *Für welche Güterarten haben Sie in Ihrem Unternehmen Leasing-Verträge abgeschlossen?* *(Mehrfachnennungen möglich)*

1 ☐ Fahrzeuge (inkl. Luft-, Wasser- u. Schienenfahrzeuge), und zwar
1.1 ☐ PKW 1.2 ☐ LKW 1.3 ☐ Sonstige
2 ☐ Büromaschinen inkl. EDV
3 ☐ Nachrichten- und Signaltechnik
4 ☐ Maschinen und maschinelle Anlagen
5 ☐ Immobilien (z.B. Geschäfts-, Büro-, Produktions-, Lagergebäude)

14. *Wie hoch ist der Leasinganteil der Investitionsgüter an den Investitionsgütern der jeweiligen Kategorie und den gesamten Investitionsgütern in Ihrem Unternehmen?*

Leasinganteil bei ...		
Fahrzeugen (inkl. Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge)	1	ca. _____ %
Büromaschinen inkl. EDV	2	ca. _____ %
Nachrichten- und Signaltechnik	3	ca. _____ %
Maschinen und maschinelle Anlagen	4	ca. _____ %
Immobilien (z.B. Geschäfts-, Büro-, Produktions-, Lagergebäude)	5	ca. _____ %
Leasinganteil an allen Investitionsgütern im Unternehmen	6	ca. _____ %

15. *Wie hat sich der Anteil der Leasinggüter an Ihren gesamten Investitionsgütern in den letzten fünf Jahren entwickelt?*

1 ☐ Stark gestiegen 2 ☐ Gestiegen 3 ☐ Konstant
4 ☐ Gesunken 5 ☐ Stark gesunken

16. *Wie wird sich der Anteil der Leasinggüter an den Investitionsgütern der jeweiligen Kategorie und den gesamten Investitionsgütern in den nächsten zwei Jahren voraussichtlich entwickeln?* *(1= stark erhöhen, 2=erhöhen, 3=nicht verändern, 4=verringern, 5=stark verringern)*

Leasinganteil bei ...		①	②	③	④	⑤
Fahrzeugen (inkl. Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge)	1	☐	☐	☐	☐	☐
Büromaschinen inkl. EDV	2	☐	☐	☐	☐	☐
Nachrichten- und Signaltechnik	3	☐	☐	☐	☐	☐
Maschinen und maschinelle Anlagen	4	☐	☐	☐	☐	☐
Immobilien (z.B. Geschäfts-, Büro-, Produktions-, Lagergebäude)	5	☐	☐	☐	☐	☐
Leasinganteil an allen Investitionsgütern im Unternehmen	6	☐	☐	☐	☐	☐

17. *Welche Bedeutung haben folgende Gründe für den Einsatz von Leasing in Ihrem Unternehmen?* *(Bitte alle Gründe bewerten) (1=sehr hoch, 2=hoch, 3=mittel, 4=gering, 5=sehr gering)*

		①	②	③	④	⑤
Reduzierung der im betrieblichen Leistungsprozess gebundenen Mittel	1	☐	☐	☐	☐	☐
Senkung der Finanzierungskosten	2	☐	☐	☐	☐	☐
Erhöhung des Finanzierungsspielraums	3	☐	☐	☐	☐	☐
Keine Vorfinanzierung der gesamten Investitionssumme	4	☐	☐	☐	☐	☐
Kein Ausweis der Investition und Finanzierung in der Bilanz	5	☐	☐	☐	☐	☐
Mit Leasing kann zu 100 % fremdfinanziert werden	6	☐	☐	☐	☐	☐
Feste und sichere Kalkulationsbasis	7	☐	☐	☐	☐	☐
Steuerersparnis durch vollst. Abzugsfähigkeit der Leasingraten	8	☐	☐	☐	☐	☐
Serviceleistungen der Leasinggesellschaft (z.B. Fuhrparkmanagement, Reparatur, Wartung, Verwaltung, Versicherung)	9	☐	☐	☐	☐	☐
Reduzierung des Überalterungsrisikos	10	☐	☐	☐	☐	☐
Flexibilität durch individuell angepasste Vertragsgestaltung	11	☐	☐	☐	☐	☐
Sonstiges, und zwar _____	12	☐	☐	☐	☐	☐

18. *Welche Bedeutung kommt dem Leasing im Kontext aller Finanzierungsmöglichkeiten Ihres Unternehmens und speziell im Verhältnis zur Investitionsfinanzierung durch Bankkredite gegenwärtig und zukünftig zu?* *(1=sehr hoch, 2=hoch, 3=mittel, 4=gering, 5=sehr gering)*

Bedeutung des Leasings	**Gegenwärtig** ①	②	③	④	⑤	**Zukünftig** ①	②	③	④	⑤
innerhalb der gesamten Finanzierungsmöglichkeiten für Investitionen .. 1	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐
im Verhältnis zur Kreditfinanzierung von Investitionen 2	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐	☐

19. *Wie hat sich Leasing auf die Erreichung Ihrer finanzwirtschaftlichen Ziele ausgewirkt?* *(Bitte nur die für Sie zutreffenden Ziele bewerten, Mehrfachnennungen möglich) (1=sehr zufriedenstellend, 2=zufriedenstellend, 3=nicht zufriedenstellend, 4=noch keine Beurteilung möglich)*

	①	②	③	④	
Liquiditätssicherung 1	☐	☐	☐	☐	
Bilanzoptimierung 2	☐	☐	☐	☐	
Ausgewogene Finanzierungsstruktur 3	☐	☐	☐	☐	
Erhöhung des Finanzierungsspielraums 4	☐	☐	☐	☐	
Unabhängigkeit von Banken 5	☐	☐	☐	☐	
Wahrung der Flexibilität 6	☐	☐	☐	☐	
Senkung der Finanzierungskosten 7	☐	☐	☐	☐	
Reduzierung von Steuerlasten 8	☐	☐	☐	☐	
Sonstiges, und zwar _____	9 ☐	☐	☐	☐	☐

20. *Woher kam der Anstoß zur Nutzung von Leasing?*

1 ☐ Eigeninitiative
2 ☐ Kollegen/Veranstaltungen/Seminare/Presse/Medien
3 ☐ Leasinggesellschaft
4 ☐ Hersteller/Vertriebsgesellschaft, von dem/der das Investitionsgut angeboten wurde
5 ☐ Steuerberater/Wirtschaftsprüfer/Unternehmensberater/Finanzberater
6 ☐ Hausbank
7 ☐ Sonstige _____

21. *Wie häufig vergleichen Sie bei Investitionsvorhaben die Finanzierungsmöglichkeiten mit der Alternative einer Leasingfinanzierung?*

1 ☐ (fast) immer bei Investitionen ab ca. _____ € 2 ☐ häufig bei Investitionen ab ca. _____ €
3 ☐ gelegentlich bei Investitionen ab ca. _____ €

22. *Nutzen Sie das Internet, um sich über Leasing/Leasingangebote zu informieren?*

1 ☐ Ja 2 ☐ Nein

23. *Welche vertraglichen Bestimmungen bevorzugen Sie bei Leasingverträgen?* *(Bitte alle zutreffenden Bestimmungen ankreuzen)*

	bei Mobilienleasing (Fahrzeuge, Maschinen, EDV usw.)		bei Immobilienleasing	
	Ja	Nein	Ja	Nein
Vertragsverlängerungsoption 1	☐	☐	☐	☐
Kaufoption 2	☐	☐	☐	☐
Nutzungsabhängige, flexible Leasingraten 3	☐	☐	☐	☐
Gleichbleibende monatliche Leasingraten 4	☐	☐	☐	☐
Degressiv/progressiv verlaufende monatliche Leasingraten 5	☐	☐	☐	☐
Andienungsrecht der Leasinggesellschaft 6	☐	☐	☐	☐
Mehrerlösbeteiligung/Mindererlöserstattung am Ende der Vertragslaufzeit . 7	☐	☐	☐	☐
Austauschmöglichkeit des Leasinggutes während der Vertragslaufzeit 8	☐	☐	☐	☐
Sonderzahlung zum Vertragsbeginn 9	☐	☐	☐	☐
Kündigungsrecht nach Ablauf der Grundleasingzeit mit Abschlusszahlung durch Leasingnehmer 10	☐	☐	☐	☐

24. *Zu wie vielen Leasinggesellschaften (einschließlich bankeigenen Leasinggesellschaften) unterhalten Sie eine Leasing-Geschäftsbeziehung?*

_____ (Anzahl)

25. *Wie zufrieden sind Sie mit der Leasinggesellschaft, mit der Sie den größten Teil Ihres Leasinggeschäftes abwickeln?* *(1=sehr zufrieden, 2=zufrieden, 3=mittelmäßig, 4=unzufrieden, 5=sehr unzufrieden)*

	①	②	③	④	⑤
Problemlösungskompetenz 1	☐	☐	☐	☐	☐
Beratung 2	☐	☐	☐	☐	☐
Service 3	☐	☐	☐	☐	☐
Bearbeitungsdauer 4	☐	☐	☐	☐	☐
Preis-Leistungsverhältnis 5	☐	☐	☐	☐	☐

26. *Treten Sie bei Leasingvorhaben bevorzugt an die Leasinggesellschaft heran, mit der Sie bereits eine Geschäftsverbindung haben?*

1 ☐ Ja 2 ☐ Nein

27. *Hat sich das Leasing in Ihrem Unternehmen auf die Kreditfinanzierungsmöglichkeiten ausgewirkt?*

1 ☐ Ja, positiv, und zwar _____

2 ☐ Ja, negativ, und zwar _____

3 ☐ Nein, keine Auswirkungen feststellbar

FÜR UNTERNEHMEN, DIE LEASING EINSETZEN, ENDET DER FRAGEBOGEN HIER. VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!

28. *Wenn Sie früher Leasing genutzt haben, für welche Güterarten haben Sie es genutzt?* *(Mehrfachnennungen möglich)*

1 ☐ Fahrzeuge (inkl. Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge)
2 ☐ Büromaschinen inkl. EDV
3 ☐ Nachrichten- und Signaltechnik
4 ☐ Maschinen und maschinelle Anlagen
5 ☐ Immobilien (z.B. Geschäfts-, Büro-, Produktions-, Lagergebäude)

29. *Aus welchen Gründen kam ein weiteres Leasing nicht in Betracht?* *(Mehrfachnennungen möglich)*

1 ☐ Das Unternehmen hatte danach keinen weiteren Investitionsbedarf
2 ☐ Für das Unternehmen ist es wichtig, dass die Anlagegüter auch im Eigentum des Unternehmens stehen
3 ☐ Leasingfinanzierung ist zu teuer
4 ☐ Eine weitere Leasingfinanzierung wurde von der Leasinggesellschaft abgelehnt
5 ☐ Sonstiges _____

30. *Wenn Sie Leasing bislang nicht nutzen, was sind die Gründe dafür?* *(Mehrfachnennungen möglich)*

1 ☐ Das Unternehmen hat keinen Investitionsbedarf
2 ☐ Für das Unternehmen ist es wichtig, dass die Anlagegüter auch im Eigentum des Unternehmens stehen
3 ☐ Vorteile des Leasing kommen in meinem Unternehmen nicht zum Tragen
4 ☐ Die Investitionsgüter in meinem Unternehmen werden nicht von Leasinggesellschaften finanziert
5 ☐ Das Investitionsvolumen ist zu gering, um das Interesse von Leasinggesellschaften zu wecken
6 ☐ Dem Unternehmen stehen genügend andere Finanzierungsformen zur Verfügung
7 ☐ Die Finanzierungskosten bei Leasing sind zu hoch
8 ☐ Der Leasingantrag wurde von der/den Leasinggesellschaft/en abgelehnt
9 ☐ Leasing als Finanzierungsform ist mir nicht bekannt

VIELEN DANK FÜR IHRE MITARBEIT!

7. Literaturverzeichnis

ASU (2003): Auswertung der ASU-Umfrage zur Mittelstandsfinanzierung durch Banken, Berlin, Download unter www.asu.de.

BARTSCH, H. (1997): Alles über Leasing, München.

BDI (Hrsg.) (2003): Der industrielle Mittelstand - ein Erfolgsmodell, BDI-Drucksache Nr. 347, Berlin.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (2002a): Leasing-Markt 2002, Download unter www.leasingverband.de.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (Hrsg.) (2002b): Marketing-Studie Leasing 2002, Berlin.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (2002c): Leasing 2002 03, Berlin.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (2003a): Leasing-Wirtschaft: Steueränderungen verursachen drastischen Investitionseinbruch, Pressemitteilung vom 26. November 2003.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (2003b): Leasingmarkt 2003: Trotz Steuerdiskussion noch stabil, Pressemitteilung vom 26. November 2003.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (2003c): Leasing-Branche atmet auf: Mieten bleiben voll abzugsfähig, Pressemitteilung vom 17. Dezember 2003.

BDL Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (2003d): Leasing-Markt 2003, Download unter www.leasingverband.de.

BECKMANN, H. (1998): Computerleasing, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von Büschgen, H. E., München, S. 407-454.

BERNINGHAUS, J. (1998): Fahrzeugleasing, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von Büschgen, H. E., München, S. 393-407.

BIEG, H. (1997): Leasing als Sonderform der Außenfinanzierung, in: StB, S. 425-435.

BITZ, M.; NIEHOFF, K. (2002): Wirtschaftliche Analyse des Leasing, in: Praktiker-Handbuch Unternehmensfinanzierung, Kapitalbeschaffung und Rating für mittelständische Unternehmen, hrsg. von Krimphove, D.; Tytko, D., Stuttgart, S. 343-372.

BÖRNER, C. J.; GRICHNIK, D. (2003): Von der Pecking Order zur strategische n Mittelstandsfinanzierung - Ergebnisse einer Kombinationsstudie, in: Finanz Betrieb, 11/2003, S. 681-689.

BOGENSCHÜTZ, E. (2003): Behält Leasing die Steuervergünstigung? In: Handelsblatt, Nr. 184, 24.9.2003, S. B5.

BÜHNER, A.; SHELDON, C. (2001): US-Leasingtrans aktionen - Grundstrukturen einer grenzüberschreitenden Sonderfi nanzierung. Chancen und Risik en für kommunale Anlageneigentümer, in: Der Betrieb, 6/2001, S. 315-318.

BÜSCHGEN, H. E. (1996): Leasing aus th eoretischer Sicht, in: Mitteilungen und Berichte des Forschungsinstituts fü r Leasing an der Universität zu Köln, Nr. 24, S. 53-71.

BÜSCHGEN, H. E. (Hrsg.) (1998): Praxishandbuch Leasing, München.

BÜSCHGEN, H. E. (1998a): Grundlagen des Leasing, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von Büschgen, H. E., München, S. 1-20.

BÜSCHGEN, H. E. (1998b): Der Leasingmarkt in der Bundesrepublik Deutschland und seine Entwicklung, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von Büschgen, H. E., München, S. 20-34.

BÜSCHGEN, H. E. (1998c): Mobilienleasing, in: Praxis handbuch Leasing, hrsg. von Büschgen, H. E., München, S. 35-48.

BÜSCHGEN, H. E. (1998d): Immobilienleasing, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von Büschgen, H. E., München, S. 48-64.

BÜSCHGEN, H. E. (1998e): Die Leasinge ntscheidung des Leasi ngnehmers, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von Bü schgen, H. E., München, S. 801-843.

BÜSCHGEN, H. E. (1997): Preiskalkulation von Leasingverträgen, in: Mitteilungen und Berichte des Forschungsins tituts für Leasing an der Universität zu Köln, Nr. 25, S. 11-25.

BÜSCHGEN, H. E. (2000): Leasing als Geg enstand der Betriebswirtschaftslehre, in: Leasing-Handbuch für die betrieblic he Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 251-274.

BUHL, H. U. (2001): Leasing, in: Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens, hrsg. von Gerke, W.; Steiner, M., 3. Aufl., Stuttgart, Sp. 1489-1495

CHRISTEN, J. (2000): Leasing im Steue rrecht, in: Leasin g-Handbuch für die betriebliche Praxis, hrsg. von Eckst ein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 99-119.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2002): Zur Entwicklung der Bankkredite an den privaten Sektor, in: Monatsbericht, 10/2002, Frankfurt/M., S. 31-47.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2003a): Deutsche Ergebnisse der Umfrage zum Kreditgeschäft im Euro-Währungsgebiet, in: Monatsbericht, 6/2003, Frankfurt/M., S. 69-78.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2003b): Finanzmärkte in Deutschland, in: Monatsbericht, 8/2003, Frankfurt/M., S. 23-32.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2003c): Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland, in: Monatsbericht, 10/2003, Frankfurt/M., S. 29-55.

DEUTSCHE BUNDESBANK (2003d): Finanzmärkte in Deutschland, in: Monatsbericht, 11/2003, Frankfurt/M., S. 26-35.

DIHK (2002): Mittelstandsfinanzierung in schwierigem Umfeld. Ergebnisse einer Umfrage zur Unternehmensfinanzierung, Berlin.

DROEGE, M. (2002): Know-how und Sorgfalt sind gefordert, in: Scope, 12/2002, S. 14-15.

DSGV (2002): Diagnose Mittelstand, Berlin.

DSGV (2003): Diagnose Mittelstand, Berlin.

DZ Bank (2003): Mittelstand im Mittelpunkt, Frühjahr/Sommer 2003, Frankfurt/M., Download unter www.mittelstandsstudie.de.

ECK, W. (2003): Auto-Leasing am Bankschalter, in: Handelsblatt, Nr. 78, 23.4.2003, S. B13.

ECKSTEIN, W.; FEINEN, K. (Hrsg.) (2000): Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, 7. Aufl., Frankfurt/M.

EISOLT, D. (2003): Regierungsentwurf des Steuervergünstigungsabbaugesetzes (StVergAbG): Überblick über geplante Maßnahmen, in: NZG, 4/2003, S. 156-161.

ENGEL, J. (1997): Miete, Kauf, Leasing, 2. Aufl., Bonn.

FEINEN, K. (2000): Kommunal-Leasing, in: Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 333-358.

FEINEN, K. (2002a): Das Leasinggeschäft, 4., neubearb. Aufl., Frankfurt/M.

FEINEN, K. (2002b): Zukunftsperspektiven des Immobilien-Leasing, in: ZfgK, 13/2002, S. 646-649.

FISCHER, K. (2003): Leasing aus Sicht der gewerblichen Zielgruppen, in: Finanzierung Leasing Factoring (FLF), 3/2003, S. 119-122.

FÖLKERSAMB, R. von (2002): Grundlegende Gedanken zu einer Leasing-Statistik für Europa, in: ZfgK, 13/2002, S. 650-653.

FOHLMEISTER, K. J. (2000): Immobilien- und Großanlagen-Leasing, in: Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 277-332.

GÖDEL, R. (2001): Leasing - eine Umgehung von Basel II? In: ZfgK, 19/2001, S. 1077-1078.

GOLDBERG, R. (2000a): Wettbewerb treibt Maschinenleasing, in: Die Welt, 15.9.2000, Sonderdruck als Download unter www.ikb-leasing.de.

GOLDBERG, R. (2000b): Leasing als Marketinginstrument beim Absatz von Maschinen, in: VDMA, Maschinenbau-Nachrichten, 6/2000, Sonderdruck als Download unter www.ikb-leasing.de.

GOLDBERG, R. (2002): Finanzierungssäule Leasing, in: MM Das Industrie-magazin, 42/2002, S. 90-91.

GRÜBLER, O.; BENCARD, T. J. (2002): Leasing für Existenzgründer, in: ZfgK, 13/2002, S. 654-656.

GÜRTLER, J.; STÄDTLER, A. (2002a): Leasing: Mit kleinen Schritten aus der Talsohle, in: ifo Schnelldienst, 17/2002, S. 15-17.

GÜRTLER, J.; STÄDTLER, A. (2002b): Leasing: Kommt die Wende? In: ifo Schnelldienst, 22/2002, S. 31-34.

GÜRTLER, J.; STÄDTLER, A. (2003a): Leasing: Stark eingetrübte Erwartungen drücken Geschäftsklima auf neues Tief, in: ifo Schnelldienst, 4/2003, S. 29-31.

GÜRTLER, J.; STÄDTLER, A. (2003b): Aufkeimender Optimismus in der Leasing-branche. Löst sich der Attentismus der Investoren auf? In: ifo Schnell-dienst, 9/2003, S. 34-36.

GÜRTLER, J.; STÄDTLER, A. (2003c): Leasingbranche: Keine eindeutige Tendenz beim Geschäftsklima - der Investitionsmotor stottert noch, in: ifo Schnelldienst 15/2003, S. 25-27.

GÜRTLER, J.; STÄDTLER, A. (2003d): Leasingbranche: Erholung des Geschäfts-klimas, aber noch keine Belebung der Investitionstätigkeit, in: ifo Schnell-dienst 21/2003, S. 38-41.

GÜRTLER, J.; LANG MANTEL, E.; STÄDT LER, A. (2001): Investitionsprognosen der Leasinggesellschaften mit hoher Tr effsicherheit. Ein neuer Indikator für die gesamtwirtschaftlichen Ausrüs tungsinvestitionen, in: ifo Schnelldienst, 10/2001, S. 21-24.

HARTMANN-WENDELS, Th. (2000): Finanz märkte im Umbruch - Konsequenz en für die Unternehmensfinanzierung, in : Kredit und Kapital, Beiheft 15, S. 253-272.

HARTMANN-WENDELS, Th.; KLEIN, S.; SUCHY, P. C. (2003): Leasing und Reform der Gewerbesteuer. Auswirk ungen der Gewerbesteuerpflicht von Leasingraten auf die St euerbelastung und die Fi nanzierung der Unternehmen sowie auf Investitionstätigkeit und Beschäftigung, For schungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Reihe Wissensc haft und Praxis, 2/2003, Köln.

HEITMÜLLER, H.M. (2000): Leasingvertrieb über den Bankschalter - Sparkassen, in: Leasing-Handbuch für die betrieblic he Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 417-434.

HELMSCHROTT, H. (2000): Zum Problem der unterschiedlichen Zurechnung des Leasingobjektes im Einzel- und K onzernabschluss, in: ZfB, 2/2000, S. 231-246.

HINDEMITH, M.; HANSEN, H.-B. (2003): Abso lute Flexibilität und Innovationskraft sind gefragt, in: Handelsblatt, Nr. 78, 23.4.2003, S. B13.

HOLSTEIN, G. (2000): Leasingv ertrieb über den Bankschalter - Deutsche Bank, in: Leasing-Handbuch für die betrieblic he Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 435-446.

HOMMEL, U.; SCHNEIDER, H. (2003): Fi nancing the German Mittelstand, in: BB Papers, 2/2003, S. 52-90.

HOTT, Ch.; KUNKEL, A. (2003): Die Kreditpolitik der Banken, in: ifo Schnelldienst, 19/2003, S. 51-54.

IMPULSE; DRESDNER BANK (Hrsg.) (2002) : MIND - Mittelstand in Deutsc hland, Köln.

KETTNER, T. (2002): Vertragsformen des Leasing, in: WISU , 12/2002, S. 1519-1520.

KfW (2002): Unternehmensfina nzierung im Umbruch. Die Finanzierungsperspektiven deutscher Unternehmen im Zeichen von Finanzmarktwandel und Basel II - Auswertung der Unternehmensbefragung 2001, Frankfurt/M.

KfW (2003): Unternehmensfinanzierung in schwierigem Fahrwasser. Wachsende Finanzierungsprobleme im Mittelstand. Auswertung der Unternehmensbefragung 2002, Frankfurt/M.

KIRSCH; H. (2003): Leasingbilanzierung nach IAS im Vergleich zum deutschen Recht, in: WiSt, 8/2003, S. 500-504.

KLEY, C. R. (2003): Finanzierungsprobleme von mittelständischen Unternehmen, in: Finanz Betrieb, 12/2003, S. 788-795.

KÖHLER, P. (2003a): Leasing- Manager atmen erleichtert auf, in: Handelsblatt, Nr. 78, 23.4.2003, S. B7.

KÖHLER, P. (2003b) : Leasing-Branche übt sich in Zuversicht für 2003, in: Handelsblatt, Nr. 128, 8.7.2003, S. 18.

KÖHLER, P. (2003c): Lahmende Konjunktur bremst die Branche, in: Handelsblatt, Nr. 184, 24.9.2003, S. B1.

KOENEN, J. (2003a): Leasing erweitert Spielraum für den Mittelstand, in: Handelsblatt, Nr. 20, 29.1.2003, S. R3.

KOENEN, J. (2003b): Unbürokratisch und unkompliziert, in: Handelsblatt, Nr. 78, 23.4.2003, S. B8.

KOKALJ, L.; PAFFENHOLZ, G. (2001): Zukunftsperspektiven der Mittelstandsfinanzierung, in: Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 1/2001, Schriften zur Mittelstandsforschung, Nr. 90 NF, Wiesbaden, S. 79-118.

KRATZER, J.; KREUZMAIR, B. (1997): Leasing in Theorie und Praxis, Wiesbaden

LASFER, M. A.; LEVIS, M. (1998): The determinants of the leasing decision of small and large companies, in: European Financial Management, Vol. 4, No. 2, S. 159-184.

LINDEMANN, W. (2000): Investitionen: Leasing als Alternative zum Bankkredit, in: Deutscher Drucker, 26.10.2000, Sonderdruck als Download unter www.ikb-leasing.de.

LÜTZENKIRCHEN, H.-P. (2000): Das Kraftfahrzeug-Leasing in Deutschland, in: Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 231-250.

LÜTZENKIRCHEN, H.-P. (2002): Modulare Mobilitätskonzepte im Flottenleasing, in: ZfgK, 13/2002, S. 643-645.

MAREK, M. (2001a): Geschichte des Le asing - Abriss einer beeindruckenden Entwicklung, Arbeitspapiere des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften Universität Paderborn, Nr. 73 NF , Paderborn, Download unter www.econweb.uni-paderborn.de/WiWi/Arbeitspapiere.

MAREK, M. (2001b): Leasing hilft Kommunen bei der Erfüllung ihrer komplexen Aufgaben, in: Sparkasse, 3/2001, S. 124-125.

MAYER, M. D. (o. J.): Leasing in der Unternehmensgründung - eine Alternative zur Fremdfinanzierung, Down load unter www.innovation-aktuell.de/ kv1408.htm.

MELLWIG, W. (2000): Leasing im nationalen und internationalen Handelsrecht, in: Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, hrsg. von Eckst ein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 67-97.

MUDERSBACH, M. (2000): Kauf oder Leasi ng - ein Wirtschaftlichkeitsvergleic h am Beispiel des Mobilien-Leas ing, in: Leasing im nationalen und internationalen Handelsrecht, in: Leasing-Hand buch für die betrieblic he Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 205-229.

NEHLS, H.; SCHMIDT, T. (2003): Credit Crunch in Germany?, RWI, Working Paper, Essen, Download unter www.rwi-essen.de.

O. V. (2002a): Auf mi ttlere Sicht gut unterwegs, in: unternehmermagazin, 6/2 002, S. 72-73.

O. V. (2002b): Starker Tr eibstoff für Investitionen, in: unternehmermagazin, 6/2002, S. 68-70.

O. V. (20 02c): Leasing-Branche schlägt Alarm, in: Handelsblatt, Nr. 231, 29./30.11.2002, S. 25.

O. V. (2002d): Leasing nicht nur für Exis tenzgründer. Mieten statt kaufen, in: VDWF aktuell, 3/2002, Download unter www.suedleasing.de.

O. V. (2003a): Leasing. Option für den Mittelstand, in: iwd, 18/2003, S. 2.

O. V. (2003b): Pc-Leasing ist besser als sein Ruf, in: Computerwoche onlin e, Download unter www1.computerwoche.de.

PAUL, S.; STEIN, S. (2003): Auf der Bremsspur: Für den Mittels tand und s eine Banken zeigt die Qualitätsampel gelb -rot, in: Fina nz Betrieb 7-8/2003, S. 417- 431.

RESTANI, R.; BRUNE, R. (2003): Mit US -Cross-Border Lease schaffen sic h Kommunen zusätzlichen Finanzspielraum, in: Sparkasse, 3/2003, S. 112-113.

RÜPPEL, W. (2003): Leasing wird auch von den Rating-Agenturen honoriert, in: Handelsblatt, Nr. 78, 23.4.2003, S. B14.

RUSS, H. G. (2002): Kredit nachfrage schwach, aber auch Kreditvergabe restriktiver, in: ifo Schnelldienst, 21/2002, S. 28-29.

SATZGER, G. (1999): Leasing, Steuern und Intermediäre, in: zfbf, 4/1999, S. 325-349.

SCHACKMANN-FALLIS, K.-P. (2004): Zur Reform der Gemeindefinanzen - Herausforderungen und Lösungen, in: Die Sparkasse, 1/2004, S. 29-35.

SCHNEIDER, J.; BUHL, H. U. (1999): Simultane Optimierung der Zahlungsströme von Leasingverträgen und deren Refinanzierung, in: ZfB-Ergänzungsheft, 3/1999, S. 19-39.

SCHULZ, H.-G. (2002): Leasing 2002 - Jubiläumsjahr für Verband und Branche, in: ZfgK, 13/2002, S. 636-639.

SEIFERT, P. (2000): Leasing von beweglichen Wirtschaftsgütern aus rechtlicher Sicht, in: Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 33-65.

SHARPE, S. A.; NGUYEN, H. H. (1995): Capital market imperfections and the incentive to lease, in: Journal of Financial Economics, Vol. 39, S. 271-294.

SIEBERT, G. A. (2003): Handelsrechtliche und steuerrechtliche Realisation des Finanzierungsvorteils aus US-Cross-Border-Leasing-Verträgen, in: Finanz Betrieb, 2/2003, S. 106-110.

SIEMENS FINANCIAL SERVICES (Hrsg.) (2002): Die stille Revolution. Der Wandel der Unternehmensfinanzierung in Deutschland, München.

SIEMENS FINANCIAL SERVICES (Hrsg.) (2003): Unternehmensfinanzierung im Fokus. Entscheider aus Deutschland, Frankreich, Großbritannien und den USA antworten, München.

SPITTLER, H.-J. (2002): Leasing für die Praxis, 6.,vollst. überarb. Aufl., Köln.

STÄDTLER, A. (2000): Gegenwart und Zukunft des Leasingmarktes in der Bundesrepublik Deutschland, in: Leasing-Handbuch für die betrieblichе Praxis, hrsg. von Eckstein, W.; Feinen, K., 7. Aufl., Frankfurt/M., S. 3-31.

STÄDTLER, A. (2002): Leasing im Sog der Investitionsflaute, Sonderdruck aus ifo Schnelldienst, 22/2002, Langfassung, S. 3-14.

STÄDTLER, A. (2003): Die Investitionsschwäche und der Gesetzgeber bremsen das Leasing, Sonderdruck aus ifo Schnelldienst 23/2003, S. 3-15.

STEINER, M.; MADER, W.; STARBATTY, N. (2003): Aktuelle Entwicklungen in der Unternehmensfinanzierung, in: Finanz Betrieb, 9/2003, S. 513-524.

STEPHAN, A. H. (2002): Leasing - neue Ideen für die Mittelstandsfinanzierung, in: ZfgK, 13/2002, S. 640-642.

TACKE, H. R. (1993): Leasing, 2. Aufl., Stuttgart.

THEYE, B. (2003): In der Maßschneiderei angefertigte Finanzierung, in: Handelsblatt, Nr. 78, 23.4.2003, S. B11.

TREFFERT, C. (2000): Nutzen statt kaufen, in: Scope, 4/2000, Sonderdruck als Download unter www.ikb-leasing.de.

VÖGELE-EBERING, T. (2002): Diskussion um Basel II bringt Mittelständler zum Nachdenken, in: Industrieanzeiger, 49/50/2002, S. 22-23.