

Rückläufige Investitionen – geringes Leasingwachstum Marktanteilsgewinne 2012 – 2013 wird spannend

*Sonderdruck
aus ifo Schnelldienst Nr. 23/2012*

im Auftrag des
Bundesverbandes Deutscher
Leasing-Unternehmen e.V.



Markgrafenstraße 19
10969 Berlin
Tel.: 030/20 63 37-17
Fax: 030/20 63 37-30
E-Mail: bdl@leasingverband.de
Internet: <http://www.leasingverband.de>

München, Dezember 2012

Das Leasing konnte 2011 mit dem dynamischen Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben nicht nur Schritt halten, sondern sogar stärker expandieren, wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, der auch in diesem Jahr wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Im Jahresdurchschnitt von 2011 wurde im Neugeschäft mit Mobilien ein kräftiges, weit überdurchschnittliches Wachstum von 13,3% auf 46,9 Mrd. Euro generiert. Die rege Nachfrage vor allem bei Maschinenbauprodukten, Elektroerzeugnissen und Fahrzeugen sorgte für diesen Boom. Das Immobilien-Leasing hat hingegen mit einem Minus von 49% auf gut 2,1 Mrd. Euro den größten Teil des im Vorjahr erreichten Zuwachses wieder eingebüßt. Dadurch ergab sich für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2011 ein Zuwachs von nominal 7,6%. Dieses Plus übertraf die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung (+ 7,3%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um knapp 11%, während das der Hersteller, vor allem durch die günstige Fahrzeugkonjunktur begünstigt, um rund 15% nach oben schnellte.

Nach dem erfreulich positiven Auftaktquartal war im weiteren Jahresverlauf von 2012 eine zunehmende Investitionszurückhaltung der Wirtschaft, die immer mehr in den Sog der Eurokrise geriet, zu spüren. Besonders im zweiten Halbjahr zeigte die wirtschaftliche Abkühlung auch in der Leasingbranche Bremsspuren. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Gleichwohl dürfte dort im Jahresdurchschnitt von 2012 im Neugeschäft sowohl mit Mobilien (+ 0,5%) wie auch mit Immobilien (+ 1,4%) ein leichtes Wachstum auf insgesamt 49,3 Mrd. Euro generiert werden können. Mit diesem Zuwachs schneiden die Leasinggesellschaften erneut besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die nach der Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute vom Oktober (vgl. Gemeinschaftsdiagnose 2012) nominal um 1,8% zurückgehen werden. Dies bedeutet für die Leasingquote 2012 einen Zuwachs, und zwar von 15,1 auf 15,5%, bei Mobilien sogar von 22,2 auf 22,7%.

Die Gemeinschaftsdiagnose unterstellt, dass die Krise im Euroraum allmählich an Brisanz verliert und rechnet, nach einem auch konjunkturell kühlen Winter, jenseits der Jahreswende mit Besserungstendenzen bei der Wirtschaftsleistung in Deutschland für 2013. Im Jahresdurchschnitt wird für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ein nominales Plus von 2,8% (real: + 1,0%) angenommen; für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen allerdings nur ein mageres Wachstum von 0,4%. Daran sollten die Leasinggesellschaften zumindest durchschnittlich partizipieren können, wenngleich die erwarteten Bremsspuren bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen eine beachtliche Herausforderung darstellen werden.

Zunehmende Regulierungsdichte – Zahl mittelständischer Leasinganbieter weiter rückläufig

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt ist, wurden an alle bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in Deutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder direkt befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Die Grundlage des Adressmaterials bilden diejenigen Leasinggesellschaften, die bei

der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Finanzdienstleistungsunternehmen zugelassen sind. Hinzu kommen die Leasingaktivitäten von Unternehmen, die schwerpunktmäßig in anderen Sektoren der Wirtschaft tätig sind – beispielsweise im Verarbeitenden Gewerbe – und das Vermietungsgeschäft nicht in einer Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit betreiben. Nach wie vor unberücksichtigt bleiben Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen und Maschinen, betreiben (vgl. Städtler 2012), sowie Immobilienfonds, Bauträgergesell-

schaften (vgl. Rußig 2012), Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von meist kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing (Captives) sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die auch im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Die Unternehmensteuerreform von 2008, die Unterwerfung unter eine »moderate« Aufsicht (»KWG-Light«) durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einschließlich der Umsetzung der organisatorischen Pflichten in Verbindung mit den Mindestanforderungen an ein Risikomanagementsystem (MaRisk) sowie die Finanzkrise mit der Refinanzierungsproblematik haben in den letzten Jahren dazu geführt, dass zahlreiche Leasinggesellschaften – vor allem mittelständische – aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis des ifo Investitionstests ausgeschieden sind. Gemessen am Bestand war deren Zahl 2009 und 2010 besonders hoch, 2011 und 2012 setzte sich dieser Trend in abgeschwächter Form fort.

Offenbar haben eine überbordende bürokratische Belastung und damit einhergehende beträchtliche zusätzliche Kosten etliche mittelständische Unternehmen dazu veranlasst, ihr Geschäft aufzugeben. Diese waren häufig auf bestimmte Investitionsgüter, einzelne Branchen oder regionale Märkte spezialisiert. Ihren Kunden aus dem mittelständischen Gewerbe stehen sie als Geschäftspartner nun nicht mehr zur Verfügung. Dies wird von politischer Seite offenbar als Kollateralschaden akzeptiert.

Die Begründungen für das bürokratische Reglement, dem die Leasingbranche ohne Not unterworfen wurde, klingen wenig überzeugend. Diese Unternehmen haben die weltweite Finanzkrise weder ausgelöst, noch waren sie an ihr beteiligt. Die Banken, die der Ursprung dieses Dramas waren, stehen ja schon immer unter Finanzaufsicht. Das konnte aber nicht verhindern, dass hohe Milliardenbeträge an Verlusten aufgehäuft wurden – sogar bei öffentlichen Kreditinstituten – für die nun letztlich der Steuerzahler aufkommen muss. Auch die nächste drohende folgenreiche Reglementierung ist noch nicht abgewendet. Das »International Accounting Standards Board«, kurz IASB, hat in den vergangenen Jahren besonders viele Änderungen in wichtigen Bereichen seiner Rech-

nungslegungsstandards verabschiedet. Auf besondere Kritik stieß der Entwurf eines völlig neuen Standards zur Bilanzierung von Leasing- und Mietverhältnissen, der mit einem Paradigmenwechsel im Bereich der Bilanzierung schwebender Geschäfte verbunden ist. Der IASB stellt die International Financial Reporting Standards (IFRS) auf, die in der EU für Konzernabschlüsse börsennotierter Firmen verbindlich sind. Selbst die Wirtschaftsprüfer, denen die neuen Standards eine beachtliche Sonderkonjunktur bescheren dürften, sehen das neue Reglement äußerst kritisch (vgl. o.V. 2010). Das Handelsblatt schrieb hierzu: »Die neuen Vorschläge zur Rechnungslegung sind aufwendig, teuer – und aus deutscher Sicht völlig unsinnig« (vgl. Hennes und Metzger 2010). Die massive Kritik von den verschiedensten Seiten hat den IASB schließlich doch noch dazu veranlasst, für den Bereich des Leasings ein Re-Exposure auszuarbeiten, das für Anfang 2013 angekündigt ist. Mit der verbindlichen Erstanwendung des neuen Leasing-Standards ist wohl frühestens 2017 zu rechnen.

Das unter dem Begriff »Basel III« bekannte Reformpaket zur Bankenregulierung des Basler Ausschusses der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) bringt zwar ebenfalls einige Bürokratie mit sich, ist aber nach Ansicht des Leasingverbandes (BDL) – vorbehaltlich einer sachgerechten Umsetzung im Detail – mehr Chance als Risiko für die Branche. Allerdings werden langfristige Finanzierungen, wie vor allem beim Immobilien-Leasing üblich, erschwert.

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2010 und 2011 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2011 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2011 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2012. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2011: Auf dem Höhepunkt des Booms

Der fulminante konjunkturelle Aufholprozess, der im Jahr 2010 auf das Krisenjahr 2009 folgte, hat sich 2011 fortgesetzt. Zwei Jahre nach der Wirtschafts- und Finanzkrise reichte die gesamtwirtschaftliche Produktion wieder an das Niveau von 2008 heran. Allerdings geriet der Aufschwung der deutschen Wirtschaft im Herbst 2011 ins Stocken. Dem Statistischen Bundesamt zufolge ist das reale Bruttoinlandsprodukt (BIP) im Jahresschlussquartal saison- und kalenderbereinigt gegenüber dem Vorquartal um 0,1% leicht zurückgegangen. Im Vorjahresvergleich ist die Wirtschaftsleistung dagegen auch im vierten Quartal – um real 1,4% – gestiegen. Für das gesamte Jahr wurde für das reale Brutto-

inlandsprodukt (BIP) trotzdem noch ein Wert von real + 3,0% gemessen.

An diesem Zuwachs hatte die Binnenkonjunktur einen maßgeblichen Anteil; insgesamt war die inländische Verwendung im Schlussquartal von 2011 um 1,7% höher als vor Jahresfrist, dabei erreichten die Bruttoanlageinvestitionen sogar ein Plus von 4,5%. Das Statistische Bundesamt schrieb hierzu: »Vor allem die gestiegenen Investitionen der Unternehmen sorgten dafür, dass es für die deutsche Wirtschaft auch zum Jahresende weiter bergauf ging« (vgl. Statistisches Bundesamt 2012a). Die Jahreswachstumsrate wurde bei den Ausrüstungsinvestitionen, also den Anschaffungen von Maschinen, Fahrzeugen sowie sonstigen Ausrüstungsgütern (insbesondere Software), mit nominal 6,7% angegeben, und auch die Investitionen in den Nichtwohnungsbau legten um 8,5% zu. Der Investitionsboom des Jahres 2011 wurde auch dadurch unterstützt, dass Finanzierungen zumeist ohne größere Probleme erhältlich und zudem noch immer preiswert waren.

Die Leasingbranche startete furios in das neue Jahr, im Auftaktquartal expandierte das Mobilien-Leasing um fast 15%. Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, konnte auch im Jahresdurchschnitt von 2011 im Neugeschäft mit Mobilien ein beachtliches Wachstum von 13,3% auf rund 46,9 Mrd. Euro generiert werden. Das Immobilien-Leasing hat hingegen mit einem Minus von 49% auf gut 2,1 Mrd. Euro den größten Teil des im Vorjahr erreichten Zuwachses wieder eingebüßt. Dadurch ergab sich für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2011 ein Wachstum von 7,6%. Dieser Zuwachs übertraf erneut die gesamtwirtschaftliche Investi-

onsentwicklung ohne den Wohnungsbau (+ 7,3%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften, die im prosperierenden Automobilmarkt wesentlich weniger engagiert sind als die Captives, wuchs um rund 11%, während das der Hersteller, vor allem durch die günstige Fahrzeugkonjunktur begünstigt, um rund 15% nach oben schnellte (vgl. Tab. 1).

Die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau) in der Bundesrepublik, blieb 2011 bei 15,1%. Beim Mobilien-Leasing erhöhte sich die Quote wegen der deutlich überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung von 20,9 auf 22,2% (vgl. Tab. 2) sehr kräftig.

Die effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierten sich am 31. Dezember 2011 für die gesamte Leasingbranche auf rund 225 Mrd. Euro, verteilt auf rund 5 Millionen Verträge.

Die deutsche Leasingindustrie konnte sich einige Jahre an einer dynamischen Entwicklung ihrer Auslandsaktivitäten erfreuen. Sie profitierte von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, vor allem mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Der Expansionsschwerpunkt lag dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen bzw. Joint Ventures. Da die Finanzkrise auch diese Zielländer besonders schwer getroffen hat, ist das Auslandsgeschäft der deutschen Leasingbranche 2011 beträchtlich geschrumpft und auch 2012 nochmals leicht zurückgegangen.

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 2005–2012 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ^{a)}	2012 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	26 570	28 720	29 260	27 360	20 000	21 100	20 900	20 800
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	5,2	8,1	1,9	- 6,5	- 26,9	5,5	- 0,9	- 0,5
	Hersteller-Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	23 420	23 655	25 630	27 240	22 600	24 500	28 150	28 500
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,7	1,0	8,3	6,3	- 17,0	8,4	14,9	1,2
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}							
Investitionen (in Mill. Euro)	49 990	52 375	54 890	54 600	42 600	45 600	49 050	49 300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,8	4,8	4,8	- 0,5	- 22,0	7,0	7,6	0,5

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 2004–2012 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ^{c)}	2012 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche Investitionen ^{b)} (in Mill. Euro)	263 680	270 480	294 460	319 550	331 920	282 990	302 020	324 100	318 250
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,0	2,6	8,9	8,5	3,9	-14,7	6,7	7,3	-1,8
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen ^{e)} (in Mill. Euro)	46 800	49 990	52 375	54 890	54 600	42 600	45 600	49 050	49 300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,8	6,8	4,8	4,8	-0,5	-22,0	7,0	7,6	0,5
Leasingquote (in %)	17,7	18,5	17,8	17,2	16,4	15,1	15,1	15,1	15,5
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. Euro)	177 650	185 520	203 770	222 240	227 880	181 740	198 450	211 760	207 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,3	4,4	9,8	9,1	2,5	-20,2	9,2	6,7	-2,0
Investitionen des Mobilien-Leasings (in Mill. Euro)	41 830	44 250	44 880	49 480	51 080	40 690	41 430	46 930	47 150
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,8	5,8	1,4	10,2	3,2	-20,3	1,8	13,3	0,5
Mobilien-Leasingquote (in %)	23,5	23,9	22,0	22,3	22,4	22,4	20,9	22,2	22,7
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mill. Euro)	86 030	84 960	90 690	97 310	104 040	101 250	103 570	112 340	110 650
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-3,6	-1,2	6,7	7,3	6,9	-2,7	2,3	8,5	-1,5
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Mill. Euro)	4 970	5 740	7 495	5 410	3 520	1 910	4 170	2 120	2 150
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-33,9	15,5	30,6	-27,8	-34,9	-45,7	118,3	-49,2	1,4
Immobilien-Leasingquote (in %)	5,8	6,8	8,3	5,6	3,4	1,9	4,0	1,9	1,9

^{a)} Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt revidiert. – ^{b)} Bruttoanlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – ^{c)} Vorläufig. – ^{d)} Anhand der Planangaben berechnet. – ^{e)} Soweit erfasst. – ^{f)} Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software).

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

Leasingwachstum vom Boom bei Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen getrieben

Etwa zwei Drittel des Neugeschäfts der Leasinggesellschaften entfallen jährlich auf Straßenfahrzeuge, daher sind sie in hohem Maße von der Entwicklung in diesem Marktsegment abhängig, die in den letzten Jahren von Extremen geprägt war. Die Autokonjunktur wurde 2009 mittels der staatlichen Abwrackprämie, die ein boomendes Privatkundengeschäft nach sich zog, künstlich beatmet. Immerhin schnellten die Neuzulassungen privater Halter um reichlich 90% nach oben, während die gewerblichen Zulassungen um 23% einbrachen. Insgesamt legten die Pkw-Zulassungen um 23,2% zu. Die damit ausgelösten statistischen Sondereffekte waren nicht nur 2010 mit einem Einbruch bei den neu zugelassenen Pkw auf 2,92 Mill. Einheiten (-23,4%) zu beobachten, sie sind noch heute in verschiedenen Wirtschaftsbereichen festzustellen, so auch in der Leasingbranche.

Um ihr Produkt attraktiv zu halten, offerieren die Leasinggesellschaften laufend neue Angebotsvarianten. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen zuletzt nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungs-

pakete auch für Einzelfahrzeuge, die bisher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise Versicherungen, Garantieverlängerungen, Assistancemaßnahmen und Inspektionsschecks offeriert. Der Branche geht es dabei nicht zuletzt auch darum, mehr Kunden in ihre Verkaufsräume zu locken und den Marktanteil zu erhöhen. Viele Flottenbetreiber haben inzwischen ihre Car Policy geändert (vgl. o.V. 2009). Neben Downsizing sind auch dauerhafte Flottenverkleinerungen zu beobachten, beispielsweise dadurch, dass eine verringerte Zahl von Leasingfahrzeugen durch kürzerfristige Lösungen – wie sie inzwischen auch von verschiedenen Autoherstellern, aber auch einigen unabhängigen Leasinggesellschaften angeboten werden – ergänzt wird, um die Flottenauslastung zu erhöhen und damit die Fixkosten zu senken.

Die Zahl der neu verleasteten Fahrzeuge stieg 2011 um rund 11,5% auf 1 314 800. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik steigerte sich der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment somit nochmals deutlich von 35,1 auf 35,6%. Wertmäßig entfielen 67,6% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge (2010: 63,7%). Deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2011

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. Euro	33 150
Stückzahlen	1 314 800
davon: Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. Euro	8 400
Stückzahlen	324 290
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. Euro	24 750
Stückzahlen	990 510
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland Stückzahlen	3 697 290
davon: Leasing-Fahrzeuge in %	35,6
^{a)} Neuzugänge.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

Fahrzeugkäufe (Leasingquote) stellte sich auf rund 58%. Das heißt, dass das Leasing auch 2011 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 314 800 im Jahr 2011 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 118 660 Pkw und Kombi (+ 11%) sowie 196 140 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 15%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 324 290 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 990 510 (vgl. Tab. 3).

Das Verarbeitende Gewerbe konnte 2011 seine Produktion und auch seine Investitionen (+ 17,6%) kräftig steigern (vgl. Statistisches Bundesamt 2012b), das galt auch für die neuen Leasingengagements. Die Maschinen für die Produktion erreichten damit 2011 eine merkliche Steigerung ihres Anteils an den gesamten Leasinginvestitionen von 9,5 auf 10,4%, damit konnten sie sich Rang 2 zurückerobern. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Der Computer- und Kommunikationsbereich hat zwar dem auslaufenden Kondratieff-Zyklus seinen Namen gegeben, zählt indessen heute nicht mehr zu den Wachstumstreibern, er ist aber noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Markt- und Preisvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt

werden. Seit dem Jahr 2002 – nach Jahrtausendwende und Euroumstellung – musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber größtenteils wieder Rückgänge hinnehmen, allerdings nicht 2011. Die Leasinginvestitionen legten in diesem Segment gegenüber 2010 um 3% zu; das ist angesichts der hier immer noch anhaltenden Preissenkungstendenzen ein ordentliches Ergebnis. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen verringerte sich damit gleichwohl von 10,1 auf 9,7%. Das reichte diesmal für den dritten Platz bei den neu verleaste Gütern. Das Wachstum dieser Produktgruppe wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit vielen Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall zwar an Tempo verliert, aber noch nicht beendet ist.

Seit dem Ende der 1980er Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren kontinuierlich und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter wurden 2011 als Leasinggüter wesentlich stärker nachgefragt als im Vorjahr, sie hatten ein Plus von 20% zu verzeichnen, damit erhöhte sich ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 5,8 auf 6,4%, das bedeutet weiterhin Platz 4. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern, die auch recht unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen haben.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht beispielsweise nach wie vor ein erheblicher Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem wachsenden Bedarf an neuen Fernsehdiensten, Handy-TV und vor allem schnellen und breitbandigen Internetverbindungen zwischen den Kontinenten investieren die Satellitenbetreiber massiv in neue Kapazitäten. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkstationen befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften und anderen Vermietern. Wegen der Überlastung der Mobilfunkinfrastruktur müssen die Anbieter in großem Rahmen in ihre Netze investieren und eine Vielzahl zusätzlicher Antennen installieren. Mobilfunkmasten, die im Schnitt Platz für fünf Antennen bieten und eine Investitionssumme von 200 000 bis 300 000 Euro erfordern, sind

eine immobilienähnliche Anlageform und bilden inzwischen eine eigene Assetklasse (vgl. Horn 2010).

Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik umfasst sowohl Massenprodukte als auch Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwendige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen, wurden Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga weit oben und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen wie das Leasing zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen, der nach Angaben der Deutschen Krankenhausgesellschaft auf über 40 Mrd. Euro geschätzt wird.

Auf Platz 5 landeten die kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten mit 2,2%, gefolgt von Handelsobjekten, Geschäfts- und Bürogebäuden mit 2,1%.

Weit abgeschlagen belegten die Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge 2011 den letzten Platz (Anteil 1,6%), die Leasingengagements in dieser Gütergruppe nahmen im Jahr 2011 um 5% ab. Sie verloren gegenüber dem Jahr 2008 rund die Hälfte ihres Volumens. Dieses Produktsegment hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit sehr hohen Leasinganteils bei Flugzeugen mag deren geringer Anteil am deutschen Leasingportfolio verwundern. Dieser Markt ist jedoch stark international ausgerichtet und von sehr großen Playern geprägt, die sich auf die wettbewerbsfähigsten Standorte, nicht zuletzt unter steuerlichem Aspekt, konzentrieren.

Verarbeitendes Gewerbe, Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie Handel erhöhten ihre Leasingengagements am deutlichsten

Der Dienstleistungssektor ist der größte Bereich in der deutschen Wirtschaft und der Gewinner im Strukturwandel. Seit dem Jahr 1996 ist er auch unangefochten die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften erhöhten 2011 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich um 6,4% und platzierten mit 31,4% fast ein Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich. Der Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbezweigen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-

Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

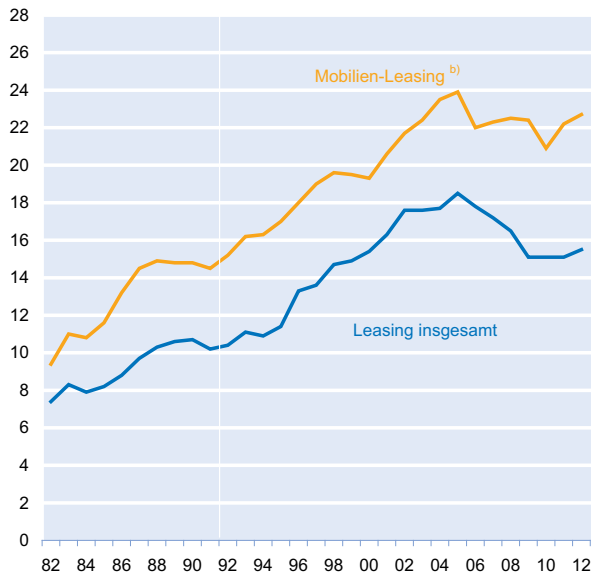
Das Verarbeitende Gewerbe war seit Gründung der ersten Leasinggesellschaften der wichtigste Kunde und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. Im Jahr 2011 steigerte dieser Sektor seine Leasingengagements mit + 15,5% stark überdurchschnittlich, weshalb sich sein Anteil von 19,7 auf 21,2% erhöhte. Auch seine bilanzierten Anlageinvestitionen legten mit + 17,6% stark zu. Dies bedeutet weiterhin unangefochten Rang 2. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2007 nahmen die Leasingengagements des Handels sogar sprunghaft um über 25% zu, wodurch sein Anteil von 12,7 auf 15,3% hochschnellte. Seit 2008 liegt hier der Anteil an den Leasinginvestitionen konstant bei reichlich 12%. Im Jahr 2011 steigerte er seine Leasinginvestitionen hingegen um fast 14%, was seinen Anteilswert deutlich auf 13,3% anhob, das reichte erneut für den dritten Platz.

Obwohl die Käufe von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen 2011 rückläufig waren, steigerte der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung seine Leasinginvestitionen um rund 30%. Dadurch erhöhte sich sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2011 von 9,5 auf 11,5%, was erstmals seit 2007 wieder für Rang 4 reichte.

Als in den Jahren 1979 bis 1982 die inländischen Pkw-Käufe permanent zurückgingen, entschlossen sich die Autoproduzenten in Deutschland, angesichts des abschreckenden Beispiels der schon damals in den USA praktizierten Rabattschleuderei, ihr Marketing neu auszurichten. Sie »erfanden« das Privat-Leasing mit sehr attraktiven Konditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen, und erreichten damit damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11% an den gesamten Leasinginvestitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärts gerichtet, aber von beträchtlichen Schwankungen gekennzeichnet.

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland

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



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

^{b)} Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2012: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

Nach einem Zuwachs um 10% im Jahr 1999 war das Privat-Leasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig. Im Jahr 2003 belebten sich die Geschäfte in diesem Segment merklich und 2004 sogar um über 20%. Im Jahr 2006 führten die Effekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung von 2007 zu einem Rückgang des privaten Auto-Leasings. Im Jahr 2008 sorgte schließlich eine Expansion um 15% für einen Anteil von 12,2% und beförderte diese Kundengruppe auf Rang 4. Die herstellernahen Gesellschaften, die hier mit einem Marktanteil von über 90% klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Auto-Kredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

2009 – dem Jahr der »Abwrackprämie« – profitierte das Privat-Leasing nicht davon, dass sich die privaten Autokäufe gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelten. Die Sparte verlor wertmäßig sogar fast 12% gegenüber dem Vorjahr, bestritt damit aber gleichwohl 13,9% (2008: 12,1%) der Leasinginvestitionen – den bisherigen Höchstwert –, das reichte sogar für den dritten Rang. In Stückzahlen gerechnet war das Minus nicht so groß, da die privaten Käufer überwiegend Klein- und Kompaktwagen orderten. Angesichts der besonderen Situation promoteten offenbar etliche Hersteller in diesem Kundensegment die Absatzfinanzierung per Kredit stärker als das Leasing. Mit dem enormen Rückgang

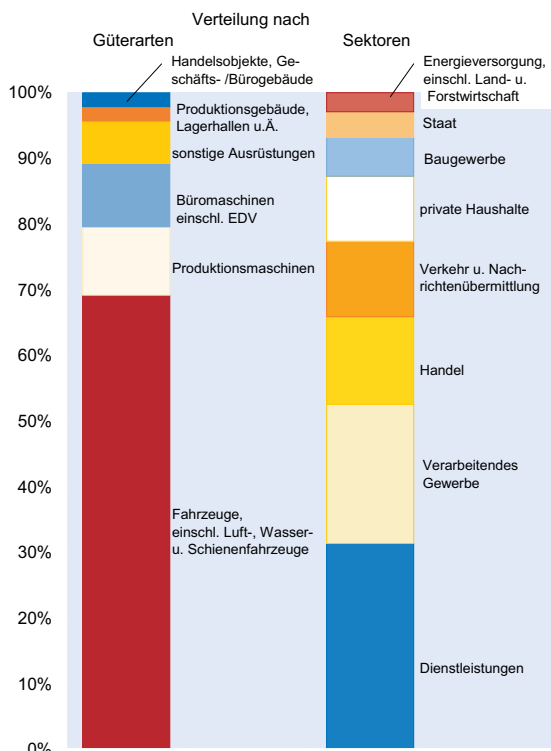
der privaten Zulassungen im Jahr 2010 schmolz auch das Privat-Leasing dahin, wertmäßig belief sich das Minus auf 17,4%. Auch 2011 war hier wieder ein Minus zu verzeichnen, wenn auch mit 1,6% nur ein moderates. Wegen der deutlich unterdurchschnittlichen Entwicklung ging sein Anteil am gesamten Leasingneugeschäft von 10,8 auf 9,9% zurück, das reichte nur noch für den fünften Platz.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasingengagements auf. 2007 gab es sogar einen enormen Wachstumssprung von +33%. Dadurch kletterte sein Anteil am gesamten Leasingvolumen von 4,6 auf 5,8%, der sich 2008 auf 5,4% reduzierte. Im Jahr 2009 gingen die Leasingengagements hier zwar um rund ein Fünftel zurück, der Anteil blieb aber konstant, im Jahr 2010 erhöhte er sich auf 5,6% und 2011 – dank eines Wachstums seiner Leasingengagements um 13% – auf 5,9%. Dagegen fallen die selbst bilanzierten Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben inzwischen ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht. Die Bauwirtschaft fährt angesichts einer teils sehr volatilen Auftragslage seit geraumer Zeit konsequent ihre eigenen Investitionen zurück und bedient sich intensiv des Angebots von allen Arten von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung, ein (vgl. Städtler 2012).

Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel bzw. die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasingquote. Aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen, machte der Staat in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bis vor einigen Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch. Offenbar haben aber die geleasteten Polizeiflotten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleastete öffentliche Immobilienprojekte eine Initialzündung ausgelöst, die nun für mehr Leasingtransaktionen im Staatssektor sorgten.

Seit dem Jahr 2003 nehmen die Leasinginvestitionen des Staates tendenziell zu, teilweise sogar sprunghaft. Dem enormen Wachstum von 2005, von über 60%, folgten 2006 und 2007 allerdings Rückgänge, wodurch der Anteil des Staates an den gesamten Investitionen der Leasingbranche von 3,7 auf 2,8% zurückfiel. Ein Wachstum seiner Leasinginvestitionen von 35% sorgte 2008 für ein Ansteigen des Anteils auf 3,8%, aber schon 2009 fiel dieser wieder auf 3,1% zurück und konnte sich 2010 jedoch wieder auf 7,2% mehr als verdoppeln und pendelte sich 2011 mit 3,9% wieder auf sein durchschnittliche Niveau ein. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien zeigt

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2011



Quelle: ifo Investitionstest.

die Entwicklung gleichmäßiger nach oben. Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung, mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasinganteil nahezu. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung, werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßenbahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Diese rechtlich selbständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an den Leasinginvestitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staatsnaher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbszweck, wie etwa Forschungsinstitute oder karitative Einrichtungen, die in den letzten Jahren ebenfalls häufiger leasen. Die Gebietskörperschaften, allen voran die Kommunen sind auch in Zukunft eine höchst interessante Zielgruppe für die Leasinggesellschaften. Das Deutsche Institut für Urbanistik (Difu) ermittelten für die Kommunen bis zum Jahr 2020 einen Investitionsbedarf von mehr als 704 Mrd. Euro. Dabei handelt es sich vor allem um Infrastrukturprojekte wie Ver- und Entsorgungseinrichtungen, Verwaltungsgebäude, Schulen, Straßen und Kindertagesstätten. Das Difu empfiehlt hier-

für auch den Einsatz intelligenter Finanzierungsinstrumente und Public Private Partnership (PPP), um größere Investitionsspielräume zu erhalten (vgl. Wenke-Thiem 2008).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hält weiterhin die rote Laterne unter den Leasingkunden. Er hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und ging seit 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Seither bewegt sich sein Anteilswert bei rund 2%. Im Jahr 2010 nahmen die Leasinginvestitionen in diesem Bereich um über 50% zu, wodurch der Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 2,9% anstieg. Diesen Wert konnte er 2011, dank einer Zunahme seiner Leasinginvestitionen von rund 8%, halten.

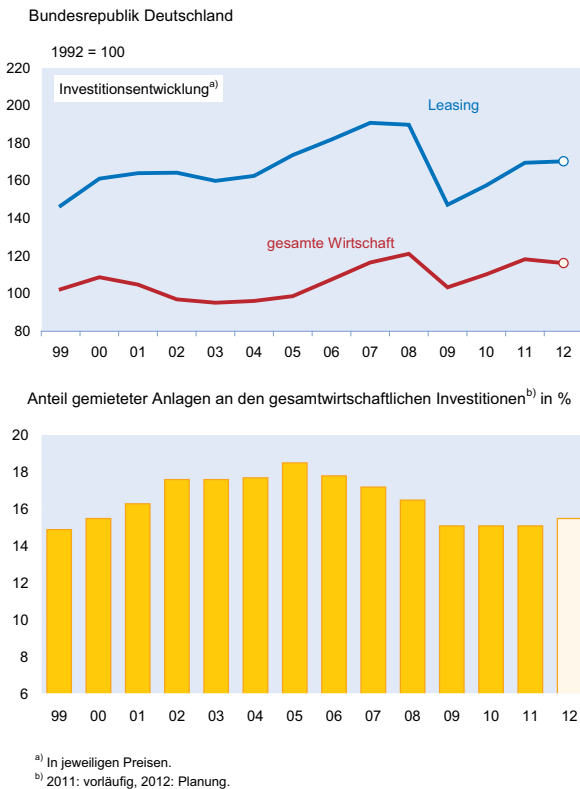
Jenseits von Leasing

Schon seit einigen Jahren werden von Leasinggesellschaften auch Geschäftsmodelle betrieben, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der 2011 alleine schon ein Volumen von reichlich 5 Mrd. Euro erreichte, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, Versicherungen, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting), selbst die neuen Car-Sharing-Modelle zählen dazu. Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften, sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem Investitionskredit der Banken – abzuheben und Erträge zu erzielen.

Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragseingangs abfedern.

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

Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten



Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets, wie etwa Flugzeugen, der Fall. Neue Möglichkeiten auf diesem Betätigungsfeld eröffnen die Energiewende und die neuen Antriebe für Straßenfahrzeuge.

2012: Bremsspurten bei Investitionen und Leasing

Schon die ifo Prognose vom Dezember 2011 ging für das Jahr 2012 von einer spürbaren Abschwächung der wirtschaftlichen Dynamik, aber nicht von einer Rezession aus; es wurde für das reale Bruttoinlandsprodukt nur noch eine Wachstumsrate von etwa ½% erwartet (vgl. Carstensen et al. 2011). Dank der überraschend guten Zahlen, die das Statistische Bundesamt zur wirtschaftlichen Entwicklung im Auftaktquartal von 2012 bekannt gab (BIP gegenüber Vorjahr preisbereinigt: + 1,7%), wird die Jahreswachstumsrate – trotz der danach folgenden deutlichen konjunkturellen Abkühlung – für 2012 wohl bei 0,8% (Gemeinschaftsdiagnose) liegen.

Während sich der private Verbrauch das ganze Jahr über gut halten konnte, hat die Abkühlung der Weltwirtschaft und die Zuspitzung der Schuldenkrise in Europa die Investitions-

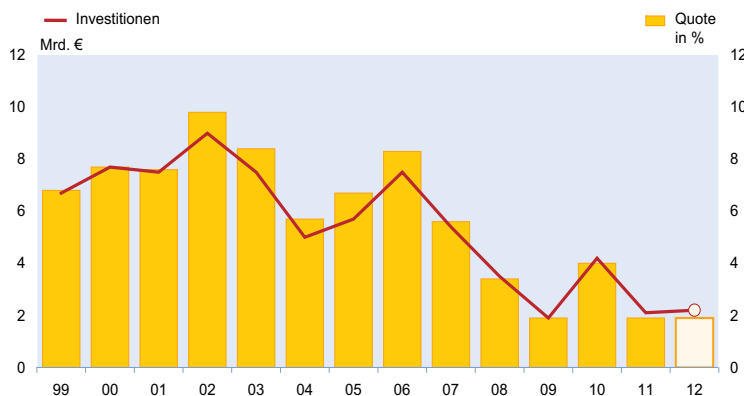
tätigkeit der Unternehmen spürbar in Mitleidenschaft gezogen. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen ist in hohem Maße von den wirtschaftlichen Perspektiven abhängig, niedrige Zinsen alleine reichen dafür nicht. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2012 geht von einem Rückgang der nominalen Bruttoanlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau von rund 1,8% für 2012 aus, davon rund – 2% für die Ausrüstungsinvestitionen. Die Investitionen im Nichtwohnbau (Hoch- und Tiefbau), die 2011 noch nominal um 8,5% zulegen konnten, werden wohl 2012 um 1,5% zurückgehen, was allein auf die deutlich rückläufigen öffentlichen Bauinvestitionen zurückzuführen ist.

Sollten die am 23. November vom Statistischen Bundesamt veröffentlichte erste Schätzung für die Ausrüstungsinvestitionen im dritten Quartal und die erste Revision für das zweite Quartal sich letztlich als realistisch erweisen, so wäre für 2012 mit einem noch wesentlich kräftigeren Minus bei den Ausrüstungsinvestitionen zu rechnen. Für einen durch Planungsunsicherheiten ausgelösten Attentismus wäre das ein sehr heftiger Rückschlag. Denn die deutschen Unternehmen wurden diesmal ja nicht von einem plötzlichen Abschwung überrascht, sondern sind großenteils bestens präpariert. Immerhin bekennen sich manche sogar zu einer antizyklischen Investitionspolitik.

Die aktuellen Investitionstests des ifo Instituts aus dem Jahr 2012 im Verarbeitenden Gewerbe, dem Handel und in der Leasingbranche, die zusammen über 50% der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen abdecken, lassen allerdings kein so starkes Minus erwarten, sie zeigen für das laufende Jahr sogar einen Zuwachs. Am deutlichsten dürfte er im westdeutschen Verarbeitenden Gewerbe ausfallen. Die Meldungen der Unternehmen ergaben für 2012 (nach dem Planungsstand vom Frühjahr) einen Investitionsanstieg von (nominal und real) rund 7% (vgl. Weichselberger 2012). Nach den ersten Auswertungen der Erhebung vom Herbst wurden diese Pläne weitgehend bestätigt. Ein noch stärkeres Wachstum lassen die Pläne des Verarbeitenden Gewerbes der neuen Länder erwarten (vgl. Jäckel 2012). Auch der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft ist im November, nach sechs Rückgängen in Folge, erstmals wieder gestiegen. Überraschend hat sich auch die Stimmung der Wirtschaft in der Eurozone erstmals seit Monaten verbessert, und zwar sowohl in der Industrie ebenso wie bei den Dienstleistern und im Einzelhandel (vgl. o.V. 2012a).

Weiterhin sind seit sechs Quartalen so ungewöhnlich starke Abweichungen beim Wachstumstempo von Mobilien-Leasing und den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen nach Statistischem Bundesamt festzustellen, wie schon lange nicht mehr (vgl. BDL 2012). Angesichts des inzwischen erreichten Niveaus der Leasinginvestitionen ist

Abb. 4
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau.
2012: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

deren erheblich stärkere Wachstumsdynamik mit den entsprechenden Marktanteilsgewinnen erstaunlich.

Bei der Automobilkonjunktur gibt es 2012 deutliche Bremspuren. Zwar dürfte der Einbruch in Deutschland nicht so stark ausfallen wie im Durchschnitt Westeuropas, in den ersten zehn Monate des Jahres 2012 ist jedoch bei den Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen bereits ein Minus von 1,7% aufgelaufen (Pkw – 1,6%; Nutzfahrzeuge – 4,1%). Die Wachstumserwartungen der Experten für das Gesamtjahr liegen für die Pkw-Zulassungen bei einem Minus von gut 2%, der Rückgang bei den Nutzfahrzeugen wird noch wesentlich deutlicher ausfallen. Das Leasinggeschäft wurde auch 2012 maßgeblich von der Entwicklung auf dem Markt für Straßenfahrzeuge tangiert, hat aber insgesamt und auch bei Straßenfahrzeugen besser abgeschnitten als der Gesamtmarkt.

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften 2012, trotz eines vielversprechenden Starts in den ersten Monaten des Jahres, nur sehr moderat zunehmen. Im Jahresdurchschnitt wird im Neugeschäft mit Mobilien wohl noch ein Wachstum von 0,5% auf rund 47,2 Mrd. Euro generiert werden können. Das Immobilien-Leasing dürfte, nach dem Einbruch in Vorjahr, 2012 um 1,4% auf knapp 2,2 Mrd. Euro wachsen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2012 mit einer Zunahme von 0,5% zu rechnen. Dieser Zuwachs übertrifft die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung (nominal: – 1,8%) deutlich, wodurch die Leasingquote insgesamt von 15,1 auf 15,5% zunimmt. Auch die Mobilien-Leasingquote steigt kräftig von 22,2 auf 22,7%. Immerhin haben die Leasinggesellschaften zu ihrem 50-jährigen Branchenjubiläum zumindest überdurchschnittlich abgeschnitten.

2013 wird spannend

Die Abkühlung der Weltwirtschaft und die Schuldenkrise in Europa werden auch 2013 die Situation der Wirtschaft in Deutschland tangieren. Lange Zeit zeigte sich die Realwirtschaft in Deutschland ziemlich robust gegenüber diesen Einflüssen, erste Schwächezeichen sind aber bereits seit Monaten zu erkennen; die Sorge vor einem stärkeren Übergreifen ist gewachsen. Die Signale, die von den verschiedenen Konjunkturindikatoren ausgehen, sind gegenwärtig jedoch nicht einheitlich.

Der ifo Indikator für das Wirtschaftsklima im Euroraum ist im vierten Quartal 2012 weiter gesunken. Während sich die aktuellen Lagebeurteilungen nur leicht eintrübten, sind die Erwartungen für die nächsten sechs Monate erheblich negativer geworden. Als Hauptgrund für die schwierige Wirtschaftslage im Euroraum werden von den Befragungsteilnehmern »öffentliche Haushaltsdefizite« genannt. Fehlende Nachfrage und eine hohe Arbeitslosigkeit rangieren auf den folgenden Plätzen der derzeit wichtigsten wirtschaftlichen Probleme im Euroraum. Eine wirtschaftliche Erholung ist noch nicht in Sicht. (vgl. Sinn 2012a). Der ifo Geschäftsklimaindex für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands ist dagegen nach sechs Rückgängen in Folge im November 2012 erstmals wieder gestiegen. Die Zufriedenheit mit der gegenwärtigen Geschäftslage hat leicht zugenommen. Zudem blicken die Unternehmen deutlich weniger pessimistisch auf die weitere Geschäftsentwicklung. Die deutsche Konjunktur stemmt sich gegen die Eurokrise (vgl. Sinn 2012b). Dabei ist auch im Verarbeitenden Gewerbe der Geschäftsklimaindex nach einer halbjährigen Abwärtsbewegung etwas gestiegen. Die Zufriedenheit mit der Geschäftslage hat sich leicht verbessert. In Bezug auf die Geschäftsentwicklung im kommenden halben Jahr äußerten sich die Umfrageteilnehmer nicht mehr ganz so pessimistisch. Die Exporterwartungen haben nach drei Monaten wieder in den positiven Bereich gedreht.

Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst sieht auch für das Jahr 2013 keine Rezession in Deutschland; das BIP-Wachstum dürfte real rund 1% und nominal 2,8% betragen; wobei für das zweite Halbjahr mit einem leichten Anstieg im Konjunkturverlauf zu rechnen ist.

Dabei sollen erneut die Konsumenten die Konjunktur stützen; für den privaten Verbrauch werden nominal + 2,9% und real + 1,1% prognostiziert. Die Investitionsbereitschaft der Unternehmen leidet hingegen weiterhin unter der Verschlechterung des Weltwirtschaftsklimas sowie der Schuldenkrise in der Eurozone. Die Eurokrise ist nach wie vor eine schwere

Hypothek für die konjunkturelle Entwicklung in Deutschland. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst geht von einem Wachstum der nominalen Bruttoanlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau von rund 2,5% aus, davon lediglich + 0,4% für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen. Die Investitionen im Nichtwohnbau (Hoch- und Tiefbau) werden wohl 2013 um 3,5% zulegen. Angesichts der schwierigen Situation in einigen europäischen Partnerländern und einer vielerorts überforderten Politik ist das Prognoserisiko allerdings beträchtlich. Einige Institutionen sehen die schwache Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland mit Sorge. So mahnte kürzlich der IWF Strukturreformen an, die nötig seien, um die notorisch niedrigen Investitionen zu steigern (vgl. Piper 2012). Auch der US-Ökonom und Nobelpreisträger Michael Spence weist darauf hin, dass private und öffentliche Investitionen nötig seien um wieder Wachstum zu erreichen. Er ist jedoch skeptisch, ob die Politik angesichts des Haushaltsdrucks den Mut zu unpopulären Entscheidungen hat, um Raum für wachstumsorientierte Investitionen zu schaffen. Eher ist mit einer geringeren Investitionstätigkeit des öffentlichen Sektors zu rechnen, weil dies zumindest kurzfristig bei den Wählern weniger Unmut auslöst als Kürzungen an anderer Stelle oder Steuererhöhungen. Umso wichtiger ist es, die Investitionstätigkeit des privaten Sektors zu stärken. Eine mittelfristig nahezu aufkommensneutrale und zudem schnell realisierbare sowie unbürokratische Möglichkeit für den Fiskus wäre etwa, die vor Jahren verschlechterten Abschreibungstabellen wieder zu verbessern und/oder die degressive Abschreibung wieder zuzulassen. Das macht das Investitionsrisiko, vor allem für mittelständische Betriebe, überschaubarer. Es sei daran erinnert, dass anlässlich der Unternehmenssteuerreform von 2001 der Körperschaftsteuersatz kräftig gesenkt wurde (von 40 auf 25%) und die Abschreibungsbedingungen im Gegenzug merklich verschlechtert. Hinzu kamen die New-Economy-Krise und die Zurückhaltung der Banken bei der Kreditvergabe, was die Investitionen drei Jahre in Folge einbrechen ließ. Das Volumen der Ausrüstungsinvestitionen lag 2003 schließlich um 16% unter dem von 2000. Die Wiedereinsetzung der degressiven Abschreibung für die Jahre 2009 und 2010, diesmal mit einem Satz von 25%, setzt daher an der richtigen Stelle an, um die Investitionsbereitschaft der Unternehmen anzuregen. Auch der Leasingverband (BDL) ist der Ansicht, dass derartige Anreize die Investitionsbereitschaft der Unternehmen erhöhen könnten (vgl. Lang 2012).

Anlässlich der letzten Investitionsschwäche hat der SPD-Vorsitzende Sigmar Gabriel in einem Interview staatliche Anreize und Hilfen für investierende mittelständische Betriebe gefordert. Er schlug drei Punkte konkret vor: Eine Sofortabschreibung von 100%, Steuervergünstigungen für Forschung und Entwicklung sowie Investitionszulagen (vgl. Steinmann und Tartler 2010). Die Erfahrung mit den bisherigen Investitionszulagen hat aber gezeigt, dass diese ei-

nen erheblichen zeitlichen Vorlauf benötigen und einen großen bürokratischen Aufwand mit sich bringen.

Zur Schwäche der Unternehmensinvestitionen schrieb die Deutsche Bundesbank kürzlich: »Die gegenwärtige Zurückhaltung der Unternehmen verdeutlicht, dass von günstigen Finanzierungsbedingungen kein expansiver Impuls ausgehen muss, wenn Vertrauenseffekte infolge empfindlich eingetübter Erwartungen und anhaltend hoher Unsicherheit das Investitionsklima belasten« (vgl. Deutsche Bundesbank 2012).

Nicht nur in Europa ist man bemüht, die Verschuldungssituationen zurückzuführen. Dieses Deleveraging bedeutet zunächst generell weniger Wachstum, weniger Investitionen und weniger Rendite. Eine noch geringere Investitionsneigung der Unternehmen, als sie derzeit anzutreffen ist, wäre jedoch fatal. Deutschland sollte daher jetzt die Chancen wahrnehmen, die die veränderten internationalen Kapitalströme gegenwärtig bieten und den Inlandsverbrauch vor allem durch höhere Investitionsausgaben steigern. Die extrem niedrige Nettoinvestitionsquote des Landes im internationalen Vergleich zeigt, dass dafür einiger Bedarf vorhanden ist. Wichtig ist, dass die Politik hierfür geeignete Rahmenbedingungen schafft.

Die Wachstumsperspektiven der Leasinggesellschaften werden dadurch belastet, dass die Aussichten für die Automobilkonjunktur 2013 alles andere als rosig sind. Zwar dürfte der Einbruch in Deutschland nicht so stark ausfallen wie im Durchschnitt Westeuropas; nach ersten Schätzungen wird im kommenden Jahr hierzulande aber ein Rückgang der Pkw-Neuzulassungen erwartet, der nach Schätzungen des VDA bei etwa 2% liegen wird (vgl. o.V. 2012b), bei den Nutzfahrzeugen wird das Minus eher noch deutlicher ausfallen. Den Leasinggesellschaften gelang es jedoch in der Vergangenheit mehrfach, auch in solchen Situationen noch Wachstum durch Marktanteilsgewinne in diesem Segment zu generieren, das könnte auch 2013 gelingen.

Insgesamt ist also für 2013 – nach derzeitigem Prognosestand – mit leicht steigenden Ausgaben für Ausrüstungsgüter zu rechnen; wobei davon ausgegangen wird, dass dann auch aufgeschobene Projekte aus dem laufenden Jahr nachgeholt werden. Daran sollten die Leasinggesellschaften zumindest durchschnittlich partizipieren können, wenn gleich die erwarteten Bremsspuren bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen eine beachtliche Herausforderung darstellen werden.

Die von Energie sparenden Technologien getriebene Investitionswelle ist ein Hoffnungsträger für die Leasingbranche in den nächsten Jahren. Die Leasinggesellschaften werden wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung der neuen Produkte sein, die im Gefolge knapper

und teurer Energieressourcen in großer Zahl nachgefragt werden. Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur dezentralen Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen. Sowohl im öffentlichen als auch im privaten Bereich müssen in großer Zahl beispielsweise Gas- und Dampfturbinenanlagen, moderne Beleuchtungssysteme, Abluftanlagen oder Blockheizkraftwerke errichtet werden (vgl. Kaiser-Neubauer 2012). Auch früher wurden schon neue Technologien maßgeblich via Leasing verbreitet, wie schon in der Gründungsphase der institutionellen Leasinggesellschaften vor 50 Jahren, zu Beginn der Computer-Ära bzw. des digitalen Zeitalters. Für eine Finanzierung durch Banken kommen neue Produkte mit rascher technischer Obsoleszenz und schwer einschätzbarer technischer Reife weniger in Frage, es sei denn, es handelt sich bei den Banken um Ableger von Herstellern.

Die Deutsche Bundesbank schreibt dazu: »Leasing kann insoweit die Rolle eines Investitionsmotors übernehmen, wie die Ausweitung der Investitionsgüternachfrage nicht an Finanzierungs- oder Besicherungsproblemen investitionswilliger Firmen scheitert. Die Vermeidung von Finanzierungsrestriktionen bei innovativen Unternehmen fördert zudem die zügige Markteinführung neuer Technologien und Produkte und beschleunigt damit den technologischen Diffusionsprozess« (vgl. Deutsche Bundesbank 2011).

Schließlich dürfte die Investitionsentwicklung auch von ausländischen Investoren getragen werden, denn Deutschland gilt inzwischen wieder als attraktiver und sicherer Standort, mit einer im internationalen Vergleich durchaus noch ausbaufähigen Investitionsquote (vgl. Zschaber 2012).

Literatur

BDL (2012), »Trendmeldung 3. Quartal 2012«, Ergebnisse, November.

Deutsche Bundesbank (2011), »Leasingfinanzierung in Deutschland«, *Monatsbericht* Juli, 42.

Deutsche Bundesbank (2012), »Die Wirtschaftslage in Deutschland im Herbst 2012«, *Monatsbericht* November, 5–76.

Carstensen, K., W. Nierhaus, K. Abberger, T.O. Berg, B. Born, T. Buchen, C. Breuer, S. Elstner, C. Grimme, S. Henzel, N. Hristov, M. Kleemann, W. Meister, J. Plenk, K. Wohlrabe, T. Wollmershäuser und P. Zorn (2011), »ifo Konjunkturprognose 2012: Schuldenkrise bremst deutsche Wirtschaft aus«, *ifo Schnelldienst* 64(24), 26–72.

Hennes, M. und S. Metzger (2010), »Der unbekannte Feind aus London«, *Handelsblatt*, 21. September, 18.

Horn, P. (2010), »Rein in die Nische«, *Süddeutsche Zeitung*, 3. Dezember, V1.

Jäckel, P. (2012), »Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes der neuen Länder planen zweistelliges Investitionswachstum 2012«, *ifo Schnelldienst* 65(21), 34–37.

Kaiser-Neubauer, C. (2012), »Alternative Geldquelle«, *Süddeutsche Zeitung*, 11. Oktober, 29.

o.V. (2009), »Fuhrparks auf Sparkurs«, online verfügbar unter: www.autoflotte.de, 16. September.

Lang, C. (2012), »Missliche Lage«, *Börsenzeitung*, 23. November, 1.

o.V. (2010), »DW-Chef: Mehr Rechenschaft ablegen«, *Handelsblatt*, 21. September, 19.

o.V. (2012a), »Freundlicheres Wirtschaftsklima in Euro-Zone«, online verfügbar unter: www.Handelsblatt.com, 29. November.

o.V. (2012b), »Der konjunkturelle Gegenwind nimmt zu«, online verfügbar unter: www.faz.net, 8. November.

Piper, N. (2012), »Die fünfte Rezession«, *Süddeutsche Zeitung*, 10. Oktober, 19.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2012), »Eurokrise dämpft Konjunktur – Stabilitätsrisiken bleiben hoch«, *ifo Schnelldienst* 65(20), 3–71.

Rußig, V. (2012), »Bauträger«, *VR Branchen special* Nr. 100 vom Dezember.

Sinn, H.-W. (2012a), »ifo Wirtschaftsklima im Euroraum weiter verschlechtert«, Ergebnisse des Ifo World Economic Survey (WES) vom 4. Quartal 2012, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 8. November.

Sinn, H.-W. (2012b), »ifo Geschäftsklima hellt sich etwas auf« – Ergebnisse des Ifo Konjunkturtests im November 2012, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 23. November.

Spence, M. (2012), »Schafft Räume für Investitionen«, online verfügbar unter: www.capital.de, 27. September.

Städtler, A. (2012), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64 vom Dezember.

Statistisches Bundesamt (2012a), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2012«, Pressemitteilung Nr. 407, 23. November.

Statistisches Bundesamt (2012b), »Industrie investiert im Jahr 2011 deutlich mehr: + 17,6%«, Pressemitteilung Nr. 399, 19. November.

Steinmann, T. und J. Tartler, (2010), »Gabriel will Steueranreize für Betriebe«, online verfügbar unter: www.ftd.de, 24. Juni.

Weichselberger, A. (2012), »Westdeutsche Industrie: 2012 weiterer Investitionsanstieg«, *ifo Schnelldienst* 65(15), 46–50.

Wenke-Thiem, S. (2008), »Bis 2020 sind kommunale Investitionen von mehr als 704 Milliarden Euro notwendig«, *RKW Informationen Bau-Rationalisierung* 37(2), 9.

Zschaber, M. (2012), »Der Aufschwung geht 2013 weiter«, online verfügbar unter: www.Handelsblatt.com, 9. November.