

Die Investitionswelle erreicht das Leasing 4% Wachstum 2010 – beste Aussichten für 2011

*Sonderdruck
aus ifo Schnelldienst Nr. 24/2010*

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



Kommandantenstraße 80
10117 Berlin
Tel.: 030/20 63 37-0
Fax: 030/20 63 37-30
E-Mail: bdl@leasingverband.de
Internet: <http://www.leasingverband.de>

München, Dezember 2010

Die Investitionswelle erreicht das Leasing

4% Wachstum 2010 – beste Aussichten für 2011

Die Leasingbranche erholt sich langsam von der schweren Rezession 2009, wie der neueste ifo Investitionstest, der auch in diesem Jahr wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt. Die ohnehin schon sehr pessimistischen Prognosen für die Entwicklung der Anlageinvestitionen im Jahr 2009 wurden von der Realität noch weit übertroffen. Die Ausrüstungsinvestitionen setzten die zum Jahresende 2008 einsetzende rasante Talfahrt – trotz wieder eingeführter degressiver Abschreibung – fort. Im Jahresdurchschnitt belief sich das Minus, einschließlich der sonstigen Anlagen, auf knapp 21%. Von dieser Entwicklung wurde das Mobilien-Leasing, im Gegensatz zu früheren Rezessionen, mit voller Wucht getroffen. Krisenverschärfend kamen die Auswirkungen der Unternehmensteuerreform von 2008 und die Refinanzierungsproblematik im Gefolge der Bankenkrise hinzu. Im Jahresdurchschnitt belief sich die Geschäftseinbuße beim Leasing auf fast 23%. Dabei ist das Mobilien-Leasing um rund 21% geschrumpft und das Immobilien-Leasing um knapp 47%.

Nach einem verhaltenen Jahresauftakt verbesserte sich das Investitionsklima in Deutschland 2010 zusehends. Mit einiger Verzögerung hat der im zweiten Quartal vehement einsetzende Konjunkturaufschwung auch die Leasingbranche erreicht. Im Jahresdurchschnitt wird im Neugeschäft mit Mobilien wohl noch ein moderates Wachstum von 2,5% auf 41,1 Mrd. Euro. generiert werden können. Das Immobilien-Leasing dürfte auf niedrigem Niveau um fast 36% zulegen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2010 mit einem Wachstum von 4% zu rechnen. Nach der Dezember-Prognose des ifo Instituts für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die für 2010 einen Zuwachs von nominal 6,1% unterstellt, bedeutet dies für die Leasingquote 2010 einen moderaten Rückgang von 14,6 auf 14,3%.

Diese leicht unterdurchschnittliche Entwicklung des Leasings hängt mit der, im Zuge gehorteter Liquidität sowie reichlich sprudelnder Gewinne, deutlich verstärkter Innenfinanzierung vieler Unternehmen und dem drastischen Rückgang des Privat-Leasings zusammen. Im Kreditsektor ist eine ähnliche Entwicklung zu beobachten, zudem finanzieren sich etliche Unternehmen direkt am Kapitalmarkt.

Die genannten Bremsfaktoren für das Leasing werden 2011 weitgehend wegfallen, zudem sind die Aussichten auf ein weiteres dynamisches Wachstum der Investitionsausgaben 2011 sehr gut. Neben den anhaltend günstigen Konjunkturperspektiven werden auch nicht wenige Investitionsgüter, die bereits 2010 bestellt wurden, wegen inzwischen langer Lieferfristen erst 2011 ausgeliefert und damit bilanzwirksam werden. Der ifo/BDL-Investitionsindikator zeigt auch für das Jahr 2011 noch deutlich steigende Ausgaben für Ausrüstungsgüter an. Daran dürften die Leasinggesellschaften voll partizipieren.

Zahl der Unternehmen 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. Unberücksichtigt bleiben Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen und

Maschinen, betreiben, sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die in den Jahren 2009 und 2010 neu gegründeten Leasinggesellschaften wurden, soweit möglich, bereits in die Erhebung aufgenommen. Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch, vor allem unter den in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens

500 000 Euro Nominalkapital. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von ausschließlich kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Wie schon in den vergangenen Jahren, sind auch aktuell wieder etliche Leasinggesellschaften – vor allem mittelständische – aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis des ifo Investitionstests ausgeschieden. Gemessen am Bestand ist deren Zahl auch 2010 relativ hoch. Offenbar haben 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 hier ihre Wirkung entfaltet. Eine überbordende bürokratische Belastung und damit einhergehende zusätzliche Kosten haben etliche mittelständische Unternehmen dazu veranlasst, die Branche zu verlassen. 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.

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. Ab 2011 droht bereits die nächste teure Reglementierung. Das »International Accounting Standards Board«, kurz IASB, hat den Entwurf eines völlig neuen Standards zur Bilanzierung – auch für das Leasing – herausgegeben und sich in der Diskussion des Entwurfs bisher als ziemlich beratungsresistent erwiesen. 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. 2010a). Das Handelsblatt schrieb hierzu: »Die neuen Vorschläge zur Rech-

nungslegung sind aufwendig, teuer – und aus deutscher Sicht völlig unsinnig« (Hennes und Metzger 2010).

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2008 und 2009 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2009 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2009 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2010. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2009: Im Griff der Rezession

Bereits im zweiten Halbjahr 2008 brach der investitionsgetriebene Boom der Weltwirtschaft schlagartig zusammen, und im Zuge der einbrechenden Nachfrage nach Industriegütern bewegten sich dann die Produktionskapazitäten in Deutschland in rasantem Tempo von der Normal- in die Unterauslastung. Dies betraf nicht nur neue Bestellungen, es wurden auch in ungewöhnlichem Maße bereits erteilte Aufträge annulliert. Hinzu kam, dass selbst diejenigen Unternehmen, die noch Investitionen planten, oft Probleme hatten, entsprechende Kredite zu erhalten. Damit wurde der Investitionszyklus, der fünf Jahre lang für Wachstum bei den Ausrüstungsinvestitionen sorgte, jäh beendet.

Diese rasante Talfahrt setzte sich im Jahr 2009 – trotz wieder eingeführter degressiver Abschreibung – fort. Im Jahresdurchschnitt belief sich das Minus bei den Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen schließlich auf rekordverdächtige 21,3%, während die Investitionen in den Nichtwohnungsbau mit einem Rückgang von gut 1% relativ glimpflich davon kamen.

Von dieser Entwicklung wurde das Leasing, im Gegensatz zu den früheren Rezessionen, mit voller Wucht getroffen. Hierfür waren auch die Auswirkungen der umstrittenen Unternehmensteuerreform von 2008 und die Refinanzierungsproblematik im Gefolge der Bankenkrise verantwortlich.

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, stürzte das Neugeschäft der Leasinggesellschaften 2009 um fast 23% auf 41,9 Mrd. Euro, bei rund 1,5 Millionen Verträgen, ab. Das ist in der 47-jährigen Geschichte des Leasings in Deutschland ein einmaliger Vorgang. Dabei büßte das Mobilen-Leasing knapp 21% ein und das Immobilien-Leasing sogar knapp 47%. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften ging um 25,2% zurück.

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 2002–2010 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^{a)}	2010 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing								
Investitionen (in Mill. €)	28 830	27 470	25 260	26 570	28 720	29 260	27 150	19 560	19 950
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	0,7	- 4,7	- 8,0	5,2	8,1	1,9	- 7,2	- 28,0	2,0
	Hersteller-Leasing								
Investitionen (in Mill. €)	18 440	18 500	21 540	23 420	23 655	25 630	27 240	22 350	23 650
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 0,9	0,3	16,4	8,7	1,0	8,3	6,3	- 18,0	5,8
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}								
Investitionen (in Mill. €)	47 270	45 970	46 800	49 990	52 375	54 890	54 390	41 910	43 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	0,1	- 2,8	1,8	6,8	4,8	4,8	- 0,9	- 22,9	4,0

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 2002–2010 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ^{c)}	2010 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche Investitionen ^{b)} (in Mill. €)	268 590	263 620	266 100	272 630	296 520	322 020	336 060	287 600	305 230
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 7,6	- 1,9	0,9	2,5	8,8	8,6	4,4	- 14,4	6,1
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen ^{e)} (in Mill. €)	47 270	45 970	46 800	49 990	52 375	54 890	54 390	41 910	43 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	0,1	- 2,8	1,8	6,8	4,8	4,8	- 0,9	- 22,9	4,0
Leasingquote (in %)	17,6	17,4	17,6	18,3	17,7	17,0	16,2	14,6	14,3
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausstattungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. €)	176 380	173 680	179 380	186 700	204 880	223 510	229 900	182 620	197 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 8,3	- 9,7	3,3	4,1	9,7	9,1	2,9	- 20,6	7,9
Investitionen des Mobili- en-Leasings (in Mill. €)	38 260	38 450	41 830	44 250	44 880	49 480	50 870	40 030	41 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 3,8	0,5	8,8	5,8	1,4	10,2	2,8	- 21,3	2,5
Mobili- en-Leasingquote (in %)	21,7	22,1	23,3	23,7	21,9	22,1	22,1	21,9	20,8
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mill. €)	92 210	89 940	86 720	85 930	91 640	98 510	106 160	104 980	108 230
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 6,3	- 8,6	- 3,6	- 0,9	6,6	7,5	7,8	- 1,1	3,1
Investitionen des Immobilien- Leasings (in Mill. €)	9 010	7 520	4 970	5 740	7 495	5 410	3 520	1 880	2 550
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	20,9	- 16,5	- 33,9	15,5	30,6	- 27,8	- 34,9	- 46,6	35,6
Immobilien-Leasingquote (in %)	9,8	8,4	5,7	6,7	8,2	5,5	3,3	1,8	2,4

^{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.

Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing mussten ein Minus im Neugeschäft von 18% hinnehmen (vgl. Tab. 1).

Vor allem wegen des stark überdurchschnittlichen Rückgangs des Immobilien-Leasings verringerte sich die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau), in der Bundesrepublik 2009 beträchtlich, von 16,2 auf 14,6%. Beim Mobilien-Leasing reduzierte sich die Quote wesentlich moderater von 22,1 auf 21,9% (vgl. Tab. 2).

Die effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteter Wirtschaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierten sich am 31. Dezember 2009 für die gesamte Leasingbranche auf rund 247 Mrd. Euro, verteilt auf rund 4,9 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 Auslandsdependenzen bzw. Joint Ventures. Da die Finanzkrise auch diese Zielländer besonders schwer getroffen hat, ist 2009 das Auslandsgeschäft der deutschen Leasingbranche beträchtlich geschrumpft.

Drastischer Rückgang bei Big Tickets und Maschinen – Büroequipment sowie Pkw verlieren weniger stark

Die Autokonjunktur wurde 2009 mittels der Abwrackprämie künstlich beatmet und zog ein boomendes Privatkundengeschäft nach sich. Immerhin schnellten die Neuzulassungen privater Halter um rund 90% nach oben, während die gewerblichen Zulassungen um 23% einbrachen (vgl. Hild 2010). Insgesamt legten die Pkw-Zulassungen um 23,2% zu. Die damit ausgelösten statistischen Sondereffekte sind noch immer in verschiedenen Wirtschaftsbereichen zu beobachten, so auch in der Leasingbranche. Gemessen an den Anschaffungswerten entwickelte sich das Pkw-Leasing mit Privatkunden (– 12%) zwar besser als das Mobilien-Leasing insgesamt, dafür brach das Geschäft mit Nutzfahrzeugen um 32% ein.

Die Zahl der neu verleasteten Fahrzeuge ging 2009 um rund 16% auf 1 141 100 zurück. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik reduzierte sich der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment somit deutlich von 37,3 auf 26,9%. Wertmäßig entfielen 65% der

Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge (2008: rund 62%). Deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasingquote) stellte sich auf rund 64% (2008: 57%). Das heißt, dass das Leasing auch 2009 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 141 100 im Jahr 2009 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 999 480 Pkw und Kombi (– 14,7%) sowie 141 620 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (– 24,1%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 270 680 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 870 400 (vgl. Tab. 3).

Den zweiten Platz unter den neu verleasteten Gütern behaupteten auch 2009 wieder die Maschinen für die Produktion. Ihr Anteil beträgt jetzt 12,5% (2008: 12,8%) der gesamten Leasinginvestitionen. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Der Computer- und Kommunikationsbereich zählt zwar 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

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing 2009

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. €	27 760
Stückzahlen	1 141 100
davon:	
Herstellernabhängiges Leasing in Mill. €	7 392
Stückzahlen	270 680
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. €	19 865
Stückzahlen	870 400
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland	
Stückzahlen	4 240 885
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	26,9
^{a)} Neuzugänge.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

Betrachtung aber größtenteils wieder Rückgänge hinnehmen, so auch 2009. Die Leasinginvestitionen gingen in diesem Segment gegenüber 2008 aber »nur« um 7% zurück; das ist angesichts der hier immer noch anhaltenden Preisenkungsrunden und der wesentlich stärkeren Einbrüche in den übrigen Produktkategorien ein ordentliches Ergebnis und zeigt auch die unterdurchschnittliche Konjunkturermpfindlichkeit dieses Segments. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen erhöhte sich damit von 7,9 auf 9,5%. 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 2009 unterdurchschnittlich nachgefragt, sie hatten ein Minus von knapp 26% zu verzeichnen, damit verminderte sich ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 7,8 auf 7,6%, 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 hatten.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht beispielsweise nach wie vor ein erheblicher Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem wachsenden Bedarf an neuen Fernsehdiensten, Handy-TV und vor allem an 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).

Unternehmen investieren auch in beträchtlichem Umfang in immaterielle Wirtschaftsgüter, nicht zuletzt die Neugründungen im Dienstleistungssektor.

Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik umfasst sowohl Massenprodukte als auch Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwendige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen, 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 40 Mrd. Euro geschätzt wird. Andere Experten halten diesen Ansatz sogar für eher konservativ. Die im Konjunkturpaket II der Bundesregierung bereitgestellten Mittel kamen auch Krankenhäusern und deren Gerätepark zugute (vgl. v. Richthofen 2009). Die Ausgaben für Medizintechnik sind weniger konjunkturreagibel und zeigten zuletzt auch eine dynamische Entwicklung im Portfolio der Leasingbranche.

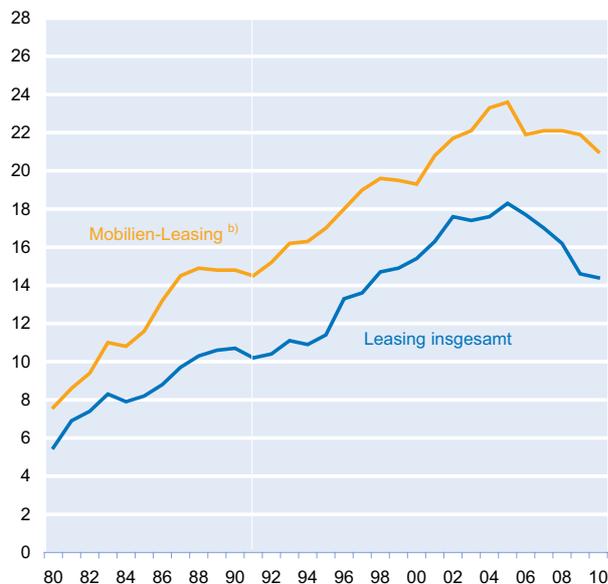
Auf Platz 5 landeten Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude mit 2,5%, gefolgt von Produktionsgebäuden, Lagerhallen, sonstige Bauten sowie die kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen mit 2,0%. Weit abgeschlagen belegen die Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge, den 7. und letzten Platz (Anteil 0,9%), sie verloren gegenüber 2008 drei Viertel ihres Volumens. Dieses Produktsegment hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Das Leasing von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen war in der Periode 2001/2002 eingebrochen. Dafür sorgten damals die geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen und die schwere Krise in der internationalen Luftfahrt. In den Jahren 2003 und 2004 nahmen dann die Leasinginvestitionen bei diesen Big Tickets wieder um 20 und 30% zu. 2005 und 2006 gab es kräftige Rückgänge. Im Jahr 2007 erlebte das Segment einen Boom mit einer Wachstumsrate von 69%, dem 2008 (-25%) und 2009 (-76%) wieder sehr hohe Geschäftseinbußen folgten.

Dienstleistungsunternehmen und private Haushalte kürzten ihre Leasingengagements am wenigsten

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 verminderten zwar

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. 2010: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

2009 auch hier ihre Investitionen, mit – 17% aber deutlich unterdurchschnittlich. Sie platzierten 34%, also ein gutes 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 von Anfang an der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an

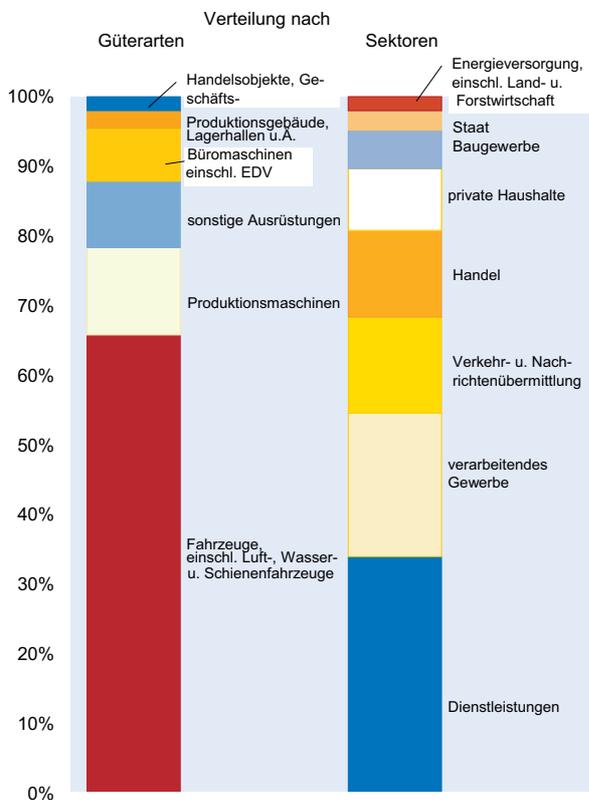
den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. Im Jahr 2009 reduzierte dieser besonders von der Rezession betroffene Sektor seine Leasingengagements um 27%, womit sich sein Anteil 2009 von 21,8 auf 20,6% reduzierte. Dies bedeutet aber weiterhin 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. 2008 und 2009 reduzierten sich hier die Leasinginvestitionen jedoch wieder, zuletzt um rund 26%. Der Anteil von 12,4% reichte aber erneut für den dritten Platz. Diese auffälligen Bewegungen werden teilweise durch das Immobilien-Leasing ausgelöst.

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 Mietkonditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen, und erreichten damit damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11% an den gesamten Leasinginvestitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärts gerichtet, aber von beträchtlichen Schwankungen gekennzeichnet.

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 im Jahr 2004 sogar um über 20%. 2005 war das Wachstum deutlich geringer. 2006 führten die Effekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung von 2007 zu einem Rückgang des privaten Auto-Leasings. Mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum (+ 3,9%) verminderte sich der Anteil diese Marktsegments an den Leasinginvestitionen von 10,6 auf 10,5%. Im Jahr 2008 sorgte schließlich eine Expansion um 15% für einen Anteil von 12,2% und beförderte diese Kundengruppe auf Rang 4. Die Hersteller, die hier mit einem Marktanteil von über 90% klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

Im Jahr 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 13,8% (2008: 12,1%) der Leasinginvestitionen, das reichte sogar für den dritten Rang. In Stückzahlen gerechnet, war das Minus

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2009



Quelle: ifo Investitionstest.

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 (rund + 60%) als das Leasing, das fast um 30% rückläufig war (vgl. AKA 2009).

Der anhaltend starke Rückgang bei den Big Tickets schlägt sich auch 2009 beim Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung nieder. Sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2009 verminderte sich damit von 10,4 auf 8,9%, das bedeutet Rang 4.

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 erhöhte sich jedoch geringfügig auf 5,5%. 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 Investitions

tionen 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 2010).

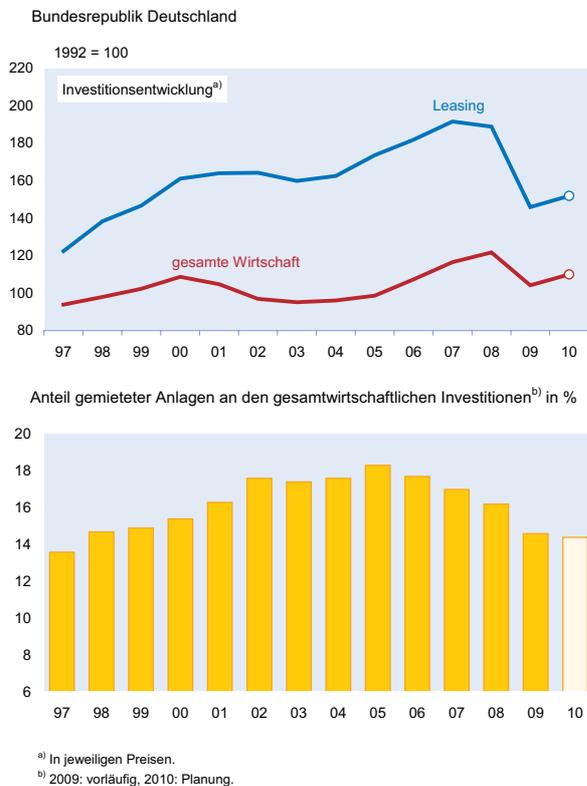
Über Jahrzehnte hinweg hielt der Staat als Leasingkunde die rote Laterne. Seit dem Jahr 2003 nehmen seine Leasinginvestitionen indessen tendenziell zu, teilweise sogar sprunghaft. Dem enormen Wachstum von 2005, von über 60%, folgten 2006 und 2007 allerdings Rückgänge, wodurch der Anteil des Staates an den gesamten Investitionen der Leasingbranche 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 2,8% zurück. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien zeigt die Entwicklung eher 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, die in den letzten Jahren ebenfalls häufiger leasen.

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, konnte ihn 1998 wieder steigern, fiel 1999 wieder von 3,6 auf 3,0% zurück, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und ging ab 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Seither bewegt sich sein Anteilswert bei rund 2%, dies gilt auch für das Jahr 2009.

Jenseits von Leasing

Schon seit einigen Jahren werden von Leasinggesellschaften auch Geschäftsmodelle entwickelt, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden

Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten



Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Euro jährlich und haben eine deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der alleine schon ein Volumen von etwa 4,5 Mrd. Euro erreicht, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging, bis zur Autovermietung (Renting).

Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften, sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem Investitionskredit der Banken – abzuheben und zusätzliche Erträge zu erzielen. Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragsengangs abfedern.

Besondere neue Bilanzierungsregeln und die hausgemachten Probleme beim Auto-Leasing in den USA, dem Mutterland des Leasings, haben es mit sich gebracht, dass das Leasing dort schon 2008 nicht mehr die bevorzugte Finanzierungsform für Investitionsgüter war. Die dortigen Leasinggesellschaften können sich nicht mehr nur auf dieses Finanzierungsangebot beschränken. Der

ehemalige Leasingverband der USA nennt sich deshalb jetzt »Equipment Leasing and Finance Association« (vgl. Demberg 2008).

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

2010: Investitionen treiben den Konjunkturaufschwung

Zwar sind die Zahlen, die das Statistische Bundesamt zur wirtschaftlichen Entwicklung im dritten Quartal bekannt gab nicht so sensationell wie im zweiten (+ 2,3%), aber immerhin legte das Bruttoinlandsprodukt (BIP) preisbereinigt um 0,7%, also noch etwas stärker als zum Jahresauftakt (revidiert + 0,6%), zu.

Auch der ifo Geschäftsklimaindikator für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands setzte im November seinen Höhenflug ungebremst fort. Er liegt nun über den Werten des Booms 2006/2007 und erreichte damit den höchsten bisher nach der Wiedervereinigung gemessenen Wert. Sowohl die aktuelle Geschäftssituation als auch die Geschäftsperspektiven für das kommende halbe Jahr bewerten die Unternehmen noch positiver als bisher. Die BIP-Prognose in der Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute von + 3,5% ist also solide untermauert. Der Aufschwung hat inzwischen weite Teile der Wirtschaft erfasst und auch zu kräftigen Steigerungen der Gewinne geführt (vgl. Sommer 2010). Nachdem anfänglich insbesondere die Exporte die Konjunktur befeuerten, ziehen nun auch die Investitionen der Unternehmen in Maschinen, Fahrzeuge sowie sonstige Ausrüstungen rapide an, und auch das Konsumklima hat sich verbessert.

Fast genauso schnell wie ihre Produktionskapazitäten stockten die Unternehmen ihre Investitionsbudgets auf. Die unerwartet positive Schätzung des Statistischen Bundesamts zum BIP im zweiten Quartal 2010 weist für die nominalen Ausrüstungsinvestitionen einen beachtlichen Zuwachs um 8,1% gegenüber dem Vorjahr aus, nach revidiert (erste Schätzung: – 0,5%) + 0,1% im Auftaktquartal. Das bedeutet für das erste Halbjahr einen Zuwachs von 4,3%. Der

Abb. 4
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau.
2010: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

nun für das dritte Quartal publizierte Wert von + 10,3% bedeutet ein stark beschleunigtes Wachstum bei den Ausrüstungsinvestitionen gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum.

Das ifo Institut geht für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2010 von einem nominalen Zuwachs von rund 6,1% aus. Dabei dürften die Ausgaben für Käufe von Ausrüstungen und sonstigen Anlagen um rund 8% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um rund 3%.

Der auf den Geschäftslagebeurteilungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindikator, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, zeigt jetzt eine noch wesentlich dynamischere Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen für 2010 (ein Plus von 8,6%) an als zuvor. Hierfür ist nicht nur die rasante Konjunkturbelebungen ab dem zweiten Quartal verantwortlich – immerhin wurden die Jahresprognosen für das BIP von 2010 binnen kürzester Zeit etwa verdoppelt – das Statistische Bundesamt korrigierte auch alle Quartalswerte ab Ende 2008 nach oben.

Mit einiger Verzögerung hat die bemerkenswerte Verbesserung des Investitionsklimas auch die Leasingbranche erreicht. Dies legen die aktuellen Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor nahe: Seit Oktober 2008 überwiegen hier die negativen Einschätzungen zur aktuellen Geschäftssituation, auch im Juli 2010 lag der Saldo immer noch bei – 5% (Juni: – 15%), erst im August wechselte er mit + 3% in den positiven Bereich und bewegt sich seitdem eher zur Seite. Einen markanten Sprung nach oben gab es bei den Perspektiven bezüglich der nächsten sechs Monate, der Saldo

verbesserte sich von + 40,0 auf + 49,0%. Ein so hohes Niveau hatte er zuletzt im Februar 2006. Dadurch errechnete sich für das Geschäftsklima ein Wert von 25,1%, dies ist das beste Ergebnis seit Dezember 2007. Diese Euphorie wurde im November ein wenig gedämpft, bei den Zukunftsperspektiven ging der Saldo wieder auf + 40% zurück.

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften 2010 wieder zunehmen.

Im Jahresdurchschnitt wird im Neugeschäft mit Mobilien wohl noch ein moderates Wachstum von 2,5% auf 41,1 Mrd. Euro generiert werden können. Das Immobilien-Leasing dürfte auf niedrigem Niveau um fast 36% auf knapp 2,6

Mrd. Euro zulegen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2010 mit einem Wachstum von 4% zu rechnen. Dieser Zuwachs bleibt hinter der gesamtwirtschaftlichen Investitionsentwicklung zurück, die Leasingquote insgesamt sinkt daher geringfügig von 14,6 auf 14,3%, die Mobilien-Leasingquote von 21,9 auf 20,8%.

Dies hängt u.a. mit der im Zuge gehorteter Liquidität sowie reichlich sprudelnder Gewinne deutlich verstärkter Innenfinanzierung (vgl. o.V. 2010b) vieler Unternehmen und dem drastischen Rückgang des Privat-Leasings zusammen. Im Kreditsektor ist eine ähnlich zurückhaltende Nachfrage zu beobachten, zudem finanzieren sich etliche Unternehmen direkt am Kapitalmarkt, z.B. mit Anleihen. Die ifo Kreditürde ist im November zum elften Mal in Folge gesunken, auf jetzt 27,0%. Das bedeutet: Die Banken stellen ausreichend Kapital für die Unternehmen zur Verfügung und unterstützen den Aufschwung in Deutschland (vgl. Sinn 2010).

Das Leasinggeschäft wird auch 2010 maßgeblich von der Entwicklung auf dem Markt für Straßenfahrzeuge tangiert. Nachdem sich die Zahl der neu zugelassenen Pkw 2009 auf 3,81 Mill. (+ 23,2%) belaufen hatte, ist für 2010 nur noch mit etwas mehr als 2,9 Mill. Einheiten zu rechnen. Der kräftige Rückgang um fast ein Viertel geht alleine auf das Konto des zuvor im Gefolge der Abwrackprämie 2009 boomenden Privatkundensegments zurück, während sich bei den leasingrelevanten gewerblichen Zulassungen – nach dem Einbruch von 2009 – im laufenden Jahr ein markanter Zuwachs von etwa 15% abzeichnet. Schon im ersten Halbjahr brach das Privat-Leasing um 44% ein (vgl. AKA 2010), 2010 insgesamt dürfte die Sparte um etwa die Hälfte schrumpfen. Dieser enorme Aderlass konnte von anderen Geschäftsfeldern nicht kompensiert werden und dämpfte daher das Wachstum der Leasingbranche erheblich.

Das Fahrzeug-Leasing mit gewerblichen Kunden wird hingegen 2010 ein ordentliches Plus aufweisen. Dazu trägt auch das nun endgültige Auslaufen von im Jahr 2009 verlängerten Auto-Leasingverträgen bei den typischen Leasingfahrzeugen bei. Letztlich wird aber die Lieferfähigkeit der Hersteller darüber entscheiden, wie hoch die Wachstumsrate hier ausfallen wird. Die Lieferfristen sind beträchtlich und belaufen sich auf durchschnittlich vier Monate. Um ihr Produkt attraktiv zu halten, offerieren die Leasinggesellschaften ständig neue Angebotsvarianten. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen zuletzt nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete auch für Einzelfahrzeuge, die bisher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise Versicherungen, Garantieverlängerungen, Assistancelösungen und Inspektionsschecks offeriert. Der Branche geht es dabei nicht zuletzt auch darum, mehr Kunden in ihre Verkaufsräume zu locken und den Marktanteil zu erhöhen, denn eine baldige Rückkehr zu dem Niveau der Neuzulassungen und Kfz-Investitionen, wie es in den Jahren von 1991 bis 2006 herrschte, ist nicht sehr wahrscheinlich. Viele Flottenbetreiber haben inzwischen ihre Car Policy geändert (vgl. o.V. 2009a). 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 angeboten werden – ergänzt wird, um die Flottenauslastung zu erhöhen und damit die Fixkosten zu senken. Ein völlig neuartiges Erwerbsmodell zur Steigerung des Leasinggeschäfts hat kürzlich ein französischer Hersteller gestartet. Eine neue Limousine der oberen Mittelklasse wird nicht mehr zum Kauf angeboten, sondern ausschließlich per Leasing (vgl. Specht 2010).

Nach dem Einbruch der Nachfrage nach Flugzeugen, Schiffen und Bahnen 2009 verzeichneten die Leasinggesellschaften bei diesen Big Tickets im Jahr 2010 ein sprunghaft wachsendes Neugeschäft.

2011: Beste Wachstumsperspektiven

Die Dynamik der wirtschaftlichen Aktivität wird sich 2011 in Deutschland abschwächen, weil die temporär wirksamen Faktoren, wie die expansiven geld- und finanzpolitischen Maßnahmen, wegfallen und die Exporte schwächer expandieren. Die ifo Prognose vom Dezember 2010 geht für das Jahr 2011 aber noch von einem BIP-Wachstum von 2,4% aus. Die Volkswirte der OECD prophezeien Deutschland sogar ein Dauerwachstum (vgl. o.V. 2010c).

Diese erfreulichen Aussichten beflügeln auch die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Der robuste Aufwärtstrend setzt sich offenbar im Jahr 2011 fort. Der ifo/BDL-Investitionsindikator signalisiert immerhin einen nominalen An-

stieg der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen von etwa 10%, also ein noch höheres Plus als 2010. Bisherige Prognosen (Gemeinschaftsdiagnose, Sachverständigenrat) gingen noch von einer Abschwächung aus. Denn sie unterstellten für das erste Quartal 2011 – als technische Reaktion auf die vorgezogenen Investitionen in den letzten Monaten 2010 – ein leichtes Minus bei den Käufen von Ausrüstungsgütern. Der aktuelle Investitionsindikator zeigt stattdessen auch für das Auftaktquartal einen kräftigen Zuwachs an.

Die realen Bauinvestitionen hatten sich im Krisenjahr 2009 als stabilisierender Faktor der Gesamtwirtschaft erwiesen (lediglich – 1,5%); sie dürften nach einem Plus von etwa 3,6% 2010 auch 2011 nochmals um 1,8% ansteigen. Im Nichtwohnbau (Hoch- und Tiefbau) dürfte es nur zu einem geringen Anstieg kommen (2011: + 0,2%), weil zwar der gewerbliche Bau wieder zulegt (+ 1,5%), der öffentliche Bau aber nach dem Auslaufen der umfangreichen Konjunkturprogramme rückläufig (– 3%) sein wird. (vgl. Rußig 2010).

An dem weiteren dynamischen Wachstum der Investitionsausgaben 2011 dürften die Leasinggesellschaften voll partizipieren, da die im Jahr 2010 aufgetretenen Bremsfaktoren für die Branche 2011 weitgehend wegfallen und Refinanzierungsprobleme die Geschäftsentwicklung kaum noch belasten.

Wegen voll ausgelasteter Produktionskapazitäten werden auch nicht wenige Investitionsgüter, die bereits 2010 bestellt wurden, aber wegen inzwischen langer Lieferfristen erst 2011 ausgeliefert und damit bilanzwirksam werden. Jüngsten Meldungen zufolge sorgt der Boom dafür, dass die Lieferzeit für Pkw – wegen des »höchsten Auftragsbestands aller Zeiten« – auf durchschnittlich vier Monate angewachsen ist (vgl. o.V. 2010d). Nach ersten Schätzungen wird im kommenden Jahr ein Anstieg der Pkw-Neuzulassungen um 7 bis 10% erwartet, wozu vor allem gewerbliche Kunden beitragen werden. Elektroautos sind daran allerdings noch in geringer Zahl beteiligt, sie sind aber ein Hoffnungsträger für die Leasingbranche in den Jahren danach. Der Verband der Automobilindustrie (VDA) geht davon aus, dass der »Hochlauf« von Autos mit alternativen Antrieben erst in den Jahren 2013 bis 2015 sichtbar werde (vgl. Fromm 2010). Bis 2013 wollen 23 Hersteller in die Serienproduktion von Elektromobilen einsteigen (o.V. 2009b). Immerhin zeigen aber einige deutsche Hersteller mit Kleinserien von Elektroautos, die sie per Leasing oder Miete in einigen Ballungsräumen weltweit auf die Straße gebracht haben, schon jetzt Flagge und geben an, wohin die Reise demnächst gehen wird. Die Bundesregierung will dafür sorgen, dass Deutschland ein Leitmarkt für Elektromobilität wird und dafür auch Fördermittel bereitstellen; im Jahr 2020 sollen eine Million Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen fahren (vgl. Tartler 2008).

Auch bei der durch energiesparende Technologien getriebenen Investitionswelle werden die Leasinggesellschaften wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung der neuen Produkte sein, die im Gefolge knapper und teurer Energieressourcen in großer Zahl geordert werden. Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen. Auch früher wurden schon neue Technologien maßgeblich via Leasing verbreitet. 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 einen Ableger von Herstellern. Kürzlich hat ein deutscher Elektrokonzern eine eigene Großbank gegründet, um so »Kredite im Rahmen von Projekt- und Investitionsfinanzierungen anbieten zu können und damit die Absatzfinanzierung nachhaltig zu unterstützen« (vgl. o.V. 2010e).

Dieses äußerst positive Szenario für Konjunktur und Investitionen hat das Wirtschaftsmagazin Capital in seiner jüngsten Ausgabe dazu veranlasst, »Das Deutsche Jahrzehnt« auszurufen. Die Freude kann allerdings noch getrübt werden, wenn die Konjunkturprobleme in wichtigen Zielländern der deutschen Exporteure, die weltweit begonnenen fiskalischen Konsolidierungen oder die neuerlichen Zuspitzungen der Finanz- und Schuldenkrise in Europa den deutschen Höhenflug spürbar dämpfen sollten.

Literatur

- AKA (2009), »Kennzahlen 2009«, Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft online, April.
 AKA (2010), »Halbjahresergebnisse 2010«, Arbeitskreis der Banken und Leasinggesellschaften der Automobilwirtschaft online, September.
 Demberg, G., (2008), »Leasing mit im Paket«, *Handelsblatt* vom 18. Juni, 29.
 Fromm, T., (2010), »Im Rausch der Geschwindigkeit«, *Süddeutsche Zeitung* vom 3. Dezember, 25.
 Hennes, M., und S. Metzger (2010), »Der unbekannte Feind aus London«, *Handelsblatt* vom 21. September, 18.
 Horn, P., (2010), »Rein in die Nische«, *Süddeutsche Zeitung* vom 3. Dezember, V1.
 Hild, R. (2010), »Herstellung von Kraftwagenteilen und Zubehör«, *VR Branchen special* Nr. 19, vom Oktober.
 Richthofen, v. D. (2009), »Kliniken lösen den Investitionsstau auf«, *Handelsblatt* vom 18. November, 58.
 Rußig, V. (2010), »Immobilienmakler«, *VR Branchen special* Nr. 90 vom November.
 Sinn, H.-W. (2010), »Kredithürde im Sinkflug«, www.ifo.de vom 24. November.
 Sommer, U. (2010), »Industrie schieft Rekordgewinne«, *Handelsblatt* vom 28. Oktober, 24.
 Specht, M., (2010), »Auto kaufen war gestern«, *Süddeutsche Zeitung* vom 22. November, 38.
 Städtler, A. (2009), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64 vom Dezember.
 Tartler, J. (2008), »Koalition schiebt Elektroautos an«, *Financial Times Deutschland* online, 26. November.
 o.V. (2009a), »Fuhrparks auf Sparkurs«, *Autoflotte* online vom 16. September.
 o.V. (2009b), »Infineon hofft auf Ökoautos«, *Süddeutsche Zeitung* vom 14. Oktober, 24.
 o.V. (2010a), »IDW-Chef: Mehr Rechenschaft ablegen«, *Handelsblatt* vom 21. September, 19.
 (o.V. 2010b), »Die Wirtschaftslage in Deutschland in Herbst 2010«, *Deutsche Bundesbank, Monatsbericht* November, 9.

o.V. (2010c), »OECD prophezeit Deutschland Dauerwachstum«, *Manager Magazin online*, 18. November.

o.V. (2010d), »Wartezeit für Neuwagen so lang wie nie«, *Automobilwoche online*, 14. November.

o.V. (2010e), »Siemens gründet eigene Großbank«, *Focus Money online* vom 7. Dezember.

