

Investitionen 2013 noch rückläufig – Leasinggeschäft stagniert 2014: Wachstum in Sicht

*Sonderdruck
aus ifo Schnelldienst Nr. 23/2013*

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 2013

Im Verlauf des Jahres 2012 hat sich die Konjunktur auch in Deutschland zusehends abgeschwächt. Die Abkühlung der Weltwirtschaft und die oft schlechten Nachrichten aus dem Eurogebiet haben insbesondere die Investitionstätigkeit spürbar in Mitleidenschaft gezogen. Eine Reihe von Investitionsprojekten wurde aufgeschoben oder ganz gestrichen. Das Leasing hat gleichwohl 2012 – trotz eines minimalen Rückgangs von 0,2% – besser abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben (– 2,5%), 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 2012 wurde im Neugeschäft mit Mobilien ein leichtes Wachstum von rund 0,3% auf 46,6 Mrd. Euro generiert, wozu in erster Linie Pkw und Maschinenbauprodukte beitrugen. Das Immobilien-Leasing musste hingegen ein weiteres Minus von 12,4% auf gut 1,9 Mrd. Euro hinnehmen. Dadurch ergab sich für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2012 ein leichtes Minus von nominal 0,2%. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften verfehlte das Vorjahresniveau um 3,8%, während das der Hersteller, vor allem wegen des florierenden Fahrzeug-Leasings, um rund 3,2% anzog.

Der negative Trend bei den gesamtwirtschaftlichen Investitionen aus dem Vorjahr setzte sich 2013 fort und zeigte auch in der Leasingbranche Bremsspuren. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Gleichwohl dürfte hier im Jahresdurchschnitt von 2013 im Neugeschäft das Vorjahresniveau, also insgesamt rund 48,5 Mrd. Euro, erreicht werden; wobei bei Mobilien (– 0,2%) ein minimaler Rückgang festzustellen und bei Immobilien ein Wachstum von 5,2% zu erwarten ist. Damit schneiden die Leasinggesellschaften besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen, die nach der Gemeinschaftsdiagnose führender Forschungsinstitute vom Oktober (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2013) nominal um 0,6% zurückgehen werden. Dies bedeutet für die Leasingquote 2013 einen weiteren Zuwachs, und zwar von 15,3 auf 15,4%, bei Mobilien sogar von 22,8 auf 23,0%.

Für 2014 rechnet die Gemeinschaftsdiagnose jedoch mit einem beträchtlichen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland. Im Jahresdurchschnitt wird für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) ein nominales Plus von 3,8% (real: + 1,8%) angenommen und für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen sogar ein Wachstum von nominal 7%. Daran sollten die Leasinggesellschaften zumindest durchschnittlich partizipieren können, zumal die Talfahrt bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen beendet sein dürfte.

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 bzw. Leasinganbieter von mobilen und immobilien Anlagengütern 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 Leasing-

aktivitäten 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, Carsharing) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen und Maschinen, betreiben (vgl. Städtler 2013), sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften (vgl. Rußig 2013), 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 auch 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, in den Jahren 2011 bis 2013 setzte sich dieser Trend in abgeschwächter Form fort. Der BDL beziffert die Zahl der mittelständischen Leasing-Unternehmen, die in der Periode 2011/2012 ihre Geschäftstätigkeit eingestellt haben, auf 111.

Die zunehmenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen, Pflichten und Kosten, die weder ihrer mittelständischen Struktur, dem Geschäftsmodell noch dem Risikogehalt angemessen sind, haben etliche mittelständische Unternehmen dazu veranlasst 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. Eine aktuelle europäische Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte stellte fest, dass die Ausfallraten beim Leasing gering sind und auch deutlich niedriger als bei vergleichbaren Kreditportfolios. Auch die nächste drohende Reglementierung ist noch nicht abge-

wendet. Das »International Accounting Standards Board«, kurz IASB, hat in den vergangenen Jahren besonders viele Änderungen verabschiedet und auch den Entwurf eines völlig neuen Standards zur Bilanzierung für das Leasing und die Miete vorgelegt, der viel Kritik geerntet hat. Der IASB stellt die International Financial Reporting Standards (IFRS) auf, die in der EU für Konzernabschlüsse börsennotierter Firmen verbindlich sind. Die massive Kritik von den verschiedensten Seiten hat den IASB schließlich dazu veranlasst, ein Re-Exposure auszuarbeiten. Die Diskussion darüber dauert noch an.

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 2011 und 2012 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2012 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2012 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2013. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2012: Bremspuren bei Investitionen und Leasing

Die Konjunktur in Deutschland, hat im Schlussquartal des Jahres 2012 einen kräftigen Dämpfer erhalten. Wie das Statistische Bundesamt bekannt gab, kam es zu einem Rückgang des BIP von real 0,5%, im Jahresdurchschnitt reichte es allerdings noch für ein Plus von 0,7% (nominal: +2,2%). Die Abkühlung der Weltwirtschaft und die oft schlechten Nachrichten aus dem Eurogebiet haben insbesondere die Investitionstätigkeit spürbar in Mitleidenschaft gezogen. Eine Reihe von Investitionsprojekten wurde aufgeschoben oder ganz gestrichen.

Die Bruttoanlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau) verfehlten das Vorjahresniveau nominal um 2,5%. Bei den Ausrüstungsinvestitionen, also den Anschaffungen von Maschinen, Fahrzeugen sowie sonstigen Ausrüstungsgütern (insbesondere Software), belief sich das Minus auf nominal 2,6%, und auch die Investitionen in den Nichtwohnungsbau gaben um 2,3% nach.

Das Leasing hat gleichwohl 2012 – trotz eines minimalen Rückgangs von 0,2% – besser abgeschnitten als die gesamtwirtschaftlichen Investitionsausgaben (– 2,5%), wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt. Im Jahresdurchschnitt von 2012 wurde im Neugeschäft mit Mobilien ein leichtes Wachstum von 0,3% auf rund 46,6 Mrd. Euro generiert, wozu in erster Linie Pkw und Maschinenbauprodukte beitrugen. Das Immobilien-Leasing musste hingegen ein weiteres Minus von 12,4% auf gut 1,9 Mrd. Euro hinnehmen. Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften verfehlte das Vorjahresniveau um 3,8%, während das der Hersteller (Captives), vor allem wegen des florierenden Fahrzeug-Leasings, um rund 3,2% anzog (vgl. Tab. 1).

Damit übertraf das Leasing erneut die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung ohne den Wohnungsbau (– 2,5%).

Die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau) in der Bundesrepublik, stieg 2012 von 15,0 auf 15,3%. Beim Mobilien-Leasing erhöhte sich die Quote wegen der überdurchschnittlichen Geschäftsentwicklung von 22,1 auf 22,8% kräftig (vgl. Tab. 2).

Die effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierten sich am 31. Dezember 2012 für die gesamte Leasingbranche auf rund 232 Mrd. Euro, verteilt auf rund 5 Mill. 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 osteuropäi-

schen 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, schrumpft das Auslandsgeschäft der deutschen Leasingbranche seit 2010 und ist auch 2012 nochmals leicht zurückgegangen.

Leasinggeschäft von Straßenfahrzeugen und Maschinen gestützt

Über 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, 2011 folgte dann die Gegenbewegung mit einem sehr kräftigen Plus von 8,8%. Im Jahr 2012 folgten die Pkw-Zulassungen wieder einem Abwärtstrend mit – 2,9%.

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 Dienstleistungspakete auch für Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling«

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 2006–2013 in jeweiligen Preisen
Deutschland

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{a)}	2013 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	28 720	29 260	27 360	20 000	21 100	21 100	20 120	19 810
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,1	1,9	– 6,5	– 26,9	5,5	0,0	– 4,6	– 1,5
	Hersteller-Leasing							
Investitionen (in Mill. Euro)	23 655	25 630	27 240	22 600	24 500	27 480	28 350	28 650
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,0	8,3	6,3	– 17,0	8,4	12,2	3,2	1,1
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}							
Investitionen (in Mill. Euro)	52 375	54 890	54 600	42 600	45 600	48 580	48 470	48 460
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,8	4,8	– 0,5	– 22,0	7,0	6,5	– 0,2	0,0

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 2005–2013 in jeweiligen Preisen
Deutschland

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012 ^{c)}	2013 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche Investitionen ^{b)} (in Mill. Euro)	270 480	294 460	319 550	331 920	282 990	301 810	323 910	315 850	313 885
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	2,6	8,9	8,5	3,9	-14,7	6,7	7,3	-2,5	-0,6
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen ^{e)} (in Mill. Euro)	49 990	52 375	54 890	54 600	42 600	45 600	48 580	48 470	48 460
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,8	4,8	4,8	-0,5	-22,0	7,0	6,5	-0,2	0,0
Leasingquote (in %)	18,5	17,8	17,2	16,4	15,1	15,1	15,0	15,3	15,4
darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. Euro)	185 520	203 770	222 240	227 880	181 740	197 950	209 830	204 410	202 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,4	9,8	9,1	2,5	-20,2	8,9	6,0	-2,6	-1,2
Investitionen des Mobilien-Leasings (in Mill. Euro)	44 250	44 880	49 480	51 080	40 690	41 430	46 400	46 560	46 450
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	5,8	1,4	10,2	3,2	-20,3	1,8	12,0	0,3	-0,2
Mobilien-Leasingquote (in %)	23,9	22,0	22,3	22,4	22,4	20,9	22,1	22,8	23,0
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Mill. Euro)	84 960	90 690	97 310	104 040	101 250	103 860	114 080	111 440	111 885
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-1,2	6,7	7,3	6,9	-2,7	2,6	9,8	-2,3	0,4
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Mill. Euro)	5 740	7 495	5 410	3 520	1 910	4 170	2 180	1 910	2 010
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	15,5	30,6	-27,8	-34,9	-45,7	118,3	-47,7	-12,4	5,2
Immobilien-Leasingquote (in %)	6,8	8,3	5,6	3,4	1,9	4,0	1,9	1,7	1,8

^{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.

werden beispielsweise Versicherungen, Garantieverlängerungen, Assistancelösungen und Inspektionsschecks offeriert. Bei den Kunden kommen diese Komplettpakete offenbar gut an.

Die Zahl der 2012 neu zugelassenen Leasing-Fahrzeuge beläuft sich auf 1 292 690, das sind zwar 0,6% weniger als 2011, der Anteil der Leasing-Fahrzeuge an den gesamten Neuzulassungen des Jahres 2012 in der Bundesrepublik stieg damit gleichwohl von 35,2 auf 36,1%. Wertmäßig entfielen 69,9% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge (2011: 68,3%). Deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasingquote) belief sich auf rund 64%. Das heißt, dass das Leasing auch 2012 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 292 690 im Jahr 2012 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 096 660 Pkw und Kombi (-0,5%) sowie 196 030 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (-1,5%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 321 950 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 970 740 (vgl. Tab. 3).

Das Verarbeitende Gewerbe konnte 2012 seine Produktion und auch seine Investitionen steigern (+ 3,2%; vgl. Statistisches Bundesamt 2013a), das galt auch für die neuen Leasingengagements. Die Maschinen für die Produktion erreichten damit 2012 eine Steigerung ihres Anteils an den

Tab. 3
Krafffahrzeug-Leasing 2012

Investitionen des Fahrzeug-Leasings ^{a)} in Mill. Euro	33 920
Stückzahlen	1 292 690
davon: Herstellernunabhängiges Leasing in Mill. Euro	8 650
Stückzahlen	321 950
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. Euro	25 270
Stückzahlen	970 740
Gesamte Neuzulassungen von Krafffahrzeugen in Deutschland	3 581 547
davon: Leasing-Fahrzeuge in %	36,1

^{a)} Neuzugänge.

Quelle: ifo Investitionstest; Krafffahrt-Bundesamt.

gesamten Leasinginvestitionen von 10,5 auf 10,7%, damit konnten sie Rang 2 behaupten. 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. Im Jahr 2012 gaben die Leasinginvestitionen in diesem Segment um 3,7% nach; 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 8,8 auf 8,5%. Das reichte wieder für den dritten Platz bei den neu verleaste Gütern. Die Entwicklung 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 2012 als Leasinggüter weniger stark nachgefragt als im Vorjahr, sie hatten ein Minus von 12% zu verzeichnen, damit verringerte sich ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 6,7 auf 5,9%, 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. Eine aktuelle ifo-Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Bundesländer, die für die Finanzierung der Krankenhausinfrastruktur zuständig sind, seit Jahren ihre Haushaltsmittel für Krankenhausinvestitionen reduzieren. So seien allein im Jahr 2011 über 700 Mill. Euro zu wenig investiert worden, um den abschreibungsbedingten Wertverlust des Kapitalstocks zu stoppen (vgl. Rösel 2013).

Auf Platz 5 landeten die kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten mit 2,3% gefolgt von Handelsobjekten, Geschäfts- und Bürogebäuden mit 1,7%. Weit abgeschlagen belegten die Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge, 2012 den letzten Platz (Anteil: 1,0%), die Leasingengagements in dieser Gütergruppe nahmen um rund 17% ab. Sie verloren damit gegenüber dem Jahr 2008 rund zwei Drittel ihres Volumens. Dieses Produktsegment der Großmobilität hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit sehr hohen Leasinganteils bei Flugzeugen und des Wachstums in diesem Produktsegment 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.

Dienstleister, Bauwirtschaft und Verarbeitendes Gewerbe 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 2012 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich knapp 7% und platzierten mit 33,9% rund 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.

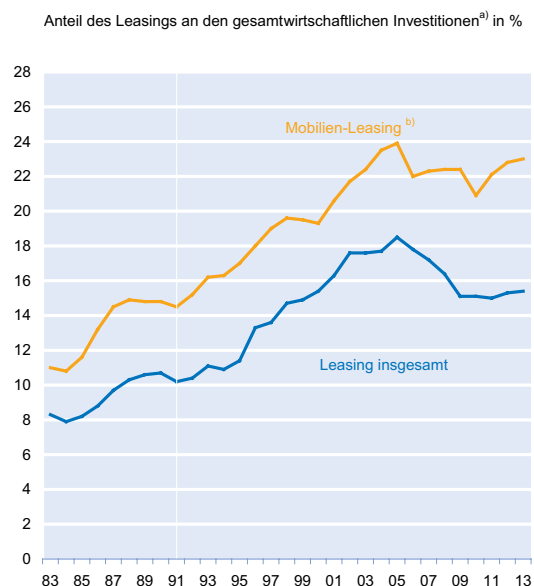
Das Verarbeitende Gewerbe war seit Gründung der ersten Leasinggesellschaften deren wichtigster Kunde und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. Im Jahr 2012 steigerte dieser Sektor seine Leasingengagements mit +1,5% überdurchschnittlich, weshalb sich sein Anteil von 20,0 auf 20,3% erhöhte. 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 2012 verminderte er seine Leasinginvestitionen hingegen um 10,7%, was seinen Anteilswert auf 11,7% verminderte, das reichte erneut für den dritten Platz.

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.

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.

Im Jahr 2009 – dem Jahr der »Abwrackprämie« – profitierte das Privat-Leasing nicht davon, dass sich die privaten Autokäufe gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelten.

Abb. 1
Leasingquoten Deutschland



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

^{b)} Anteil des Mobiliens-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2013: vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

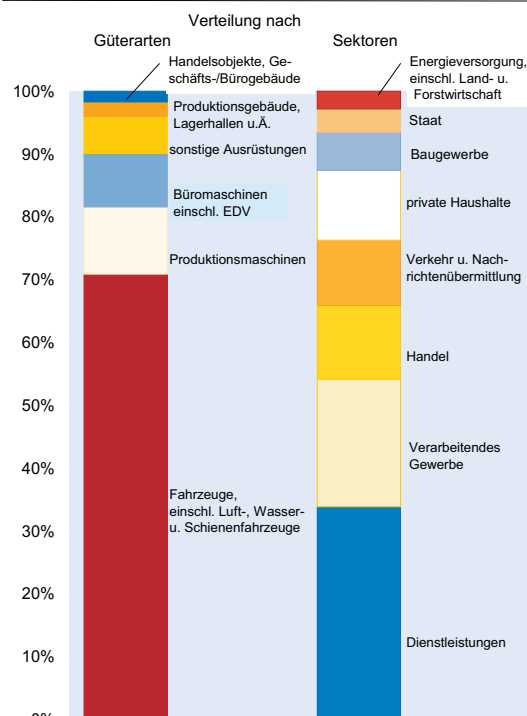
Die Sparte verlor wertmäßig sogar fast 12% gegenüber dem Vorjahr, bestritt damit aber gleichwohl 13,9% (2008: 12,1%) der Leasinginvestitionen – den bisherigen Höchstwert –, das reichte sogar für den dritten Rang. In Stückzahlen gerechnet war das Minus nicht so groß, da die privaten Käufer überwiegend 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%. 2012 war hier ein leichtes Minus von 0,7% zu verzeichnen, sein Anteil am gesamten Leasingneugeschäft ging von 11,3 auf 11,1% zurück, das reichte jedoch um den Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung vom vierten Platz zu verdrängen. Letzterer verminderte seine Leasinginvestitionen 2012 um rund 9%. Dadurch sank sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2012 von 11,4 auf 10,4%, was nun Rang 5 bedeutete.

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%. Dieser Aufwärtstrend setzte sich auch 2012 mit einem Plus von 4% fort, wodurch der Leasinganteil hier von 5,8 auf 6,1% anstieg. 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 2013).

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 geleaste Polizeiflotten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleaste öffentliche Immobilienprojekte

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2012



Quelle: ifo Investitionstest.

eine Initialzündung ausgelöst, die 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. 2012 gab es wieder ein Minus von 8%, wodurch der Leasinganteil von 4 auf 3,7% zurückging. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien zeigt 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 recht-

lich 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 700 Mrd. Euro. Dabei handelt es sich vor allem um Infrastrukturprojekte wie Ver- und Entsorgungseinrichtungen, Verwaltungsgebäude, Schulen, Straßen und Kindertagesstätten. Das Difu empfiehlt hierfür auch den Einsatz intelligenter Finanzierungsinstrumente und Public Private Partnership (PPP), um größere Investitionsspielräume zu erhalten (vgl. Wenke-Thiem 2008).

Ein ifo-Gutachten stellte fest, dass es zwar unstrittig ist, dass es in Teilbereichen der öffentlichen Infrastruktur Defizite gibt, die sich negativ auch auf die regionale wirtschaftliche Entwicklung auswirken können. Eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien zeigt jedoch, dass die gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekte zusätzlicher Infrastrukturinvestitionen zumindest in hoch entwickelten Ländern im Regelfall sehr gering ausfallen. Statt eines breitflächigen Ausbaus von Infrastrukturen sollte der Fokus der künftigen Infrastrukturpolitik in Deutschland daher auf die Instandsetzung sowie auf die Beseitigung von Engpässen gelegt werden. Erhaltungsinvestitionen sollte daher der Vorrang vor dem Neubau von Infrastrukturen gegeben werden (vgl. Ragnitz et al. 2013).

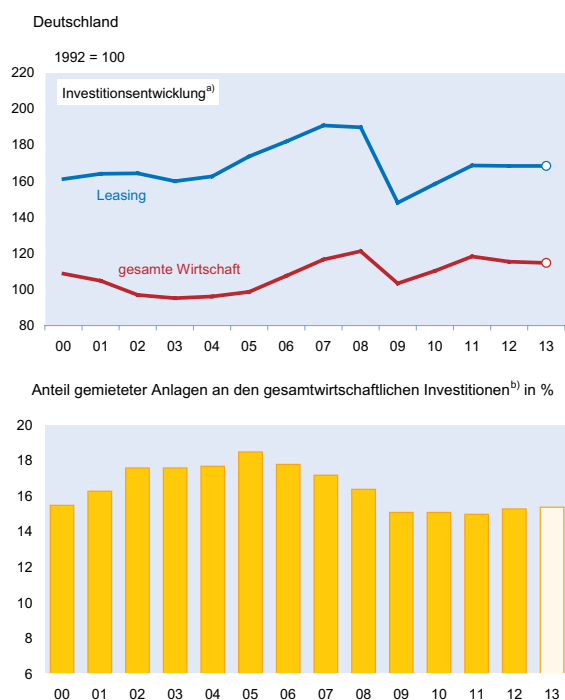
Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hält weiterhin die rote Laterne unter den Leasingkunden. Er hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und ging seit 2001 wieder zurück, 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 mit 2,8%, nicht ganz halten; 2012 blieb der Wert unverändert. Dieses relativ niedrige Niveau geht auch auf die bisher weniger für Leasing geeigneten Investitionsgüter der Landwirtschaft zurück. Nach Einschätzung von Fachleuten vollzieht sich hier allerdings gerade die vierte industrielle Revolution. Nicht nur die Informationstechnologie gewinnt seit Jahren deutlich an Bedeutung, auch die Mechanisierung nimmt unaufhörlich zu. Auch wegen des Fachkräftemangels wird zunehmend Arbeit durch Kapital ersetzt. Bis zu 300 000 Euro kosten heute die leistungsfähigsten Großtraktoren, die reichlich mit Elektronik ausgestattet sind. Um ähnliche Dimensionen geht es auch bei modernen Erntemaschinen (vgl. Dostert 2013).

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 2012 alleine schon ein Volumen von fast 7 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.

Abb. 3
Leasing: Entwicklung und Quoten



^{a)} In jeweiligen Preisen.

^{b)} 2012: vorläufig, 2013: Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

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. Neue Möglichkeiten auf diesem Betätigungsfeld eröffnen die Energiewende und die neuen Antriebe für Straßenfahrzeuge.

2013: Investitionen rückläufig – Leasing stabil

Die Abkühlung der Weltwirtschaft, die Schuldenkrise in Europa und wohl auch die extrem winterliche Witterung sorgten dafür, dass im Auftaktquartal von 2013 die Wirtschaftsleistung in Deutschland stagnierte und im Vorjahresvergleich sogar um 1,6% zurückging. Wie das Statistische Bundesamt im November 2013 berichtete, gewann die deutsche Wirtschaft nach dem schwachen Jahresauftakt an Dynamik. Die erste Schätzung für das reale BIP im dritten Quartal zeigte einen Anstieg gegenüber dem Vorquartal von 0,3% (zweites Quartal: + 0,7%) und im Vergleich zum Vorjahresquartal von 1,1% (nominal: + 3,3%) an (vgl. Statistisches Bundesamt 2013b). Positive Impulse kamen dabei ausschließlich aus dem Inland. Sowohl die staatlichen (0,5%) als auch die privaten Konsumausgaben (0,1%) zogen im Vorquartalsvergleich an, ebenso wie die Investitionen in Ausrüstungen, das sind vor allem Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge (real: 0,5%). Die Bauinvestitionen legten vor allem wegen witterungsbedingter Nachholeffekte sogar um 2,4% zu. Der Abwärtstrend der Ausrüstungsinvestitionen konnte also gestoppt werden: Gegenüber dem Vorjahr und nominal wurde im dritten Quartal 2013 – erstmals seit Anfang 2012 – wieder mehr für Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge ausgegeben (+1,0%). Die Bauinvestitionen stiegen sogar um 4,2%, da sowohl in den öffentlichen Bau als auch in Wohnbauten deutlich mehr investiert wurde als im dritten Quartal 2012. Dagegen war der gewerbliche Bau weiter rückläufig.

Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2013 geht von einem Rückgang der nominalen Bruttoanlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau von 0,6% für das Gesamtjahr 2013 aus, davon rund -1,2% für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen. Die Investitionen im Nichtwohnbau (Hoch- und Tiefbau) werden wohl 2013 um 0,4% zulegen.

Eine deutlich nachlassende Dynamik ist schon seit 2012 bei den Fahrzeuginvestitionen festzustellen, da sich die Automobilkonjunktur deutlich abgekühlt hat und vermehrt auch

strukturelle Faktoren wirksam sind. Immerhin ist die Eintrübung in Deutschland nicht so stark ausgefallen wie im Durchschnitt Westeuropas. Im bisherigen Jahresverlauf von 2013 entwickelten sich die Pkw-Neuzulassungen hier zu Lande noch recht schwach. In den ersten zehn Monaten ist ein Minus von 5,2% aufgelaufen. Mit einem ähnlichen Ergebnis rechnet der Importeursverband VDIK auch im Gesamtjahr (vgl. o.V. 2013a). Bei den Nutzfahrzeugen gab es von Januar bis Oktober einen Rückgang von 6%, allerdings war hier zuletzt (+ 2%), ebenso wie bei Pkw (+ 2,3%) erstmals nach Monaten wieder ein Zuwachs erzielt worden.

Die Signale, die von verschiedenen anderen Konjunkturindikatoren, wie ifo Geschäftsklima und Kredithürde für die gewerbliche Wirtschaft Deutschlands, ifo Wirtschaftsklima im Euroraum sowie ZEW-Konjunkturerwartungen für Deutschland, ausgehen, lassen erkennen, dass die deutsche Wirtschaft wieder auf Expansionskurs ist.

Die Investitionspläne der Industrieunternehmen vom Frühjahr deuten auf höhere Investitionen in diesem Sektor im Jahr 2013 hin. Nach den Ergebnissen des ifo Investitionstests wollen die Unternehmen 2013 nominal 4% (real: gut 3%) mehr investieren als im Vorjahr (vgl. Weichselberger 2013). Die Ergebnisse des ifo Investitionstests im Handel vom Frühjahr 2013 zeigen, dass die Unternehmen gegenüber dem Vorjahr zumindest gleichhohe Investitionen erwarten (vgl. Sauer 2013a; 2013b).

Die konjunkturelle Gangart der Leasinggesellschaften verlief in den letzten Monaten in ruhigen Bahnen, wie die die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor belegen. Während die Geschäftslageurteile wenig Veränderungen aufweisen, zeigen die Geschäftserwartungen schon seit Monaten eine klare Aufwärtstendenz.

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 Investitionstätigkeit der Unternehmen 2013 spürbar in Mitleidenschaft gezogen. Es zeigt sich wieder einmal, dass die Investitionsbereitschaft der Unternehmen in hohem Maße von den wirtschaftlichen Perspektiven und dem Vertrauen in die Wirtschafts- und Finanzpolitik abhängig ist, niedrige Zinsen alleine reichen dafür nicht.

Eine aktuelle Analyse des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) kommt anhand des Index der wirtschaftspolitischen Unsicherheit für Deutschland zu dem Ergebnis, dass der Rückgang der Investitionen im Jahr 2012 fast vollständig auf die Verunsicherung der Investoren – vor allem durch die Staatsschuldenkrise – zurückgeführt werden kann (vgl. Vogt 2013). Etwa ab der Jahresmitte 2013 hat die Verunsicherung nachgelassen und wieder den langjährigen Mittelwert erreicht.

Allerdings war im Oktober wieder ein deutlicher Anstieg zu beobachten, der eventuell mit den Koalitionsverhandlungen in Berlin im Zusammenhang steht. Mit den bisher bekannt gewordenen Ergebnissen sind die Unternehmen offenbar sehr unzufrieden (vgl. Neuerer 2013). Sie vermissen auch Impulse für die privaten Investitionen (vgl. o. V. 2013).

Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften 2013 auf der Stelle treten. Im Jahresdurchschnitt wird im Neugeschäft mit Mobilien ein minimaler Rückgang von 0,2% auf rund 46,5 Mrd. Euro eintreten. Dafür ist die Fahrzeugsparte verantwortlich, die ein Minus von 2% aufweist, während bei Büromaschinen/EDV (+ 7%), Produktionsmaschinen (+ 4%) und sonstigen Ausrüstungen (+2%) Zuwächse realisiert werden können. Das Immobilien-Leasing dürfte, nach den Einbrüchen in den beiden Vorjahren, 2013 um 5,2% auf gut 2 Mrd. Euro zulegen. Dadurch ist für das gesamte Leasing-Neugeschäft 2013 mit Stagnation bei knapp 48,5 Mrd. Euro zu rechnen. Damit übertrifft das Leasing gleichwohl die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung (nominal – 0,6%), wodurch die Leasingquote insgesamt von 15,3 auf 15,4% zunimmt. Auch die Mobilien-Leasingquote steigt von 22,8 auf 23,0%.

2014: Wachstum in Sicht

Der Aufschwung der deutschen Wirtschaft wird sich 2014 weiter fortsetzen und im kommenden Jahr an Tempo gewinnen. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst 2013 rechnet angesichts deutlich geringerer Unsicherheit im Zusammenhang mit der Eurokrise und einer Belebung der Weltwirtschaft mit einem beträchtlichen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland, diese dürfte sogar stärker zulegen als das Produktionspotenzial. Da in diesem Umfeld die günstigen binnenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wieder zum Tragen kommen, wird im Jahresdurchschnitt für das BIP ein nominales Plus von 3,8%

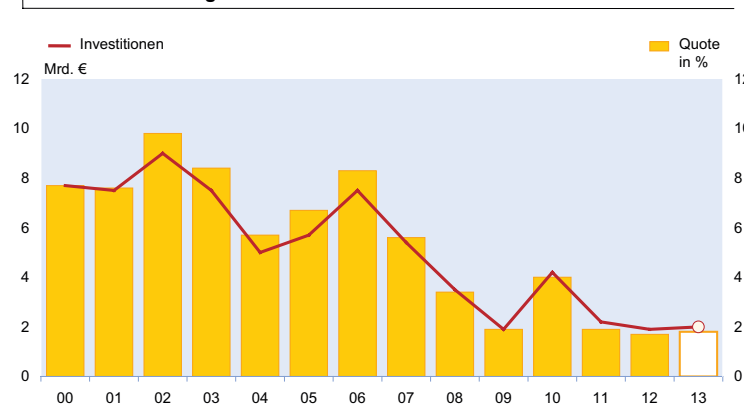
(real: +1,8%) angenommen. Da die Produktionskapazitäten der deutschen Unternehmen wieder annähernd normal ausgelastet sein werden, ist für die Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen sogar ein dynamisches Wachstum von nominal 7% zu erwarten. Die Investitionen im Nichtwohnbau (Hoch- und Tiefbau) werden wohl 2014 um reichlich 6% zulegen.

Es scheint also, dass sich die Unternehmensinvestitionen angesichts des Auslaufens der Rezession in der Eurozone, steigender Kapazitätsauslastung, günstigerer Exportaussichten und nicht zuletzt sehr niedriger Zinsen endlich wieder beleben und diverse Projekte, die bis zuletzt aufgeschoben wurden, nun realisiert werden.

Die anziehende Binnennachfrage mit der kräftigen Steigerung der Investitionstätigkeit ist auch angesichts der breiten internationalen Kritik an den hohen deutschen Exportüberschüssen ein Schritt in die richtige Richtung. »Denn es ist ungesund, Überschüsse in Höhe von sieben Prozent der Wirtschaftsleistung zu haben. Es wäre besser gewesen, mehr in Deutschland zu investieren, um die heimische Wirtschaft produktiver zu machen« (vgl. Sinn 2013).

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. 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 (vgl. Städtler 2012).

Abb. 4
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau.
2013: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

Die Wachstumsperspektiven der Leasinggesellschaften hellen sich nicht nur durch die zunehmende Investitionsdynamik auf, sondern auch durch die verbesserten Aussichten für die Automobilkonjunktur im Jahr 2014. Erste Expertenschätzungen gehen immerhin von einem Zulassungsplus von fast 7% aus (vgl. Schneider 2013).

Insgesamt ist also für 2014 – nach derzeitigem Prognosestand – mit kräftig steigenden Ausgaben für Ausrüstungsgüter zu rechnen; wobei davon ausgegangen werden kann, dass dann auch aufgeschobene Projekte aus den Vorjahren nachgeholt werden. Dar-

an sollten die Leasinggesellschaften zumindest durchschnittlich partizipieren können.

Risiken für die vorliegende Prognose gehen allerdings von den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen aus. Für die deutsche Konjunktur resultieren sie insbesondere daraus, dass die Lage im Euroraum immer noch fragil und ein erneutes Aufflammen der Krise weiterhin nicht auszuschließen ist. Die in den vergangenen Jahren geschaffenen Instrumente zur Stabilisierung der Finanzmärkte und die Ankündigung der Europäischen Zentralbank, unter bestimmten Voraussetzungen stabilisierend auf den Märkten für Staatsanleihen einzugreifen, haben die Lage nur vorerst beruhigt, stellen aber keine dauerhafte Lösung dar (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2013).

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 über 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 Institute von Herstellern.

Literatur

Dostert, E. (2013), »Feldversuche«, *Süddeutsche Zeitung* vom 12. November, 18.

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

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

Neuerer, D. (2013), »Familienunternehmen plädieren für Neuwahlen«, online verfügbar unter: www.Handelsblatt.com, 22. November.

o.V. (2013a), »Opel ist der größte Gewinner auf dem Automarkt«, online verfügbar unter: www.welt.de, 4. November.

o.V. (2013b), »Wirtschaft ist enttäuscht vom Koalitionsvertrag«, online verfügbar unter: www.handelsblatt.com, 27. November.

Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2013), »Konjunktur zieht an – Haushaltsüberschüsse sinnvoll nutzen«, *ifo Schnelldienst* 66(20), 3-60.

Ragnitz, J., Eck, A. Scharf, S., Thater, C., Wieland, B. (2013), *Öffentliche Infrastrukturinvestitionen: Entwicklung, Bestimmungsfaktoren und Wachstumswirkungen*, Endbericht zum Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, ifo Dresden.

Rösel, F. (2013), »Kränkelnde Krankenhäuser – Ursachen und Auswirkungen des Rückgangs der Krankenhausinvestitionen der Länder«, *ifo Dresden berichtet* 20(05), 3-15.

Rußig, V. (2013), »Bauträger«, *VR Branchen special* Nr. 100 vom Dezember.

Sauer, S. (2013a), »ifo Investitionstest Einzelhandel und Kfz-Handel: Lediglich große Unternehmen wollen Investitionen erhöhen«, *ifo Schnelldienst* 66(13), 65-69

Sauer, S. (2013b), »ifo Investitionstest Großhandel: Investitionspläne weiter nach oben gerichtet«, *ifo Schnelldienst* 66(14), 41-43.

Schneider, M. (2013), »Die Rabatte auf Neuwagen sinken«, *Handelsblatt* vom 7. November, 23.

Sinn, H.-W. (2013), »Es ist ungesund« Presseinterview *Die Zeit*, Nr. 47, 14. November, 32

Städtler, A. (2012), »Rückläufige Investitionen – geringes Leasingwachstum«, *ifo Schnelldienst* 65(23), 79.

Städtler, A. (2013), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64 vom Dezember.

Statistisches Bundesamt (2013a), »Industrie investiert im Jahr 2012 57 Milliarden Euro in Sachanlagen«, Pressemitteilung Nr. 389, 19. November.

Statistisches Bundesamt (2013b), »Ausführliche Ergebnisse zur Wirtschaftsleistung im 3. Quartal 2013«, Pressemitteilung Nr. 394, 22. November.

Vogt, G. (2013), »Wirtschaftspolitische Unsicherheit als Investitions- und Wachstumsbremse«, *BVR Volkswirtschaft special* Nr. 7, 1-6.

Weichselberger, A. (2013), »Deutsche Industrie: Für 2013 erneutes Investitionsplus geplant«, *ifo Schnelldienst* 66(15), 53-57.

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

