



IFO-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

8000 MÜNCHEN 86 · POSCHINGERSTRASSE 5 · POSTFACH 86 04 60 · TELEFON (089) 92 24-0 · TELEX 5-22 269 · TELEFAX (089) 98 53 69

Abteilung Konjunkturumfragen, Investitionsanalysen und Unternehmerverhalten

Forschungsgruppe Investitionsanalysen und Unternehmensfinanzierung

Leasinggesellschaften investieren über 40 Mrd. DM

Ergebnisse einer Erhebung des Ifo-Instituts

Sonderdruck aus IFO-SCHNELLDIENST 35-36/1990

Leasinggesellschaften investieren über 40 Mrd. DM

Angesichts des anhaltenden Investitionsbooms wird die Nachricht eines weiteren zweistelligen Wachstums des Leasing wohl kaum als sensationell empfunden werden. Dennoch verdient die anhaltende Dynamik einer Branche Beachtung, die die Liquiditätsschonung als die wichtigste Eigenschaft ihres Produktes für die Kunden bezeichnet, wenn sich zugleich die westdeutschen Unternehmen in einer glänzenden finanziellen Verfassung befinden und damit die Möglichkeiten zur Selbstfinanzierung der Investition recht hoch sind. Die ostdeutschen Unternehmen, die mit wenigen Ausnahmen unter erheblichem Kapitalmangel leiden, haben zudem mit den von ihnen getätigten Leasingabschlüssen bisher nur sehr geringfügig zum Wachstum der deutschen Leasingbranche beigetragen. Dies dürfte sich jedoch 1991 entscheidend ändern, da der im Herbst 1989 begonnene Aufbau von Geschäftsstellen in der ehemaligen DDR inzwischen gut vorangekommen und das Niederlassungsnetz flächendeckend ist. Wie die neueste Erhebung des Ifo-Instituts in der Leasingbranche zeigt, expandierten die Leasinginvestitionen 1989 um knapp 13%, wodurch sich deren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Anlagekäufen (ohne Wohnungsbau) in der damaligen Bundesrepublik von 10,2 auf 10,3% erhöhte. Auch im laufenden Jahr werden die Leasinggesellschaften wieder eine zweistellige Wachstumsrate erzielen. Mit dem erwarteten Plus von rund 11,5% werden die Investitionsausgaben der Leasingbranche auf über 40 Mrd. DM anwachsen.

Ifo-Investitionerhebung Anlagenvermietung

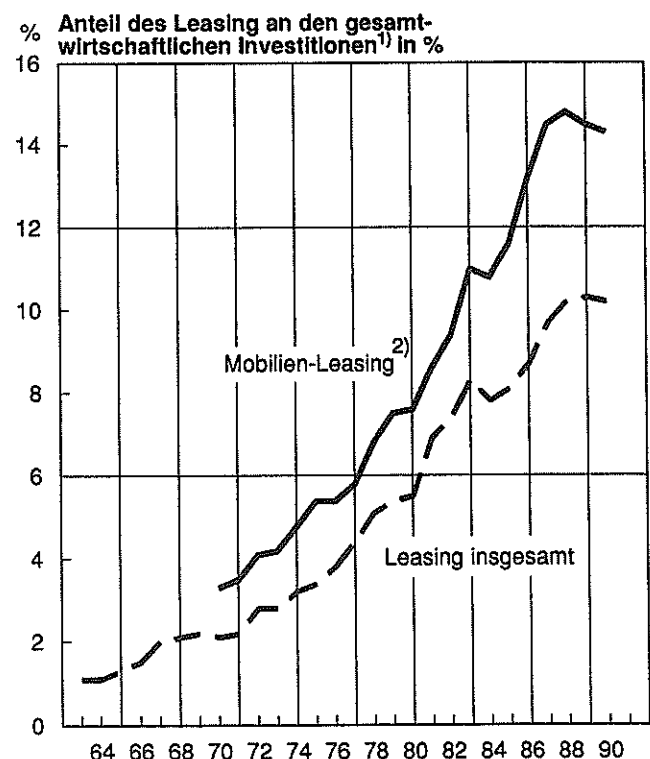
Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage wurden an alle uns bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern versandt. Unberücksichtigt bleiben derzeit noch Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z. B. Fahrzeugen, betreiben, sowie Abschreibungsgesellschaften, Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die über 150 Leasinggesellschaften, die in den Jahren 1989 und 1990 neu gegründet wurden, sind in die Erhebung aufgenommen worden. In den Handelsregistern sind derzeit über 1.350 Leasinggesellschaften verzeichnet, von denen 138 eine Kapitalausstattung von mehr als 1 Mill. DM aufweisen.¹ Die Beteiligung am Ifo-Investitionstest Anlagenvermietung war auch in diesem Jahr sehr hoch. Für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften konnte durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von fast 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 wir wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die im Vermietgeschäft tätig sind, kennen. Dies gilt vor allem für den inzwischen relativ kleinen Kreis von Händlern, die ihr Auto-Leasinggeschäft völlig selbständig abwickeln. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte auf jeden Fall das Gros der Investitionen dieses Bereichs in der Anlagenvermietung erfaßt sein.

Erhoben wurden in dieser Investitionsbefragung die Neuzugänge auf den Anlagekonten – bei der Herstellervermietung teilweise auch auf anderen Konten – aus dem Vermietungsgeschäft in den Jahren 1988 und 1989 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren.

Abb. 1

Leasing-Quote über 10 %



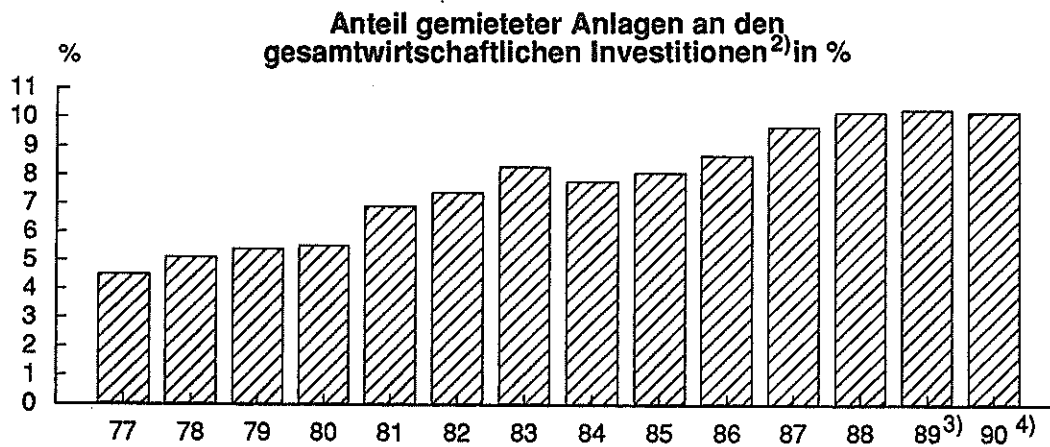
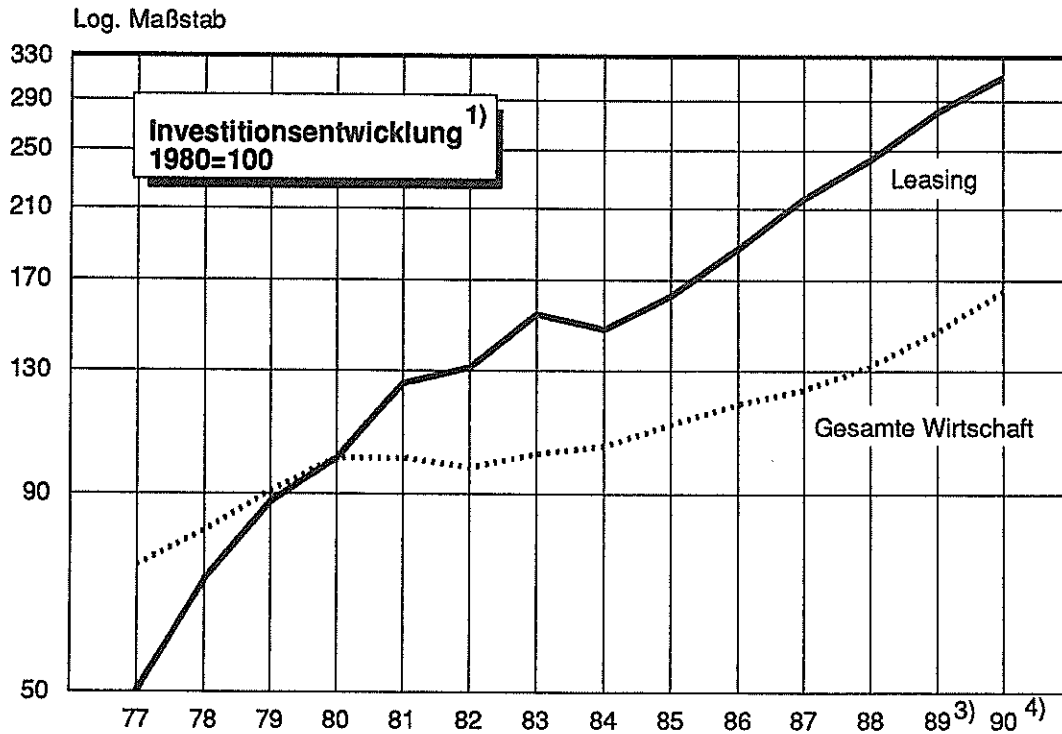
1) Ohne Wohnungsbau
2) Anteil des Mobilen-Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Vor 1970 keine Daten verfügbar

¹ Vgl. Finanzierung – Leasing – Factoring, Heft 6/1990.


Quelle: Ifo-Investitionstest; Statistisches Bundesamt S811903



LEASING WEITER EXPANSIV



1) In jeweiligen Preisen. 2) Ohne Wohnbauten. 3) Vorläufig. 4) Planung.
Quelle: Ifo-Investitionstest Anlagenvermietung;
Statistisches Bundesamt.

St11901/2 

ren. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 1989 noch vermieteten Objekte und nach den Investitionsplänen für 1990 sowie der Anzahl der 1989 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge gefragt. In einer Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

1989: Hochkonjunktur in der Leasingbranche

Die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau expandierten 1989 mit nominal 10,9% noch wesentlich stärker als im Vorjahr (+7,6%). Wie die Ergebnisse der jüngsten Erhebung des Ifo-Instituts zeigen, gelang es der Leasingbranche erneut, diese Rate deutlich zu übertreffen; sie investierte im Auftrag ihrer Kunden rund 36 Mrd. DM, das sind 12,7% mehr als 1988. Dadurch erhöhte sich die Leasingquote, d. h. der Anteil der neu vermieteten Anlagen an den Gesamtinvestitionen der Wirtschaft ohne den Wohnungsbau von 10,2 auf 10,3 % (vgl. Abb. 1).

Das Mobilien-Leasing konnte 1989 trotz einer Wachstumsrate von 10,6% nicht ganz mit der Entwicklung bei den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen (+ 12,3%) mithalten, weshalb die Leasingquote bei Mobilien von 14,8 auf 14,5% leicht zurückging. Offenbar sind zahlreiche Unternehmen – angesichts einer recht günstigen Ertragslage dazu übergegangen, mehr Ausrüstungsgüter, insbesondere geringerwertige, aus dem Cash-flow zu finanzieren. Für diese Vermutung spricht auch die Tatsache, daß der durchschnittliche Vertragswert im Mobilien-Leasing 1989 um 8% gestiegen ist.

Einen Boom erlebte 1989 dagegen das Immobilien-Leasing. Mit einer Wachstumsrate von rund 30% erreichte diese Sparte eine Investitionssumme von 4,5 Mrd. DM. Damit entfielen 6,4% (1988: 4,5%) der unternehmerischen Bauinvestitionen des Jahres 1989 auf das Immobilien-Leasing (vgl. Tab. 3).

Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften insgesamt, also Mobilien und Immobilien zusammengekommen, investierten 1989 im Auftrag ihrer Kunden – verteilt auf 409 000 Verträge – 22,9 Mrd. DM, d. h. um gut 14% mehr als 1988 (vgl. Tab. 1). Deutlich weniger dynamisch verlief 1989 die Entwicklung im Bereich Herstellervermietung und -Leasing. Diese Unternehmen vermieteten Ausrüstungsgüter im Wert von 13,1 Mrd., das sind 10,3% mehr als 1988.

Die Renner des Jahres: Immobilien und Produktionsmaschinen

Straßenfahrzeuge blieben auch im Jahre 1989 die mit Abstand bedeutendste Produktgruppe für die Leasingbranche. Das Neugeschäft wuchs in dieser Sparte wertmäßig um rund 11%, damit erreichte sie einen Anteil von 43,2% an den gesamten Leasinginvestitionen. Die Zahl der neu vermieteten Straßenfahrzeuge blieb mit 587 100 gegenüber 1988 (592 900) jedoch um 1% zurück. Davon waren 536 000 Pkw und Kombi sowie 51 100 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger. Da das Leasing im Bereich Pkw und Kombi (- 1,1%) ebenso wie bei den Nutzfahrzeugen (+ 0,6%) nicht ganz mit der Entwicklung bei den gesamten Neuzulassungen des Jahres 1989 (+ 0,8% und 5,1%) mithalten konnte, ging der Anteil der geleasteten Straßenfahrzeuge an den gesamten

Tab. 1

Bruttoanlageinvestitionen 1983–1990 in jeweiligen Preisen

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 ^{a)}	1990 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mill. DM)	13 090	12 700	13 900	14 920	17 440	20 050	22 870	25 400
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 8,6	- 3,0	+ 9,5	+ 7,3	+ 16,9	+ 15,0	+ 14,1	+ 11,1
	Herstellervermietung und -Leasing							
Investitionen (in Mill. DM)	7 100	6 700	7 450	9 610	10 960	11 880	13 100	14 700
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 36,5	- 5,6	+ 11,2	+ 29,0	+ 14,0	+ 8,4	+ 10,3	+ 12,2
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}							
Investitionen (in Mill. DM)	20 190	19 400	21 350	24 530	28 400	31 930	35 970	40 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 17,0	- 3,9	+ 10,1	+ 14,9	+ 15,8	+ 12,4	+ 12,7	+ 11,5

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

Quelle: Ifo-Investitionstest.

Neuzulassungen des Jahres 1989 von 19,9 auf 19,5% zurück. Das heißt, daß sich 1989 nahezu jedes fünfte neu in den Verkehr gekommene Straßenfahrzeug im Eigentum von Leasinggesellschaften befand. Von den unabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 236 000 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing gut 351 000. Faßt man die Pkw, Lkw und

Anhänger noch mit Luft- und Wasserfahrzeugen sowie Gabelstaplern, Waggons, Loks, Containern etc. zum Begriff Fahrzeuge aller Art zusammen, so entfallen auf diese Gütergruppe 50% der gesamten Neuinvestitionen der Anlagenvermietung (vgl. Abb.2).

Büromaschinen und EDV-Anlagen, die bis zum Jahr 1984 im Vermietungsgeschäft immer dominierten und

Von Anlagenvermietung bis Vertriebsleasing

Anlagenvermietung

Das Ifo-Institut hat für seine Erhebungen den Sektor funktional abgegrenzt und zwei Kategorien von Vermietungsgesellschaften gebildet:

* *Herstellerunabhängige Leasinggesellschaften*
Institutionelle Vermieter von Anlagegütern mit Betätigungsschwerpunkt in der mittel- und langfristigen Vermietung von mobilen und immobilien Wirtschaftsgütern (ohne Wohnungen), die nicht zum Einflußbereich von Investitionsgüterherstellern oder -importeuren gehören.

* *Herstellervermietung und -Leasing*
Unternehmen mit Betätigungsschwerpunkt in anderen Wirtschaftssektoren (Industrie, Handel, Importeure), deren Vermiet- bzw. Leasinggeschäft aber zumindest auf Teilmärkten der Anlagenvermietung von Bedeutung ist. Die direkte Vermietung durch Hersteller war der Vorläufer des Leasing in der Bundesrepublik; sie wird heute nur noch in relativ geringem Umfang praktiziert. Zum einen haben Hersteller bzw. Händler eigene Leasinggesellschaften gegründet oder sie kooperieren z. B. auf dem Wege des Vertriebs-Leasing mit Finanzierungs-Leasinggesellschaften.

Unberücksichtigt bleiben derzeit noch Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z. B. Fahrzeugen, betreiben sowie Abschreibungsgesellschaften, Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien vermieten.

Wie der Begriff »Anlagenvermietung« schon erkennen läßt, zählen alle Vermiet- oder »Leasing«-Firmen, die keine Wirtschaftsgüter vermieten, nicht zu diesem Sektor. Das sind z. B. die Bereiche Berufskleidungs-, Konsumgüter- und Personal-Leasing.

Cross-Border-Leasing

Grenzüberschreitendes Leasing, bei dem sich Leasinggesellschaft und Leasingnehmer in verschiedenen

Ländern befinden. Eine bisher relativ selten eingesetzte Leasingvariante mit Schwerpunkt beim Big-Ticket-Leasing (Flugzeuge u. ä.).

Drittvertrieb

Als Drittvertrieb wird z. B. folgender Fall bezeichnet: Um das flächendeckende Niederlassungsnetz eines Kreditinstituts für die Leasing-Akquisition nutzen zu können, wird eine neue Leasinggesellschaft gegründet, über die die einzelnen Geschäftsstellen direkt mit dem Kunden autonom Leasinggeschäfte abwickeln können. Die einzelne Niederlassung ist damit einerseits am Ertrag des Leasinggeschäfts beteiligt und kann andererseits auch ein bilanzwirksames Aktivgeschäft abschließen. Für das erforderliche Leasing-Know-how und die organisatorische Einbindung steht eine bereits erfahrene Leasinggesellschaft aus dem Konzernbereich des Kreditinstituts zur Verfügung. Im Falle des Hersteller-Leasing fungieren häufig die Händler als Vertriebspartner (z. B. Automobilhandel und Bürofachhandel).

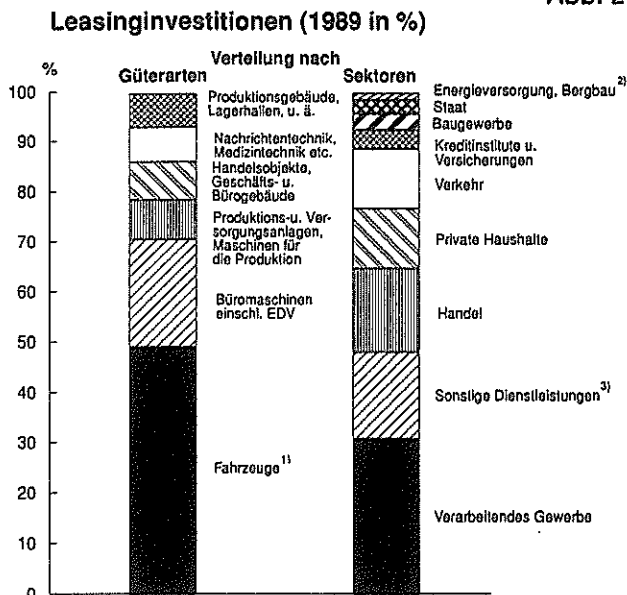
Leasingquote

Als Leasingquote wird der Anteil der Leasinginvestitionen eines Jahres an den gesamten Bruttoanlageinvestitionen der Wirtschaft ohne den Wohnungsbau bezeichnet. Entsprechend kann man auch Quoten für das Mobillien-Leasing (gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen), das Immobilien-Leasing, das EDV-Leasing, usw. bilden.

Vertriebsleasing

Das Vertriebsleasing ist eine von mehreren Kooperationsformen zwischen Investitionsgüterproduzenten bzw. Vertriebsfirmen und institutionellen Leasinggesellschaften. Die Hersteller kümmern sich um Akquisition, Service und die Verwertung zurücklaufender Anlagen, während die Leasinggesellschaften Eigentümer der Anlagen werden, die Finanzierung besorgen und ihr Know-how einbringen.

Abb. 2



1) Einschl. Luft- u. Wasserfahrzeuge sowie Container, Krane, Gabelstapler etc.
 2) Einschl. Land- u. Forstwirtschaft.
 3) Einschl. Organisationen ohne Erwerbszwecke.
 Quelle: Ifo-Investitionstest.



die Wegbereiter der gesamten Branche waren, erreichten 1989 mit einem Wachstum von 4,9% einen Anteil von 22% am gesamten Leasingvolumen und belegen damit wieder den zweiten Platz. Hierbei ist zu berücksichtigen, daß bei EDV-Anlagen – im Gegensatz zu den meisten übrigen Investitionsgütern – die Preise für die Hardware seit Jahren rückläufig sind und vor allem Software-Produkte sowie Dienstleistungen, die ein wesentlich stärkeres Umsatzwachstum aufweisen als die Geräte selbst, kaum zum kompletten Lieferumfang der Anlagen gehören, sondern getrennt berechnet werden. Nachdem die Ausgaben – zumindest für Individualsoftware – in der Regel nicht mit den Investitionsgütern aktiviert werden, erscheint in den Anlagekonten überwiegend nur noch die Hardware und unterzeichnet damit optisch die Investitionstätigkeit der EDV-Vermieter. Im Zuge der nachgebenden Hardware-Preise haben die Anwender die Zahl der Peripherie- und Einzelgeräte, vor allem bei Personalcomputern und Workstations, in den Betrieben merklich erhöht, zudem hat sich der Benutzerkreis im Bereich der kleineren und mittleren Firmen beträchtlich ausgeweitet. Dadurch konnten die verkauften und verleaste Stückzahlen deutlicher erhöht werden, als dies in der wertmäßigen Entwicklung zum Ausdruck kommt.

Dem Aufbau von Vertriebssystemen, die auch die Vermietung von relativ niedrigpreisigen Investitionsgütern

mit vertretbaren Kosten erlauben, wie z. B. das Vertriebs-Leasing und der Drittvertrieb, ist es vermutlich zuzuschreiben, daß es der Leasingbranche 1989 – im Gegensatz zu den Vorjahren – gelungen ist, das gesamtwirtschaftliche Wachstum der Investitionen in Büromaschinen und EDV-Anlagen (+ 3,1%) zu übertreffen. Die Leasinginvestitionen in dieser Produktgruppe stiegen 1989 um 4,9%.

Zu den Rennern im Leasinggeschäft zählten im vergangenen Jahr dagegen Produktionsmaschinen. In dieser Sparte wuchsen die Leasinginvestitionen um über 14%, sie erreichten einen Anteil von 8% an den gesamten Neuzugängen der Leasingbranche im Jahre 1989 und behaupteten damit den dritten Platz. Rund 7% der Mietinvestitionen betrafen Nachrichtenanlagen, Medizintechnik und sonstige Ausrüstungsgüter. Damit entfiel auf das Mobilien-Leasing (einschließlich Hersteller-Leasing) im Jahre 1989 ein Anteil von 87,6% an den gesamten Neuzugängen der Anlagenvermietung.

Mit einem Wachstum von 30% expandierte das Immobilien-Leasing 1989 wesentlich stärker als das Mobilien-Leasing. Den höchsten Anteil an den gesamten Investitionen der Anlagenvermietung hatten hier die Geschäfts- und Bürogebäude (3,8%), gefolgt von Handelsobjekten, also insbesondere Supermärkten, Warenhäusern und Einkaufszentren (3,3%) sowie Produktionsgebäuden, Lagerhallen und sonstigen Gebäuden mit jeweils knapp 3%.

Dienstleistungsunternehmen auf der Überholspur

Wie zu erwarten, plazierten die Leasinggesellschaften auch 1989 den weitaus größten Teil ihrer Investitionen (30,4%) im verarbeitenden Gewerbe. Der unangefochtene Aufsteiger ist jedoch der Sektor »sonstige Dienstleistungen«. Dieser erreichte mit einem Anteil von 17,5% Platz zwei und verdrängte damit den Handel (17,1%), der diese Position 26 Jahre lang gehalten hatte, auf den dritten Rang. Der Sektor »sonstige Dienstleistungen« ist ein Konglomerat von Gewerbezweigen, das vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Mietwagenunternehmen, Software-Büros, Unternehmensberatern, Verlagen und Werbeagenturen bis zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Steuerberatern, Maklern, Friseuren, Eheanbahnungsinstituten etc. reicht. 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 Vermietungsfirmen waren.

Trotzdem ist es den Leasing-Gesellschaften ziemlich schwer gefallen, bis Ende der siebziger Jahre bei den Dienstleistern und hier insbesondere bei den freiberuflich Tätigen Fuß zu fassen, denn aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen war hier eine relativ starke Eigentumspräferenz vorhanden. Die zunehmende Verbreitung der Mikroelektronik bzw. die wachsende Anlagekapitalintensität sowie ein erhebliches Umsatzwachstum in den meisten Dienstleistungsbranchen haben dem Leasing hier in den letzten Jahren zum Durchbruch verholfen. In den Jahren 1986 und 1987 noch auf Platz vier in der Rangliste der Leasingkunden, erreichten sie 1988 den dritten und 1989 den zweiten Platz.

Die fünfjährige Boomperiode im privaten Auto-Leasing ging bereits 1988 zu Ende. Auch im Jahre 1989 war die Geschäftsentwicklung in dieser Sparte rückläufig (-7,4%), dennoch behaupteten die privaten Haushalte mit einem Anteilswert von 12,2% den vierten Rang. Diese rückläufige Tendenz im Privat-Leasing ist wohl vor allem darauf zurückzuführen, daß sich die großen Hersteller, angesichts einer ohnehin florierenden Autokonjunktur, nicht zu nachhaltigen Sales-Promotion-Kampagnen mittels Leasing veranlaßt sahen. Trotz eines nochmaligen beachtlichen Punktgewinns - von 9,9 auf 11,2% - verfehlte der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung knapp den vierten Platz und blieb auf Rang 5.

Bei den Kreditinstituten und Versicherungen (3,9%), dem Baugewerbe (3,3%) und dem Staat (2,8%) änderte sich auch 1989 der Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen kaum. Nach dem gravierenden Anteilsverlusten von 1986 bis 1988 ging die Bedeutung der Energiewirtschaft für die Leasinggesellschaften nochmals zurück, ihr Anteil lag 1989 nur noch bei 0,9%. Diese Entwicklung resultiert einerseits aus der Tatsache, daß die

Investitionen der Energiewirtschaft - im Gegensatz zu fast allen anderen Sektoren - seit Jahren rückläufig sind, die nominalen Investitionsausgaben der Branche lagen 1989 um rund ein Viertel unter dem Niveau von 1984; andererseits sind einige Großprojekte, die Leasinggesellschaften in der Elektrizitätswirtschaft durchführten, inzwischen abgeschlossen. Nach den Plänen, die die Energieversorgungsunternehmen im Rahmen des Ifo-Investitionstests abgegeben haben, kehrt sich dieser negative Trend 1990 um, das heißt sie werden ihre Investitionsausgaben erhöhen. Ab 1991 schlagen dann noch die beträchtlichen Investitionen für die Energieversorgung der fünf neuen Bundesländer zu Buche.

Das traditionelle Schlußlicht bildete, mit einem Anteil von unverändert 0,5% an den Gesamtinvestitionen der Anlagenvermietung, wieder die Land- und Forstwirtschaft.

Anlagevermögen der Leasinggesellschaften erreicht 132 Mrd. DM

Die inzwischen erreichte volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasing ist auch am Wert ihres Anlagenbestandes abzulesen. Zum 31.12.1989 addierten sich die Anschaffungswerte der zu diesem Stichtag insgesamt noch vermieteten Wirtschaftsgüter auf 132 Mrd. DM, verteilt auf rund 2,3 Mill. Verträge. Davon entfielen auf die herstellerunabhängigen Vermieter 101 Mrd. DM aus über 1,1 Mill. Verträgen.

Bei Herstellervermietung und -Leasing kumulierten sich die effektiven Anschaffungswerte ohne Abschreibungen am 31.12.1989 zu einem Anlagevermögen von 30,9 Mrd. DM, verteilt auf rund 1,25 Mill. Verträge. Das Anlagevermögen der Leasingbranche nahm also 1989 erneut we-

Tab. 2

Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1983-1990 in jeweiligen Preisen

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989 ^{c)}	1990 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mill. DM)	241 920	247 620	264 070	280 770	292 270	314 560	348 780	392 430
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 4,1	+ 2,4	+ 6,6	+ 6,3	+ 4,5	+ 7,6	+ 10,9	+ 12,5
<i>Zum Vergleich:</i>								
Investitionen der Anlagenvermietung (in Mill. DM)	20 190	19 400	21 350	24 530	28 400	31 930	35 970	40 100
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 17,0	- 3,9	+ 10,1	+ 14,9	+ 15,8	+ 12,4	+ 12,7	+ 11,5
Anteil gemieteter Anlagen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen (in %)	8,3	7,8	8,1	8,7	9,7	10,2	10,3	10,2

^{a)} Ohne Wohnbauten - ^{b)} Neue Ausrüstungen und Bauten (Westdeutschland). - ^{c)} Vorläufig. - ^{d)} Geschätzt.

Quelle: Berechnungen des Ifo-Instituts, Ifo-Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

niger stark zu als das Neugeschäft. Hier äußert sich die Tatsache, daß nach 27 Jahren Leasing in der Bundesrepublik verschiedene Großanlagen aus dem Bestand der Leasinggesellschaften ausgeschieden sind. Zudem bewirkte die rasche Zunahme des Auto-Leasing, mit seinen relativ kurzen Vertragslaufzeiten – von meist 24 bis 36 Monaten – ein schnelleres »Drehen« des Anlagenbestandes der Leasingbranche.

1990: Zweistelliges Leasingwachstum trotz hoher Unternehmensliquidität

Die gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau werden 1990, in jeweiligen Preisen, um über 12,5% zunehmen, also noch stärker als im Vorjahr (+ 10,9%). Dabei ist für die Ausrüstungsinvestitionen ein Plus von rund 10% und für die gewerblichen Bauinvestitionen ein Zuwachs von rund 11% zu erwarten. Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des Ifo-Instituts zeigen, rechnen die Leasinggesellschaften für 1990 mit einem Investitionswachstum von 11,5% auf 40,1 Mrd. DM. Der Anteil der Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlagenkäufen ohne den Wohnungsbau geht dadurch von 10,3 auf 10,2% zurück, ein Marktanteilsgewinn kann – zumindest nach diesen vorläufigen Zahlen – also diesmal nicht realisiert werden.

Zwar werden nach unseren Erfahrungen die Investitionsplanungen auch in der Leasingbranche mit kaufmännischer Vorsicht vorgenommen, so daß letztlich die endgültigen Zahlen eher über als unter den Planansätzen liegen. Andererseits hat jedoch die Planungssicherheit der Manager, vor allem in Bereich des Mobilien-Leasing, in den letzten Jahren zugenommen. Es müßte daher im letzten Quartal des Jahres 1990 schon zu beträchtlichen unerwarteten Geschäftsabschlüssen gekommen sein, wenn die jetzt prognostizierte Wachstumsrate für die Leasinginvestitionen von 1990 noch nennenswert übertroffen werden soll. Die leicht unterdurchschnittliche Expansion der Leasingbranche im laufenden Jahr ist auf mehrere Ursachen zurückzuführen. Zum einen haben sich – nach Feststellung der Bundesbank – die laufenden Erträge der Unternehmen nochmals gesteigert: »Insgesamt befanden sich die westdeutschen Unternehmen gegen Ende der 80er Jahre in einer glänzenden finanziellen Ausgangslage, die sich alles in allem noch einmal verbessert hat.«² Die liquiden Mittel wurden offenbar verstärkt zur Eigenfinan-

zierung von Investitionsvorhaben eingesetzt. Dadurch verminderte sich das Potential für die Mietfinanzierung von Investitionsgütern zunächst. Die finanzielle Lage der Unternehmen in der ehemaligen DDR ist zwar desolat und die Nachfrage nach Finanzierungen jeglicher Art enorm hoch. Trotzdem konnten die Leasinggesellschaften wegen der bekannten Probleme bei der Risikoprüfung und der Besicherung von Investitionsvorhaben in der ehemaligen DDR ihre Kräfte dort noch nicht frei entfalten. Die Abschlüsse dürften sich für das Jahr 1990 auf einen hohen dreistelligen Millionenbetrag belaufen. Der Beitrag zum Wachstum der Leasinginvestitionen ist entsprechend gering, andererseits wurden durch den flächendeckenden Ausbau des Vertriebsnetzes in den neuen Bundesländern bereits personelle Ressourcen gebunden.

Schließlich hat sich die außerordentlich gute Konjunktur in der Automobilbranche paradoxerweise dämpfend auf die Expansion des Fahrzeug-Leasing ausgewirkt. Zumindest bei den deutschen Herstellern lief das Geschäft so gut, daß sie sich nicht genötigt sahen, den Absatz mit besonders günstigen Leasingkonditionen zusätzlich zu fördern, was sich insbesondere beim Privat-Leasing auswirkte. Zugleich führen die völlig ausgelasteten Produktionskapazitäten im deutschen Automobilbau zur Zeit zu Lieferfristen von mehreren Monaten. Das bedeutet für die Leasinggesellschaften, daß ein Teil der von ihnen im Kundenauftrag bestellten Fahrzeuge erst 1991 ausgeliefert und damit bilanzwirksam werden wird. Dieser Effekt kann nur teilweise durch Importfahrzeuge kompensiert werden.

Auch bei elektrotechnischen Investitionsgütern und Produkten des Maschinenbaus gehen die Leasinggesellschaften wegen entsprechender Lieferfristen der Hersteller mit Auftragsüberhängen in das Jahr 1991.

Daß die Leasinggesellschaften 1990 trotz dieser tendenziell dämpfenden Einflüsse voraussichtlich ein Plus von 11,5% erzielen werden, liegt von allem daran, daß sie sich stärker in den Vertrieb von Maschinenbauprodukten einschalten konnten und daß sie auch im Immobilienbereich erneut erfolgreich waren. Daneben erweiterten sie ihre Präsenz in der mittelständischen Wirtschaft. Außerdem deuten die Ergebnisse einer Sonderauswertung des Erhebungsmaterials darauf hin, daß das EDV-Leasing in 1990 eine Wachstumsbeschleunigung gegenüber dem Vorjahr aufzuweisen hat und auch schneller expandiert als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen in EDV-Hardware.

Zwischen den beiden Anbietergruppen der Anlagenvermietung sind die Unterschiede in der Investitionsdynamik 1990 nicht mehr so groß wie im Vorjahr. Das herstellerunabhängige Leasing expandiert voraussichtlich um reich-

² Vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 11/1990.

Tab. 3

Leasing-Anteile 1984–1990 in jeweiligen Preisen

	1984	1985	1986	1987	1988	1989 ^{a)}	1990 ^{b)}
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen (neue Ausrüstungen) ^{c)} (in Mill. DM)	143 000	159 670	167 830	177 680	192 990	217 000	246 890
Investitionen des Mobilien-Leasing (einschl. Herstellervermietung) (in Mill. DM)	15 450	18 570	22 150	25 740	28 490	31 505	35 230
Anteil des Mobilien-Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen (in %)	10,8	11,6	13,2	14,5	14,8	14,5	14,3
Bauinvestitionen der Unternehmen ^{d)} (in Mill. DM)	63 840	63 770	70 450	72 420	76 140	83 030	94 530
Investitionen des Immobilien-Leasing (in Mill. DM)	3 950	2 780	2 380	2 660	3 440	4 465	4 870
Anteil des Immobilien-Leasing an den unternehmerischen Bauinvestitionen (in %)	6,2	4,4	3,4	3,7	4,5	5,4	5,2

^{a)}Vorläufig. – ^{b)}Geschätzt. – ^{c)}Westdeutschland. – ^{d)}Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau, Staat und private Organisationen o. E.

Quelle: Ifo-Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

lich 11%, und zwar mit einer Rate von knapp 12% bei Mobilien und rund 9% bei Immobilien. Das Neugeschäft im Hersteller-Leasing wird um gut 12% zunehmen.

Leasingquoten leicht rückläufig

Wie bereits erwähnt, wird der Anteil der neu vermieteten Anlagen an den Gesamtinvestitionen der Wirtschaft ohne Wohnungsbau, die sogenannte Leasingquote, im Jahre 1990 wohl von 10,3 auf 10,2% zurückgehen. Wegen der teilweise stark differierenden Entwicklung von Mobilien- und Immobilien-Leasing seit Anfang der achtziger Jahre ist es angebracht, diese Kennzahl getrennt für die Bereiche Bauten und Ausrüstungsinvestitionen darzustellen (vgl. Tab. 3). Dabei zeigt sich, daß das Mobilien-Leasing einen wesentlich höheren Anteil (14,3%) an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen hat als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen der Unternehmen (5,2%). Das liegt vor allem daran, daß es bei mobilen Investitionsgütern – mit Ausnahme der Kurzfristmiete (Renting) – neben dem Leasing und der Herstellervermietung keine anderen Formen der Anlagenmiete mit nennenswertem Gewicht gibt.

Im Falle der Bauinvestitionen von Unternehmen konkurrieren dagegen mit dem Immobilien-Leasing verschiedene andere Institutionen als Anlagenvermieter. Das sind vor allem Immobilienfonds, Bauträger, Versicherungen, Pensionsfonds, Besitzgesellschaften und private Vermögensverwaltungen. Diese haben zusam-

mengenommen einen deutlich höheren Marktanteil an der Vermietung von Gewerbebauten als die Immobilien-Leasinggesellschaften.

Eine verlässliche Auskunft über die Verbreitung der Anlagenmiete im Gewerbebau kann mithin nur durch eine Zusammenfassung der Investitionen des Immobilien-Leasing sowie der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien und deren Messung an den gesamten gewerblichen Bauinvestitionen gewonnen werden. Dieser »Miet-Invest-Anteil«³ liegt bei Gewerbeimmobilien derzeit in einer Größenordnung von 20% und ist damit wesentlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen. Zudem ist zu berücksichtigen, daß sich ein bedeutender Teil der gewerblichen Baumaßnahmen nicht für eine Mietfinanzierung eignet. Das gilt vor allem für Erweiterungsmaßnahmen an bereits bestehenden Gebäuden sowie werterhöhende Modernisierungen und Umbauten, die in allen Wirtschaftsbereichen in den letzten Jahren einen beträchtlichen Anteil an den gesamten Bauinvestitionen erreicht haben.

Die Tatsache, daß das Immobilien-Leasing auch 1990 weiter wachsen wird, hängt einerseits mit der Zunahme der gewerblichen Bauinvestitionen zusammen, ist aber auch darauf zurückzuführen, daß in letzter Zeit offenbar der Anteil der leasinggeeigneten Gebäude am gesamten Bauvolumen der Unternehmen zugenommen hat.

³ Als Miet-Invest-Anteil wird die Relation zwischen der Summe aller angemieteten Anlagegüter und der Summe aller selbstbilanzierten und neu angemieteten Anlageninvestitionen einer Volkswirtschaft oder eines Sektors in einem Jahr bezeichnet.

1991: Wachstumsbeschleunigung in Sicht

Im nächsten Jahr werden die Anlageinvestitionen in der deutschen Wirtschaft eine dominierende Rolle spielen. Sowohl in den westlichen Bundesländern (nominal + 10,5%) als auch in den östlichen (nominal + 19%) werden die Ausgaben für Bauten und Ausrüstungsgüter schneller wachsen als der private Konsum und die Staatsausgaben.⁴ Für die Unternehmen in den neuen Bundesländern stellt die Frage nach der Finanzierung dieser Projekte in der Regel ein größeres Problem dar als für westliche Firmen. Letztere wiederum investieren zu einem großen Teil nicht nur in ihre Stammbetriebe, sondern auch in neue Niederlassungen oder Beteiligungen in der ehemaligen DDR.⁵

In dieser Situation trifft es sich gut, daß die Liquiditätslage bei den westdeutschen Unternehmen zur Zeit recht günstig ist. Angesichts des beträchtlichen Kapitalbedarfs wird jedoch der Anteil von Fremdfinanzierungen in den Unternehmen wohl zunehmen. Dadurch können die Kreditwirtschaft und die Leasingbranche mit einer lebhaften Geschäftsentwicklung rechnen, deren Intensität größtenteils von der Risikobereitschaft der Financiers bzw. von der Beseitigung der verschiedenen Investitions- und Finanzierungshindernisse in den neuen Bundesländern bestimmt wird. Die Leasinggesellschaften haben beste Chancen, in den neuen Bundesländern eine ähnlich stürmische Expansionsphase zu erleben, wie sie sich seit den sechziger Jahren in der Bundesrepublik vollzogen hat. Bei der derzeitigen Kapitalknappheit der ostdeutschen Unternehmen ist der liquiditätsschonende Effekt einer Leasingfinanzierung hier ein besonders zugkräftiges Argument; die freibleibenden Finanzmittel können zur Finanzierung des Umlaufvermögens eingesetzt werden. Weitere Trümpfe der Leasinggesellschaften sind ihre Produktkenntnisse und Erfahrungen auf dem Investitionsgütermarkt sowie zusätzliche Dienstleistungen. Der Markt für moderne Maschinen und EDV-Anlagen ist für Manager in der ehemaligen DDR ziemlich intransparent. Eine erfahrene Leasingge-

sellschaft, die jährlich tausende von Investitionsgütern kauft, vermietet und verwertet, kann beim Kauf profunde Entscheidungshilfe geben. Dies tut sie schon im eigenen Interesse, denn sie wird Eigentümerin der Anlagen und diese dienen zugleich auch als Sicherheit bis zum Ende des Mietvertrages.

Als professionelle Investoren verfügen die Leasinggesellschaften ständig über gebrauchte Anlagegüter aus beendeten Mietverträgen, die meist noch relativ jung und in gutem Zustand sind. Diese Produkte werden teilweise auf dem Wege des Second-Hand-Leasing weitervermarktet. Diese Leasingvariante könnte für ostdeutsche Betriebe zusätzlich eine relativ preiswerte Art des Investierens sein, z.B. auch in Kombination mit neuen Anlagen oder als Übergangslösung.

Die Leasingbranche müßte in den neuen Bundesländern 1991 Ausrüstungsgüter im Wert von 5 bis 6 Mrd. DM vermieten, um auf eine Leasingquote wie in den westlichen Ländern zu kommen. Dies ist zweifellos eine sehr anspruchsvolle Zielgröße, sie scheint jedoch nicht von vornherein unerreichbar zu sein.

Auch in den westlichen Bundesländern sind die Perspektiven günstig. Zum einen gehen die Leasinggesellschaften schon mit einem Auftragsüberhang bei Fahrzeugen, Maschinenbauprodukten und diversen sonstigen Investitionsgütern in das neue Jahr, zum anderen wird die Liquidität der Unternehmen nicht mehr so reichlich sein wie 1989 und 1990. Dies begünstigt erfahrungsgemäß die Entscheidungen für Leasing.

In dieser Situation erscheint im nächsten Jahr eine Wachstumsbeschleunigung der Leasinginvestitionen gegenüber 1990 durchaus erreichbar zu sein. Selbst wenn die Leasinggesellschaften in den neuen Bundesländern nur 2,5 Mrd. DM investieren und in den westlichen Ländern eine gleichhohe Wachstumsrate wie 1990 erzielen würden, bedeutete dies im nächsten Jahr einen Zuwachs von insgesamt 17%.

Arno Städtler

⁴ Vgl. Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 1990, in: Wirtschaftskonjunktur 10/1990.

⁵ Vgl. F. Neumann, Industrie verstärkt Engagement in Ostdeutschland, in: Ifo-Schnelldienst 34/1990 sowie: Wirtschaftskonjunktur 12/1990.