

# **ifo Institut**

für Wirtschaftsforschung

Abt. Konjunkturumfragen, Investitions-  
analysen und Unternehmerverhalten

Poschingerstraße 5

81679 München

Tel. 089/92 24-0

Fax 089/98 53 69

## **Leasing in Deutschland: Weiterhin eine gefragte Dienstleistung**

*Sonderdruck  
aus ifo Schnelldienst Nr. 1-2*

für den Bundesverband  
Deutscher Leasing-Gesellschaften e.V.

München, Januar 1997

## Leasing in Deutschland: Weiterhin eine gefragte Dienstleistung

Im Gegensatz zur flauen gesamtwirtschaftlichen Investitionsentwicklung expandierte die Leasingbranche 1996 kräftig. Wie die nun zum zwanzigsten Mal durchgeführte Investitionserhebung des ifo Instituts bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, wuchsen die Leasinginvestitionen 1995 um 3,4%, für 1996 ist sogar ein Plus von knapp 6% zu erwarten. Damit wird die Marke von 60 Mrd. DM deutlich überschritten, und die Leasingquote erhöht sich um fast 1 Prozentpunkt von 11,5 auf 12,3%. Während im Vorjahr das Fahrzeug-Leasing eindeutig der Wachstumsmotor war, steht die Expansion der Leasinginvestitionen 1996 auf einer breiten Basis. Immobilien- und Mobiliens-Leasing wachsen nahezu im Gleichschritt; auch innerhalb des Mobiliensbereichs gibt es keine gravierenden Unterschiede beim Expansionstempo. Im Zuge der für 1997 erwarteten Belebung der gesamtwirtschaftlichen Käufe von Ausrüstungsgütern dürfte die Leasingbranche weiter auf Wachstumskurs bleiben.

### ifo Investitionserhebung Anlagenvermietung

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

Die in den Jahren 1995 und 1996 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 316 in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit einer Kapitalausstattung von 1 Mill. DM und mehr.<sup>1</sup> So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften 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 uns nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte auf jeden Fall das Gros der Investitionen dieses Bereichs der Anlagenvermietung erfaßt sein.

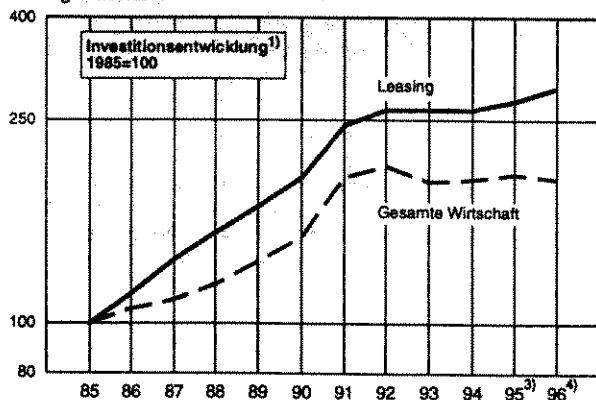
Konkret wurden in der Investitionsbefragung die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 1994 und 1995 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 1995 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 1995 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge

sowie zu den Investitionsplänen für 1996. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

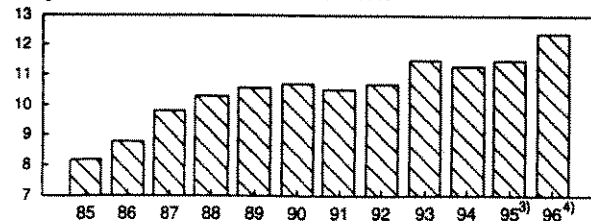
### 1995: Wachstumsmotor Fahrzeug-Leasing

Der wichtigste Indikator für die Geschäftsentwicklung der Leasingbranche sind die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau. Diese blieben 1995 deut-

**Leasing: Marktanteil kräftig gesteigert** Abb. 1  
Bundesrepublik Deutschland  
log. Maßstab



**Anteil gemieteter Anlagen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen<sup>2)</sup> in %**



1) In jeweiligen Preisen. 2) Ohne Wohnbauten, ab 1991 einschließlich Ostdeutschland. 3) Vorläufig. 4) Planung.  
Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

<sup>1</sup> Vgl. Finanzierung Leasing Factoring, Heft 3/1996.

## Von Anlagenvermietung bis Vertriebs-Leasing

### 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

Grenzüberschreibendes 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 ein-

zelnen 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).

### Flotten-Leasing

Vom Flotten-Leasing spricht man i.d.R., wenn ein Unternehmen mehr als 10 Kraftfahrzeuge leas. Oftmals kommt hier auch das Full-Service-Leasing zur Anwendung. Hierbei übernimmt die Leasinggesellschaft alle technischen Services und nicht selten auch die gesamte Administration des Fuhrparks (Fuhrpark-Management).

### Kommunal-Leasing

Städte und Gemeinden, die etwa zwei Drittel aller staatlichen Investitionen tätigen, können auch vom Leasing Gebrauch machen. In den Bundesländern gibt es hierzu unterschiedliche Bestimmungen der Aufsichtsbehörden. Während das Mobiliens-Leasing i.d.R. nicht genehmigungspflichtig ist, sind Immobilien-Leasing-Verträge der Rechtsaufsichtsbehörde zur Genehmigung vorzulegen. Verglichen mit Gebäuden, die unter eigener Regie der Kommunen ausgeführt werden, lassen sich auf dem Wege des Immobilien-Leasing mit Full-Service oft erhebliche Zeit- und Kosteneinsparungen erzielen.

### 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 Mobiliens-Leasing (gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen), das Immobilien-Leasing, das EDV-Leasing, usw. bilden.

### Vertriebs-Leasing

Das Vertriebs-Leasing 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.

Tab. 1

**Bruttoanlageinvestitionen 1989–1996 in jeweiligen Preisen**  
Bundesrepublik Deutschland

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>a)</sup>	1996 <sup>b)</sup>
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mill. DM)	22 900	25 470	31 980	34 680	34 790	33 120	32 850	35 400
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	+ 14,2	+ 11,2	+ 25,6	+ 8,4	+ 0,3	- 4,8	- 0,8	+ 7,8
	Herstellervermietung und -Leasing							
Investitionen (in Mill. DM)	13 080	15 650	20 250	21 780	21 490	23 000	25 150	26 000
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	+ 10,1	+ 19,7	+ 29,4	+ 7,6	- 1,3	+ 7,0	+ 9,4	+ 3,4
	Anlagenvermietung insgesamt <sup>c)</sup>							
Investitionen (in Mill. DM)	35 980	41 120	52 230	56 460	56 280	56 120	58 000	61 400
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	+ 12,7	+ 14,3	+ 27,0	+ 8,1	- 0,3	- 0,3	+ 3,4	+ 5,9

<sup>a)</sup> Vorläufig. – <sup>b)</sup> Anhand der Planangaben berechnet. – <sup>c)</sup> Soweit erfaßt.

Quelle: ifo Investitionstest.

lich hinter den Erwartungen zurück, das nominale Plus erreichte nur 1,6%. Überdurchschnittlich wuchsen die Anlageinvestitionen – mit nominal 6% – jedoch bei der wichtigsten Kundengruppe der Leasinggesellschaften, dem verarbeitenden Gewerbe. Bei der mit Abstand bedeutendsten Produktgruppe für die Leasinggesellschaften, den Straßenfahrzeugen, nahmen die Neuzulassungen 1995 um 2,6% zu, bei Pkw sogar um 3,3%. Diesen beiden Faktoren ist es vor allem zuzuschreiben, daß die Investitionen der deutschen Leasinggesellschaften 1995 mit 3,4% deutlich stärker wuchsen als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Mit einer Summe von 58 Mrd. DM erhöhte sich der Anteil der Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlagenzugängen von 11,3 auf 11,5%. Im Gegensatz zu den Vorjahren ging das Immobilien-Leasing 1995 um 7,4% zurück, während das Mobilien-Leasing um 5,9% zulegen konnte. Dieser Zuwachs ging vor allem auf das Konto der herstellermahen Leasinggesellschaften, die ihr Neugeschäft um 9,4% auf 25,2 Mrd. DM steigern konnten. Das herstellerunabhängige Mobilien-Leasing wuchs 1995 hingegen nur um 2,4% auf 22,9 Mrd. DM. Insgesamt investierten die Leasinggesellschaften im Auftrag ihrer Kunden rund 48 Mrd. DM, verteilt auf über 1,1 Mill. neue Verträge, in Ausrüstungsgüter. Damit erhöhten sie ihren Marktanteil, d.h. den Anteil des Mobilien-Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen des Jahres 1995 von 16,8 auf 17,4% (vgl. Tab. 2). Auf das Cross-Border-Leasing entfielen 1995 rund 1,5% der gesamten Leasinginvestitionen. Einerseits begleiten deutsche Leasinggesellschaften zu-

nehmend ihre Kunden bei deren Auslandsinvestitionen, insbesondere auch in die osteuropäischen Nachbarländer, andererseits sind deutsche Leasinggesellschaften inzwischen stärker an internationalen Big-Ticket-Leases beteiligt. So gibt es mehrere Anbieter aus der Bundesrepublik, die z.B. Flugzeuge an ausländische Airlines vermieten.

#### Abwärtstrend beim EDV-Leasing nahezu gestoppt

Das Neugeschäft im Fahrzeug-Leasing stieg 1995 wertmäßig um 8,4%. Sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen erhöhte sich dadurch von 50,5 auf 53%. Von den über 858.000 (+ 8%) 1995 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 776 000 (+ 10%) Pkw und Kombi, 82 500 (- 8,3%) Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger. Im Jahre 1995 waren demnach 23,8% aller in der Bundesrepublik neu zugelassenen fabrikneuen Straßenfahrzeuge Leasingfahrzeuge. Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 234 500 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 624 000. Da die Neuzulassungen in der Bundesrepublik 1995 nur um 2,6% zunahmen, ist der Marktanteil des Leasing in diesem Produktsegment nochmals kräftig angestiegen. Wertmäßig ist der Anteil des Leasing an den gesamten Fahrzeuginvestitionen der deutschen Wirtschaft auf 52% geklettert. Das heißt, daß das Leasing inzwischen die bevorzugte Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geworden ist.

Tab. 2

Gesamtwirtschaftliche Investitionen<sup>a)</sup> 1989–1996 in jeweiligen Preisen  
Bundesrepublik Deutschland

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 <sup>c)</sup>	1996 <sup>d)</sup>
Gesamtwirtschaftliche <sup>b)</sup> Investitionen (in Mill. DM)	341 080	382 830	497 970	525 730	488 850	496 390	504 250	500 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 9,9	+ 12,2	+ 30,1	+ 5,6	- 7,0	+ 1,5	+ 1,6	- 0,7
<i>Zum Vergleich:</i>								
Investitionen der Anlagenvermietung (in Mill. DM) <sup>b)</sup>	35 980	41 120	52 230	56 460	56 280	56 210	58 000	61 400
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	+ 12,7	+ 14,3	+ 27,0	+ 8,1	- 0,3	- 0,3	+ 3,4	+ 5,9
Anteil gemieteter Anlagen an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen (in %)	10,6	10,7	10,5	10,7	11,5	11,3	11,5	12,3
<i>Darunter:</i>								
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen (neue Ausrüstungen) (in Mill. DM) <sup>b)</sup>	213 950	245 480	316 810	313 560	273 610	270 280	275 950	282 570
Investitionen des Mobilien-Leasing (einschl. Herstellervermietung) (in Mill. DM)	31 580	36 390	46 895	48 690	45 820	45 340	48 020	50 780
Anteil des Mobilien-Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen (in %)	14,8	14,8	14,8	15,5	16,8	16,8	17,4	18,0
<sup>a)</sup> Ohne Wohnbauten. – <sup>b)</sup> Neue Ausrüstungen und Bauten (ab 1991 einschl. Ostdeutschland). – <sup>c)</sup> Vorläufig. – <sup>d)</sup> Anhand der Planangaben berechnet. Das Statistische Bundesamt hat Mitte Dezember 1996 Neuberechnungen für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen im 1. Halbjahr 1996 vorgelegt. Gegenüber dem im November erschienenen ifo Investitionsbericht Anlagenvermietung wurden die entsprechenden Zahlen daher geringfügig korrigiert. – <sup>e)</sup> Soweit erfaßt. – <sup>f)</sup> Zeitreihe vom Statistischen Bundesamt revidiert.								

Quelle: ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Vermietungsgeschäft immer dominiert hatten, erreichten 1995 mit einem Anteil von nur noch 11% wieder den zweiten Platz. Hierbei ist zwar zu berücksichtigen, daß bei EDV-Anlagen – im Gegensatz zu den meisten übrigen Investitionsgütern – die Preise für die Hardware seit Jahren rückläufig oder zumindest stabil sind und Software-Produkte sowie Dienstleistungen kaum noch zum kompletten Lieferumfang der Anlagen gehören, sondern getrennt berechnet werden. Nachdem die Ausgaben zumindest für Individual-Software meist nicht mit den Investitionsgütern aktiviert werden, erscheint überwiegend nur noch die pure Hardware auf den Anlagekonten und vermindert damit optisch die Investitionstätigkeit der EDV-Vermieter. Das relativ ungünstige Abschneiden des EDV-Leasing hat jedoch noch weitere Ursachen, denn die Vermietung von Büromaschinen und EDV-Anlagen hat 1995 dem Wert nach nur

um rund 1% zugenommen, während die gesamtwirtschaftlichen Investitionen in dieser Produktgruppe wesentlich stärker gestiegen sind.<sup>2</sup> Ein großer Teil des Büro- und EDV-Equipments zählt heute zu den »Small Tickets«, d.h. diese Investitionsgüter werden zu Preisen angeboten, zu denen aus betriebswirtschaftlichen Gründen eher gekauft als geleast wird; zumindest dann, wenn es sich um Einzelinstallationen handelt. Das Downsizing ist zumindest für die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften wegen der fixen Kosten pro Vertrag ein Problem geworden. Diese versuchen daher seit einigen Jahren durch den Aufbau von Vertriebssystemen, die auch die Vermietung von relativ niedrigpreisigen Investitionsgütern mit vertretbarem Aufwand erlauben, wie z.B. das Vertriebs-Leasing und den

<sup>2</sup> Den Wert für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen in Büromaschinen und EDV-Anlagen hat das Statistische Bundesamt noch nicht bekanntgegeben.

Drittvertrieb, sich auf diesen Trend einzustellen. Diese Aktivitäten zeigen jetzt auch Wirkung, denn 1995 ist der Anteil von EDV und Büromaschinen an den gesamten Leasinginvestitionen deutlich langsamer zurückgegangen als in den Vorjahren. Dies scheint auch für 1996 zu gelten.

Auf Platz drei liegt mit einem Anteil von 11,4% die Immobilienkategorie »Handelsobjekte sowie Geschäfts- und Bürogebäude«. Mit deutlichem Abstand folgen Produktionsmaschinen sowie Produktions- und Versorgungsanlagen (6,8%). Rang fünf belegen mit 5,9% der Leasinginvestitionen Nachrichten- und Signaltechnik einschließlich sonstiger Ausrüstungsgüter, wie z.B. Medizintechnik. Es folgen Produktionsgebäude, Lagerhallen und sonstige Bauten (5,8%), Luft- und Wasserfahrzeuge (2,7%) sowie sonstige Transportmittel, also Kräne, Gabelstapler, Waggons, Loks, Container u.ä. mit ebenfalls 2,7% der Leasinginvestitionen des Jahres 1995.

### Dienstleistungsunternehmen auf der Überholspur

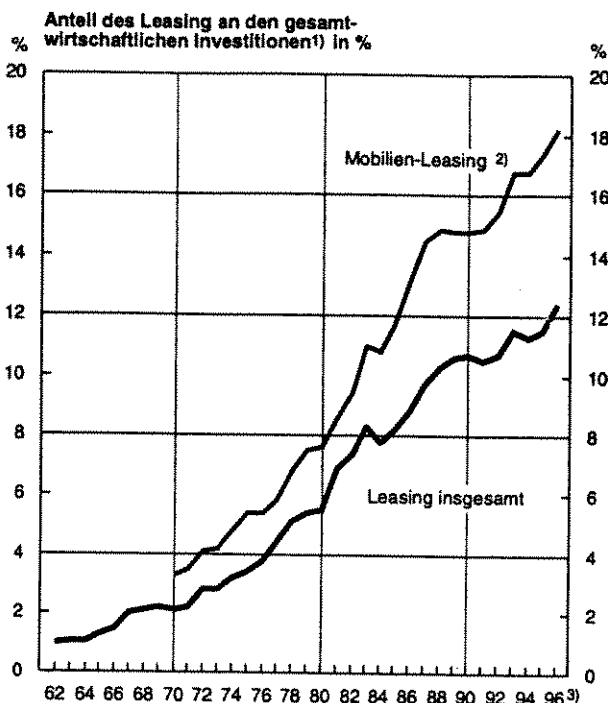
Das verarbeitende Gewerbe konnte sich zwar auch 1995 als wichtigster Leasingkunde behaupten, sein Anteil an den Leasinginvestitionen hat sich jedoch, wie seit Jahren, weiter vermindert; 1995 ging er von 26,1 auf 22,5% zurück. Gerade umgekehrt verhält es sich beim Sektor »Sonstige Dienstleistungen«, dem eindeutigen Gewinner im Strukturwandel. Er investiert schon heute mehr als das verarbeitende Gewerbe und hat als einziger Wirtschaftsbereich seit Jahren einen steilen Aufwärtstrend bei der Wertschöpfung vorzuweisen.<sup>3</sup> Dennoch wird dieser Sektor in Deutschland noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, daß er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbebeizweigen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Autovermieter, EDV-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, 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 Vermietungsfirmen waren.

Der Anteil, den diese Dienstleistungsunternehmen an den gesamten Leasinginvestitionen halten, ist 1995 kräftig gestiegen, und zwar von 19,7 auf 21,2%. Der Zeitpunkt, zu dem die Dienstleister auch beim Leasing die Nummer eins sein werden, ist nun absehbar. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasing-

<sup>3</sup> Vgl. Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, saisonbereinigte Wirtschaftszahlen.

### Leasing - Quoten Bundesrepublik Deutschland

Abb.2



- 1) Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 einschl. Ostdeutschland.
- 2) Anteil des Mobilen - Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Vor 1970 keine Daten verfügbar.
- 3) Vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

ST11965 ifo

kunden seit Jahren an Gewicht verlieren. 1995 ist sein Anteil an den Leasinginvestitionen von 19,1 auf 18,2% zurückgegangen. Aufsteiger des Jahres waren, mit einem Zuwachs von rund 24%, hingegen die privaten Haushalte. Ihr Anteil an den Leasinginvestitionen erhöhte sich von 10,6 auf 12,6%, womit sie den vierten Rang belegen. Bei den herstellernahen Leasinggesellschaften stieg die Zahl der Verträge, die mit privaten Nutzern abgeschlossen wurden, sogar um 33%.<sup>4</sup> Schwankungen dieser Intensität sind allerdings für dieses Kundensegment der Leasinggesellschaften nicht ungewöhnlich. Seit 1983, als das private Auto-Leasing erstmals eine relevante Größenordnung erreichte, ist seine Entwicklung sehr volatil. Diese Sparte ist eine Domäne der herstellernahen Leasinggesellschaften, die hier einen Marktanteil von über 80% halten. Markante Wachstumsraten erreichte das Privat-Leasing daher nur in Zeiten, in denen die großen Pkw-Produzenten das Leasing mit nachhaltigen Sales-Promotion-Kampagnen als absatzpolitisches Instrument einsetzten.

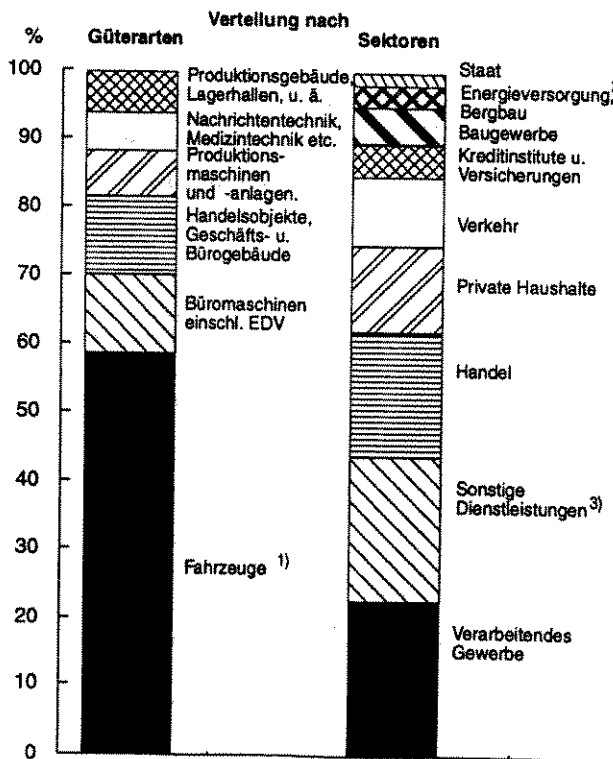
<sup>4</sup> Vgl. M. Tassner, Die herstellerverbundenen Banken und Leasinggesellschaften im Jahr 1995, in: Finanzierung Leasing Factoring, Heft 4/1996.

Die Finanzierungsinstitute der Fahrzeughersteller bieten neben dem Leasing auch Kredite an. Die Präferenz für eines der beiden Produkte ist an der Konditionengestaltung abzulesen und hat seit 1983 auch schon mehrfach gewechselt. Das strategische Kalkül für die stärkere Betonung des einen oder des anderen Produkts leitet sich u.a. aus der Tatsache ab, daß beim Kredit ein Verkauf realisiert wird, beim Leasing das Finanzinstitut jedoch für die Laufzeit des Vertrages Eigentümer des Fahrzeugs bleibt. Den fünften Platz als Leasingkunde belegte 1995 der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung (10,1%), der seit Jahren zunehmende Anteilswerte aufweist. Dies hängt vor allem mit der Privatisierung der großen staatlichen Unternehmen in diesem Bereich sowie mit den Deregulierungen im Güterkraftverkehrsgesetz zusammen. Vom sechsten Platz haben 1995 die Kreditinstitute und Versicherungen (5,4%) das Baugewerbe (5%) verdrängt. Danach folgen die Energie- und Wasserversorgung (2,6%), der Staat (1,9%) sowie die Land- und Forstwirtschaft (0,5%).

Es mag verwundern, daß sich die Leasinginvestitionen des Staates schon seit Jahren nur auf rund 2% der gesamten Leasinginvestitionen belaufen, obwohl in der Presse relativ häufig über neue Leasingengagements der Gebietskörperschaften – insbesondere der Gemeinden – berichtet wird. Dieser scheinbare Widerspruch läßt sich jedoch aufklären. Die vom ifo Institut verwendete Sektorengliederung ist kompatibel mit der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes. Das heißt, der Sektor Staat besteht aus den Gebietskörperschaften und der Sozialversicherung; nicht dazu gehören hingegen die Eigenbetriebe der Kommunen mit eigener Rechtspersönlichkeit. Derartige GmbHs, 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. Für die Leasinggesellschaften sind es zwar oft dieselben Entscheidungsträger, egal ob sie mit einer Kommune über den Bau einer Schule oder eines Kraftwerks verhandeln, in letzterem Fall agieren sie jedoch in der betriebswirtschaftlichen Sphäre eines Unternehmens. Das bedeutet, hier gibt es statt der Kameralistik eine kaufmännische Buchführung, teilweise sogar ein Controlling, was zu einer erheblich höheren Kostentransparenz führt. Weiterhin werden in diesen Eigenbetrieben Einnahmen erzielt, die den Leasingraten gegenübergestellt werden können. Last but not least sind diese Einnahmen Gebühren, die von den Gemeindebürgern aufgebracht werden müssen. Angesichts teilweise exorbitanter Gebührensteigerungen wird von den Eigenbetrieben immer häufiger der Nachweis effizienten Wirtschaftens verlangt, oder die Gebühren privater und öffentlicher Leistungserbringer werden verglichen. Diese Entwicklung eröffnet den Leasinggesellschaften große Chancen, die allerdings wohl erst auf mittlere Frist wahrgenommen werden können. Es hat sich durchaus schon herumgesprochen, daß Leasinggesellschaften bestimmte Gebäude nicht selten um 20 bis 30% günstiger erstellen können, als dies beim Eigenbau der Kommunen der Fall ist. Diese Tatsache reicht jedoch nicht aus, um die Gemeinden zu einem Run auf das Leasing zu veranlassen. Hier müssen erst noch einige nichtökonomische Barrieren abgebaut werden, ähnlich wie es in den Anfangsjahren des Leasing auch in der Privatwirtschaft war. Im kommunalen Immobilien-Leasing beispielsweise werden die Kostenvorteile gegenüber dem Eigenbau der Gemeinden, mit Ausnahme von Fonds-Objekten, nicht in erster Linie bei der Finanzierung erzielt, denn der Kommunalkredit ist ohnehin schon eine relativ preiswerte Finanzierungsart, sondern durch professionelles Dienstleistungsmanagement von der Bauplanung bis zur Fertigstellung. Je größer die Einsparungen der privaten Leasingvariante gegenüber dem

Leasinginvestitionen (1995 in %)

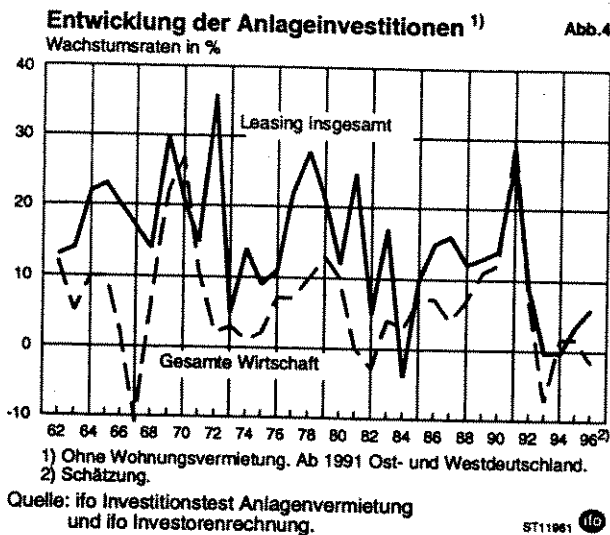
Abb.3



- 1) Einschl. Luft- u. Wasserfahrzeuge sowie Container, Krane, Gabelstapler etc.
- 2) Einschl. Land- u. Forstwirtschaft.
- 3) Einschl. Organisationen ohne Erwerbszweck.

Quelle: ifo Investitionstest.

St11967 ifo



staatlichen Eigenbau sind, desto größerer Widerstand ist aber von denjenigen zu erwarten, bei denen diese Kosten eingespart werden.

### Anlagevermögen der Leasinggesellschaften erreicht 238 Mrd. DM

Die inzwischen erreichte volkswirtschaftliche Bedeutung des Leasing ist auch am Wert seines Anlagenbestandes abzulesen. Die Anschaffungswerte der zum 31. Dezember 1995 insgesamt noch vermieteten Wirtschaftsgüter addierten sich auf rund 238 Mrd. DM, verteilt auf über 3,1 Mill. Verträge. Davon entfielen auf die herstellerunabhängigen Vermieter 175,3 Mrd. DM aus 1,3 Mill. Verträgen. Im Bereich Herstellervermietung und -Leasing kumulierten sich die effektiven Anschaffungswerte ohne Abschreibungen am 31. Dezember 1995 zu einem Anlagevermögen von 62,2 Mrd. DM, verteilt auf über 1,8 Mill. Verträge. Das Anlagevermögen der Leasingbranche nahm also 1995 um rund 4% zu, während das Neugeschäft um 3,4% wuchs.

Die unterschiedliche Entwicklung ist u.a. eine Folge der teilweise längeren Laufzeit von Leasingverträgen, z.B. bei Straßenfahrzeugen und damit geringerer Abgänge aus dem Vermietvermögen.

### 1996: Kräftiges Wachstum

Den ohnehin schon bescheidenen Erwartungen wurde die Investitionskonjunktur 1996 nicht gerecht. Nach dem derzeitigen Datenstand muß mit einer nominalen Abnahme der gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau von 0,7% gerechnet werden.<sup>5</sup> Einem Zu-

wachs der Ausrüstungsinvestitionen von knapp 2,5% steht im Nichtwohnungsbau ein Minus von rund 4,5% gegenüber. Zugleich konstatiert Creditreform für 1996 eine neue Rekordzahl bei den Unternehmensinsolvenzen.<sup>6</sup> Trotz dieser nicht gerade günstigen Rahmenbedingungen konnten die Leasinggesellschaften 1996 einen Zuwachs verbuchen wie seit 1992 nicht mehr.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, haben die Leasinggesellschaften im vergangenen Jahr 61,4 Mrd. DM investiert, also 5,9% mehr als 1995. Die Leasingquote würde damit von 11,5 auf 12,3% steigen. Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften investierten 1996 um 7,8% mehr als im Vorjahr, bei Mobilien betrug das Plus sogar 8,4%. Im Bereich Herstellervermietung und -Leasing wuchs das Neugeschäft um 3,4%. Damit haben, erstmals seit 1987, die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften die Nase beim Wachstum wieder vorne. Anders als im Vorjahr stand die Expansion des Leasing 1996 auf einer breiten Basis. Mobilien- (+ 5,8%) und Immobilien-Leasing (+ 6,4%) entwickelten sich ähnlich, und auch innerhalb des Mobilien-Leasing lagen die Wachstumsraten der einzelnen Produkte nicht sehr weit auseinander. Außerdem partizipierte das Gros der Leasinggesellschaften an diesem Aufschwung.

Wie kommt es, daß das Leasing – trotz des bereits recht hohen Marktanteils – noch immer keinen Einbruch erlebt hat, und 1996 der Investitionsflaute in der Wirtschaft ein Wachstum von rund 6% entgegenhalten kann? Im Dienstleistungssektor fallen die zyklischen konjunkturellen Schwankungen generell moderater aus als etwa im verarbeitenden Gewerbe oder in der Bauwirtschaft. Dies gilt auch für den Bereich der Finanzdienstleister, also insbesondere die Banken, Versicherungen und Leasinggesellschaften. Letzere verdanken ihre unterdurchschnittliche Konjunkturresistenz vor allem der Tatsache, daß sie nahezu alle Arten von Investitionsgütern vermieten, das Spektrum reicht von der Telefonanlage bis zur Großimmobilie. Die Leasingkunden kommen zudem aus allen Bereichen der Wirtschaft. Durch diesen extremen Produkt- und Branchenmix ergeben sich automatisch Ausgleichsmechanismen, die selbst starke Wachstumsschwankungen in einzelnen Sektoren der Wirtschaft erheblich dämpfen. Die über 30jährige dynamische Entwicklung der Leasingbranche in Deutschland war nur möglich, weil immer neue Investitionsgüter die Schrittmacherfunktion übernahmen und ständig zusätzliche Kundensegmente erschlossen

<sup>5</sup> Vgl. W. Nierhaus u.a., *Konjunktur 1997: Aufschwung auf schmaler Basis*, in: ifo Wirtschaftskonjunktur 12/1996. Mitte Dezember 1996 legte das Statistische Bundesamt Neuberechnungen für die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen im ersten Halbjahr 1996 vor. Gegenüber dem im November 1996 erschienenen ifo Investitionsbericht Anlagenvermietung wurden die entsprechenden Zahlen daher geringfügig korrigiert.

<sup>6</sup> Vgl. *Pleitewelle rollt bis ins nächste Jahrtausend*, in: *Süddeutsche Zeitung* vom 4. 12. 1996.



werden konnten. So waren in den sechziger und siebziger Jahren vor allem Büromaschinen und EDV-Anlagen sowie Großimmobilien, wie Bürogebäude, SB-Warenhäuser und Kraftwerke die Wachstumsmotoren. In den achtziger Jahren schließlich begann der Siegeszug des Auto-Leasing, der bis heute anhält. Auch Big Tickets, wie Flugzeuge, Schiffe oder Eisenbahnen legten in dieser Zeit kräftig zu. Auf der anderen Seite verringerte sich ab den achtziger Jahren die starke Abhängigkeit der Leasinggesellschaften vom verarbeitenden Gewerbe, dem Handel und der Energiewirtschaft, dafür gewannen der Dienstleistungssektor, die privaten Haushalte, der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung und jüngst auch der Staat als Leasingkunden erheblich an Bedeutung. Das Portfolio der Leasingbranche ist also heute sowohl auf der Kunden- wie auch auf der Produktseite breit gefächert.

#### Leasingquote auf neuem Höchststand

Der Aufwärtstrend der Leasingquote in Deutschland hatte durch die Wiedervereinigung eine Delle bekommen, denn die Leasinggesellschaften konnten in den neuen Bundesländern nicht in eineinhalb Jahren den gleichen Marktanteil erreichen wie im Westen in knapp 30 Jahren. Schon 1993 stieg die Leasingquote wieder kräftig, und 1996 wurde mit 12,3% ein neuer Rekordwert erreicht. Beim Mobilien-Leasing erhöhte sich die Quote von 17,4 auf 18,0% und bei den Immobilien von 4,4 auf 4,9%. Das Mobilien-Leasing hat einen wesentlich höheren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Das liegt einerseits daran, daß es bei mobilen Investitionsgütern mit Ausnahme der Kurzfristmiete (z.B. 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. Immobilienfonds, Bauträger, Versicherungen, Pensionsfonds, Developer, Besitzgesellschaften und private Vermögensverwaltungen haben zusammengenommen einen deutlich höheren Marktanteil an der Vermietung von Gewerbebauten als die Immobilien-Leasinggesellschaften.

Andererseits enthält das Aggregat »gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau« als Meßgröße für das Immobilien-Leasing einige Kategorien von Bauten, die bisher noch gar nicht oder nur geringfügig für das Leasing oder vergleichbare Formen der Anlagenvermietung erschlossen sind bzw. sich auch nicht für eine Leasingfinanzierung eignen. Das gilt vor allem für die großen Infrastrukturprojekte des Staates, wie Autobahnen, Straßen, Flughäfen, Bahnstrecken, Wasserwege und militärische

Einrichtungen. Im privatwirtschaftlichen Bereich zählen hierzu Objekte in der Land- und Forstwirtschaft, der Energie- und Wasserversorgung sowie der Organisationen ohne Erwerbszweck, aber auch 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.

Da die Gebäudetypen, bei denen das Leasing den größten Marktanteil hat, wie Geschäfts- und Bürogebäude sowie Handelsimmobilien, nicht mehr zu den Wachstumsträgern in der Bauwirtschaft zählen, müssen die Leasinggesellschaften nun in anderen Bereichen für Kompensation sorgen, wenn sie das erreichte Niveau halten bzw. noch steigern wollen. Im volumenstarken Markt der kommunalen Immobilien (einschließlich Eigenbetriebe) konnte das Leasing zwar schon Erfolge erzielen, der Marktanteil ist jedoch immer noch wesentlich geringer als in der Privatwirtschaft. Auf mittlere Frist dürfte das Leasing hier jedoch von den Privatisierungstendenzen und dem Diktat der leeren Kassen profitieren.

Eine verlässliche Aussage über die Verbreitung der Anlagenmiete im Nichtwohnungsbau läßt sich nur treffen, wenn man die Investitionen des Immobilien-Leasing und der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien zusammenfaßt und sie an den gesamten gewerblichen Bauinvestitionen mißt. Der so ermittelte »Miet-invest-Anteil«<sup>7</sup> hat bei Gewerbeimmobilien derzeit eine Größenordnung von 20 bis 30%; er ist damit wesentlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

#### 1997: Konvergenz von Leasing- und gesamtwirtschaftlicher Investitionsentwicklung

Nach dem deutlich überdurchschnittlichen Abschneiden des Leasing im Jahr 1996 ist für das laufende Jahr eine Angleichung der Wachstumsraten der Leasinginvestitionen und der gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau zu erwarten. Für letztere wird ein nominales Plus von rund 2,5% prognostiziert<sup>8</sup>, wobei die Ausrüstungskäufe um knapp 5% zunehmen sollen und der Nichtwohnungsbau stagnieren dürfte. Für das Immobilien-Leasing rechnen die Experten aus der Branche für 1997 ebenfalls mit Stagnation, während das Mobilien-Leasing gute Chancen hat, etwa mit der Expansion der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen mitzuhalten. Für das Leasing insgesamt würde dies eine nominale Wachstumsrate von rund 3,5% im Jahr 1997 bedeuten.

<sup>7</sup> Als Miet-Invest-Anteil wird die Relation zwischen der Summe aller neu angemieteten Anlagegüter und der Summe aller selbstbilanzierten und neu angemieteten Anlageinvestitionen einer Volkswirtschaft oder eines Sektors in einem Jahr bezeichnet.

<sup>8</sup> Vgl. W. Nierhaus u.a., Konjunktur 1997..., a.a.O.

Positive Impulse erhalten die deutschen Leasinggesellschaften 1997 vor allem vom Zuwachs der Pkw-Neuzulassungen, der auf 3 bis 4% veranschlagt wird, sowie von den Investitionen im Bereich Büromaschinen- und EDV-Anlagen, die um etwa 8% zunehmen dürften. Diese beiden Produktgruppen decken immerhin rund zwei Drittel aller Leasinginvestitionen ab. Etwas schwieriger ist es, die Wachstumsträger unter den wichtigsten Leasingkunden zu identifizieren.

Die Pläne des verarbeitenden Gewerbes in Westdeutschland deuten auf eine Stagnation der Investitionsausgaben hin<sup>9</sup>, das Baugewerbe Westdeutschlands erwartet sogar ein Minus von etwa 15%.<sup>10</sup> Von den Handelsunternehmen ist ebenfalls kein nennenswerter Wachstumsbeitrag zu erwarten. Erschwerend kommt hinzu, daß das Leasing weiterhin von der erhöhten Investitionszulage im mittelständischen verarbeitenden Gewerbe und Handel in den neuen Bundesländern ausgeschlossen bleibt. Es ist kaum zu verstehen, warum man die kleinen und mittleren Betriebe dieser beiden Wirtschaftsbereiche, die in Ostdeutschland ohnehin schon einen schweren Stand haben, durch diese regulierende Maßnahme von der beliebten Investitionsalternative Leasing ausgrenzt. Die Leasinggesellschaften werden daher, wie schon in den vergangenen Jahren, auch 1997 verstärkt auf die Dienstleister, den Verkehr und die Nachrichtenübermittlung, auf die Ver- und Entsorgungsbetriebe, die privaten Haushalte sowie den Staat setzen. Auch die mittelständischen Unternehmen (bis 200 Beschäftigte) sind mehr denn je auf die Nutzung des Leasing angewiesen. Wie eine Befragung des Ifo Instituts im ver-

arbeitenden Gewerbe Westdeutschlands zeigt, hat der Anteil der Investitionen, die von außen finanziert werden, hier seit 1994 steigende Tendenz und erreichte 1996 einen Wert von etwa 50%. Zugleich ist der Anteil des Leasing an den außenfinanzierten Investitionen bei den Mittelstandsunternehmen immer noch deutlich unterdurchschnittlich. Hier liegt also weiterhin ein großes Potential für die Leasinggesellschaften.

Auch bei den gewichtigsten Gütergruppen unter den Ausstattungsinvestitionen der deutschen Wirtschaft, den Maschinenbau- sowie elektrotechnischen Erzeugnissen, sind die Leasingquoten noch relativ niedrig. Die Leasingbranche hat in den vergangenen 34 Jahren unter Beweis gestellt, daß sie durch aktive Begleitung des Strukturwandels in der Wirtschaft, durch ständige Weiterentwicklung des Vertragswesens sowie durch das Angebot zusätzlicher Serviceleistungen – jenseits der reinen Finanzdienstleistung – die gegebenen Potentiale immer stärker ausschöpfen kann. Soweit es die Marktseite betrifft, ist dies den Leasinggesellschaften auch in den kommenden Jahren zuzutrauen. Ernsthafte Probleme, die sich auch mit marktwirtschaftlichen Mitteln nicht lösen lassen, können allenfalls vom Gesetzgeber oder der staatlichen Administration ausgehen. Staatliche Maßnahmen, die von ähnlichem oder größerem Kaliber wären wie die Ausgrenzung des Leasing von den bereits erwähnten speziellen Investitionszulagen in den neuen Bundesländern, könnten jedenfalls bewirken, daß es in Deutschland zunächst eine Wachstumsbranche weniger gibt.

Arno Städtler

<sup>9</sup> Vgl. A. Weichselberger, *Westdeutsche Industrie: Investitionen stabilisieren sich 1997 auf dem Vorjahresniveau*, in: *ifo Schnelldienst* 33/1996.

<sup>10</sup> Vgl. J. Müller, *Westdeutsche Bauwirtschaft: Äußerst geringe Investitionsbereitschaft*, in: *ifo Schnelldienst* 33/1996.