
Gegenwart und Zukunft des Leasing-Marktes

von Arno Städtler

1 Investitionsalternative Leasing

- 1.1 Anfänge
- 1.2 Verbreitung
- 1.3 Sektorale Effekte

2 Leasing-Markt Bundesrepublik

- 2.1 Anbieter
- 2.2 Entwicklung des Neugeschäfts
- 2.3 Beitrag zum „Aufbau Ost“
- 2.4 Anlagevermögen
- 2.5 Mobilien- und Immobilien-Leasing
- 2.6 Struktur der Leasinggüter
- 2.7 Struktur der Leasingnehmer

3 50 Jahre ifo Leasing-Forschung

- 3.1 Eine statistische Goldgrube
- 3.2 Konjunkturttest Leasing
- 3.3 Leasing- Investitionsindikator

4 Aktuelle Entwicklung und Perspektiven

1 Investitionsalternative Leasing

1.1 Anfänge

Deutschland erfreute sich gerade seines Wirtschaftswunders als eine neue Technikepoche – das IT-Zeitalter oder der V. Kondratieffzyklus – sichtbar wurde. Ab der Mitte der 1950er Jahre fanden langsam Computer in der Produktion und in Verwaltungen Verwendung. *Konrad Zuse* erfand bereits in den letzten Kriegsjahren den ersten frei programmierbaren Rechner der Welt (Zuse I) und baute danach stark verbesserte Modelle. Damit hatte Deutschland zwar zunächst eine hervorragende Ausgangsposition im internationalen Wettbewerb. In den USA waren jedoch in dieser Zeit viele Teams mit wesentlich besseren finanziellen und technischen Ressourcen dabei, einen Computer zur Serienreife zu entwickeln. Es waren aber schließlich nicht die opulenten Budgets und die üppige Materialversorgung der Amerikaner, die Zuse mit seinen Rechnern Mitte der 1960er Jahre rasch aus dem Markt drängten, sondern die fehlende Absatzfinanzierung, die er bei seinem chronisch klammen Budget nicht leisten konnte. Immerhin kostete eine solche Großmaschine zu dieser Zeit mehrere Mio. DM, also damals ein Vermögen. Die Banken konnten die Werthaltigkeit, das Tempo der technischen Obsoleszenz und die Verwertungsmöglichkeiten der neuen Technologie nicht einschätzen und hielten sich deshalb mit entsprechenden Krediten zurück. Das Geschäft machte daher fortan, nicht nur in Deutschland, IBM mit seinen Leasing-Maschinen.

Es war daher kein Zufall, dass im Jahr 1962 die ersten deutschen Leasing-Gesellschaften ihre Tätigkeit aufnahmen. Sie institutionalisierten ein Geschäft, das von Investitionsgüterherstellern, insbesondere in den USA, in ähnlicher Form schon seit geraumer Zeit betrieben wurde. Damals ahnten die wenigsten Marktbeobachter, welche Wachstumsdynamik diese neue Investitions- und Finanzierungsvariante in der Folgezeit entfalten würde. Die Forscher im Münchner ifo Institut stuften diese gerade gegründeten Leasing-Unternehmen aber sogleich als „wachstumsverdächtig“ ein. Sie befragten deshalb bereits in den Jahren 1962 und 1963 die Teilnehmer des ifo Investitionstests aus Industrie und Baugewerbe nach dem Einsatz der Anlagenmiete in ihren Betrieben.¹ Durch die Ergebnisse ihrer Recherchen kamen die ifo Analytiker zu der damals sehr gewagten Prognose, „dass diese Art der Anlagenfinanzierung den Bedürfnissen vieler Unternehmen entgegenkommt und dass daher mit einem nicht unbeträchtlichen Aufschwung dieses in der Bundesrepublik noch sehr jungen Geschäftszweiges gerechnet werden kann.“² Diese Vorhersage hat sich voll bestätigt, wie wir heute wissen. Mit dem Investitionstest und den Konjunkturumfragen im Leasing-Sektor im Jahr 2012 kann das ifo Institut auf 50 Jahre Leasing-Berichterstattung zurückblicken.

Es war jedoch ein sehr steiniger Weg, den die ersten Leasing-Gesellschaften in Deutschland zunächst gehen mussten. Als im Jahr 1962 einige mutige Manager die Idee der neuen Investitionsalternative aus den USA nach Deutschland importierten, gab es hier weder Kunden noch Lieferanten und auch keine Refi-

1 Vgl. Miete statt Investitionen, in: ifo Schnelldienst 46/1962, S. 2.

2 Vgl. Miete statt Investitionen, in: ifo Schnelldienst 48/1963, S. 11.

finanzierungsinstitute. Ganz zu schweigen von der völligen Unsicherheit auf zivil-, steuer- und handelsrechtlichem Gebiet. Schließlich wurden dennoch die ersten Finanzierungsleasing-Gesellschaften in der Bundesrepublik gegründet. Unter der Bezeichnung „Leasing“ wurde ein Dienstleistungsbündel unter neuem Etikett angeboten, dessen wesentlicher Bestandteil als Miete oder Pacht in der Landwirtschaft und in Gewerbebetrieben schon lange bekannt war. Die Hersteller von elektrotechnischen-, elektronischen- und Maschinenbauerzeugnissen boten in den Einführungsphasen neuer Produktgenerationen ihre Anlagen oft nur noch auf dem Wege der Anlagenmiete an; das war vor allem bei Computern und Fotokopiergeräten der Fall.

Das Novum, das die Finanzierungsleasing-Gesellschaften einbrachten, bestand vor allem in der Tatsache, dass sie die Vermietung herstellerunabhängig machten, verschiedene Dienstleistungen zusätzlich zur mietweisen Überlassung von Anlagegütern boten, ihr Produkt auch steuerlich interessant zu gestalten wussten und ein sehr aktives Marketing betrieben. Damals wurden Neuerungen – insbesondere im Finanzsektor – allerdings längst nicht mit der später vielfach anzutreffenden Offenheit aufgenommen. Die Leasing-Pioniere mussten über eine hohe Frustrationstoleranz und Ausdauer verfügen, denn ihr Geschäft genoss in Finanzkreisen als „last resort borrowing“, also sozusagen als letzter Rettungsanker für kapital-schwache Firmen, keinen guten Ruf. Skepsis und Ablehnung erfuhr das Leasing auch aus Kreisen der Bank-Betriebslehre an den Universitäten. Die potenziellen Kunden aus der Wirtschaft schließlich empfanden das neue Finanzierungsinstrument zumeist als recht exotisch. Last but not least mussten staatliche Instanzen, vor allem die Finanzbehörden, in mühevoller Informationsarbeit von den positiven Eigenschaften des Leasings überzeugt werden.

1.2 Verbreitung

Nahezu zehn Jahre hatten die wenigen Leasing-Gesellschaften in Deutschland ein hohes unternehmerisches und steuerliches Risiko zu tragen, das sich kaum abschätzen ließ. Angesichts dieser beträchtlichen Anlaufschwierigkeiten verwundert es nicht, dass es Jahre dauerte, bis diese neue Finanzierungsform eine gewisse volkswirtschaftliche Bedeutung erreichte.

Trotz beachtlicher Wachstumsraten in den ersten Jahren nach der Markteinführung – zwischen 25 und 70 % – war das Leasing zunächst noch ohne volkswirtschaftliche Relevanz. Der Wert der neu vermieteten Anlagen belief sich am Ende der 1960er Jahre erst auf rund 600 Mio. DM, das waren 0,6% der gesamtwirtschaftlichen Investitionen (ohne Wohnungsbau). In der ersten Dekade nach der Einführung des Leasings in Deutschland fand diese Investitionsalternative fast nur in Großunternehmen und öffentlichen Verwaltungen Anwendung. Dies änderte sich sehr schnell, als nach dem Beginn der 1970er Jahre EDV-Anlagen auch für mittelständische Betriebe erschwinglich wurden, der Foto- und Lichtsatz das Druckgewerbe revolutionierte und zahlreiche kleine und mittelgroße Unternehmen zunehmend unter Kapitalknappheit litten.

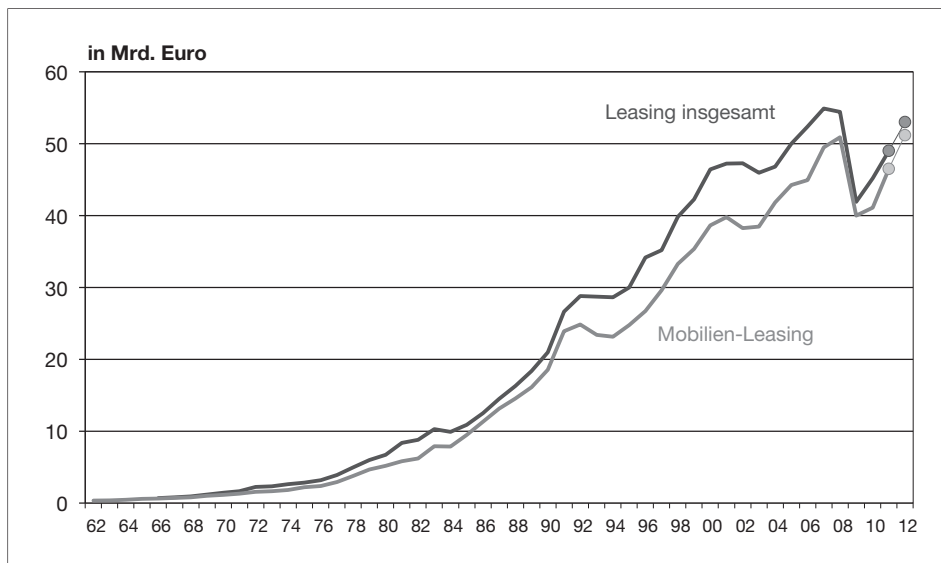
Im Jahr 1972 übertrafen die Anschaffungswerte der neuen Leasing-Anlagen erstmals die Grenze von 2 Mrd. DM. Der damalige Wachstumszyklus stand im Zusam-

menhang mit zahlreichen Gründungen neuer Leasing-Gesellschaften sowie vor allem mit der Klärung von Steuer- und Bilanzierungsfragen durch die Erlasse des Bundesfinanzministeriums aus den Jahren 1971 (Mobilien-Leasing-Erlass) und 1972 (Immobilien-Leasing-Erlass). Damals gelang dem Leasing der eigentliche Durchbruch. In den siebziger Jahren expandierte die Anlagenvermietung mit einem rasanten Tempo. In diesem Zeitraum nahmen die Investitionen der Finanzierungsleasing-Gesellschaften um 800% zu, während das Bruttosozialprodukt nur um 100% wuchs. In den 1980er Jahren begann schließlich der Siegeszug des Autoleasings, der bis heute anhält. Auch Big Tickets, wie Flugzeuge, Schiffe oder Eisenbahnen legten in dieser Zeit kräftig zu.

Der Beginn der 1990er Jahre stand auch für die Leasing-Gesellschaften im Zeichen der Wiedervereinigung Deutschlands. Nach einem furiosen Start des Leasings in Ostdeutschland, sofort nach der Wiedervereinigung, glich sich die Entwicklung in den neuen Ländern derjenigen in Westdeutschland an. Im Jahr 1994 entfielen knapp 14% des gesamten Neugeschäfts der Leasing-Branche auf die neuen Länder. In den folgenden Jahren fiel das Leasing in Ostdeutschland im Gefolge der umfangreichen staatlichen Investitionsförderung jedoch stark zurück.

Auch in den Jahren danach sind die Wachstumskräfte der Leasing-Branche in Deutschland noch nicht erlahmt. Zu Beginn des neuen Jahrhunderts haben die Leasing-Investitionen – trotz der schwachen Investitionskonjunktur – wiederum einen überdurchschnittlichen Zuwachs erzielt. Nach dem enormen Einbruch des Neugeschäfts infolge der schweren Weltwirtschaftskrise im Jahr 2009 erholte sich die Leasing-Branche zunächst moderat und 2011 mit hohem Tempo. Zum Jahresende von 2011 summierte sich das Neugeschäft auf etwa 50 Mrd. Euro (*Abbildung 1*). Die Leasing-Quote für Ausrüstungsgüter belief sich auf rund 20%. Das heißt, rund ein Fünftel aller Anschaffungen mobiler Investitionen war geleast.

Abbildung 1: Leasinginvestitionen 1962 bis 2012



Quelle: ifo Investitionstest; eigene Berechnungen und Schätzungen. Copyright Arno Städtler.

Die deutschen Leasing-Gesellschaften haben damit nicht nur im Inland einen hohen Marktanteil erreicht, sie zählen auch international zur Spitzenklasse. Der Anteil des Mobilien-Leasings an den Ausrüstungsinvestitionen liegt in den wichtigsten Industrienationen Europas zwischen 12 und 25%.

Heute ist es vielfach in Vergessenheit geraten, dass von Anfang an zahlreiche Skeptiker und Kritiker die Leasing-Branche in Deutschland begleiteten. Besonders heftig ist den noch jungen Dienstleistungsunternehmen das Totenglöckchen in den 1970er Jahren geläutert worden. Dabei taten sich insbesondere Repräsentanten von Banken und Hochschulen hervor.

Nachdem jedoch allein in den 1990er Jahren das Neugeschäft der Leasing-Branche um 400% gesteigert und der Marktanteil mehr als verdoppelt werden konnte, ging die Zahl der veröffentlichten Negativszenarien zurück und der Chor der Leasing-Skeptiker verstummte nahezu gänzlich. Der permanente Erfolg dieser Investitionsalternative setzte Fakten, die zahlreichen additiven Dienstleistungsangebote und Vertragsvarianten lassen simple Vergleiche mit dem Investitionskredit heute nicht mehr zu. Mit seiner ersten klaren Wachstumsprognose für das Leasing, schon im Jahr 1962, nahm das ifo Institut zwar damals eine Außenseiterposition ein, hatte aber ins Schwarze getroffen. Immerhin ist es dem Leasing inzwischen gelungen unter Wettbewerbsbedingungen rund die Hälfte der von außen finanzierten Unternehmensinvestitionen zu generieren, auf Bankkredite, staatliche Zuschüsse und Beteiligungsfinanzierungen entfällt die andere Hälfte, wie das ifo Institut in seinen jährlichen Investitionstests feststellte.

1.3 Sektorale Effekte

Da Mietanlagen in der Bilanz des Nutzers bis auf wenige Ausnahmen nicht erscheinen, führt die Entscheidung eines Unternehmens, eine Anlage zu mieten statt zu kaufen, zunächst zu einer Bilanzverkürzung. Sowohl die vertikale Eigenkapitalquote (Eigenkapital zu Bilanzsumme) als auch die horizontale Eigenkapitalquote (Eigenkapital zu Anlagevermögen) „verbessern“ sich.

Wegen der raschen Verbreitung der Anlagenmiete ab dem Beginn der 1970er Jahre haben die Leasingeffekte in den Bilanzen der Unternehmen zu beträchtlichen Verzerrungen in der sektoralen Investoren- und Anlagevermögensrechnung geführt.

In den Wirtschaftsbereichen, die die Anlagenmiete besonders häufig als Finanzierungsmittel einsetzen, also Handel, Baugewerbe, Dienstleistungen und Verarbeitendes Gewerbe, entwickelten sich die Mietinvestitionen wesentlich dynamischer als die selbstbilanzierten Anlagenkäufe, insbesondere ab der Mitte der siebziger Jahre. Die Intensität des Einsatzes von Leasing und anderen Formen der Anlagenmiete lässt sich anhand von Leasing-Quoten (Leasing-Investitionen: bilanzierte Investitionen eines Sektors) messen. In den genannten Sektoren liegen diese Werte heute zwischen 16% (Verarbeitendes Gewerbe) und rund 62% (Baugewerbe).

Die Gefahr, dass auch in anderen Bereichen der Wirtschaft wegen der Leasingeffekte „Investitionslücken“ analysiert werden, wo de facto keine existieren, wurde von Jahr zu Jahr größer. Zu diesen Branchen zählen z. B. das Gastgewerbe, das Druckereigewerbe sowie die Herstellung von Büromaschinen und ADV-Geräten. Die hier „fehlenden“ Anlagenzugänge bescherten indes dem Sektor „Sonstige Dienstleistungen“, dem die meisten Anlagenvermieter statistisch zugeordnet werden, eine bis heute dynamische Investitionsentwicklung.

Selbst beim sektoralen Brutto-Anlagevermögen bzw. Kapitalstock, einer bekanntlich relativ träge auf Veränderungen reagierenden Größe, sind inzwischen deutliche Leasingeffekte auszumachen.

Im Sektor „Sonstige Dienstleistungen“ liegt der Fall genau umgekehrt. Nachdem alle Leasing-Gesellschaften und auch die meisten übrigen Anlagenvermieter hier erfasst werden, kommt es bei diesem Wirtschaftsbereich nach der bisher üblichen Eigentümerrechnung zu einem absurd hohen Kapitalstock. Das zur Produktion der Dienstleistungen tatsächlich erforderliche Anlagevermögen ist um etwa die Hälfte niedriger als nach dem Eigentümerkonzept ausgewiesen wird.

Im Finanzsektor selbst hat die neue Finanzdienstleistung Leasing anfänglich nur zu geringen Verschiebungen geführt. Zum einen, weil die abgewickelten Volumina an Finanztransaktionen zunächst nicht ins Gewicht fielen, zum anderen, weil die neu gegründeten Institute zumeist Bankentöchter waren. Das hat sich mit der zunehmenden Verbreitung des Leasings geändert.

Beim Leasing fand zunächst im Dienstleistungsbereich eine intrasektorale Verschiebung von Finanzierungen durch Kreditinstitute zu den Leasing-Gesellschaften statt. Nachdem aber die Leasing-Branche ihr Produkt juristisch, steuerlich und betriebswirtschaftlich in den 1970er Jahren zur Reife und damit zum Erfolg führte, interessierte sich auch die Industrie wieder mehr für diese Finanzdienstleistung. In

den 1980er Jahren kam es zu einer Gründungswelle von rechtlich selbständigen Leasing-Gesellschaften unter dem Dach von Industriekonzernen. Dies trifft insbesondere für die Produzenten von Straßenfahrzeugen sowie elektrotechnischen und elektronischen Erzeugnissen (EDV/Büromaschinen) zu. Diese Gesellschaften haben eine starke Eigendynamik entfaltet, und deren ungebrochene Marketingaktivitäten lassen darauf schließen, dass die Weichen hier weiterhin auf Expansion gestellt sind. In der Bundesrepublik haben die Leasing-Töchter der Automobilhersteller die markenunabhängigen Leasing-Gesellschaften im Autoleasing längst überflügelt, vor allem durch die „Erfindung“ des privaten Autoleasings im Jahre 1983. Damit verloren auch die traditionellen Kreditinstitute weitere Marktanteile.

Auf diese Erosion in ihrem gewerblichen und privaten Kreditgeschäft reagierten verschiedene Kreditinstitute mit eigenen Leasing-Angeboten, meist in der Form des sogenannten Drittvertriebs, gelegentlich auch als Banken-Leasing bezeichnet. Mit Hilfe dieses flächendeckenden Vertriebsweges für Leasing versuchen die Kreditinstitute auch die Anlagenmiete stärker in den mittelständischen Unternehmen zu verbreiten und dieses interessante Marktsegment nicht überwiegend den herstellerabhängigen Vermietungsgesellschaften mit ihren Vertriebspartnern im Handel zu überlassen.

2 Leasing-Markt Bundesrepublik

2.1 Anbieter

Der schnell wachsende Leasing-Markt lockte anfangs ständig neue Firmengründer an, die an dessen prosperierender Entwicklung teilhaben wollten. In den 1970er Jahren kamen weitere 225 hinzu. Ein danach einsetzender wahrer Gründungsboom sorgte dafür, dass in den 1990er Jahren rund 1.800 Leasing-Anbieter in den Handelsregistern eingetragen waren. Davon wiesen allerdings nur weniger als 300 eine Kapitalausstattung von 1 Mio. DM oder mehr aus.

Als Leasing-Gesellschaften werden in diesem Beitrag Unternehmen verstanden, die sich überwiegend mit der mittel- und langfristigen Vermietung von mobilen und immobilien Investitionsgütern befassen. Hierbei kann es sich um Finanzierungsleasing-Gesellschaften oder um Firmen aus dem Bereich des Hersteller- bzw. Händler-Leasing handeln. Letztere haben sich in den vergangenen Jahren dem Erscheinungsbild und Marktverhalten der herstellerunabhängigen Leasing-Gesellschaften weitgehend angepasst, dadurch sind die Grenzen zwischen beiden Gruppen fließend geworden. Der wesentliche Unterschied zwischen diesen beiden Anbietergruppen besteht darin, dass das herstellerabhängige Leasing auch ein wesentliches absatzpolitisches Instrument für einen Industriekonzern darstellt und deshalb die vermieteten Investitionsgüter zum größten Teil aus der Produktion der Muttergesellschaft stammen. Die absatzpolitischen Ziele werden im Wesentlichen über eine entsprechende Konditionengestaltung sowie Servicekomponenten angestrebt.

Eine Sonderform des Hersteller-Leasings stellt das Händler-Leasing dar. Zu dieser Gattung zählen vor allem Fahrzeug- und Büromaschinenhändler mit mehr oder

weniger großem Vermietgeschäft. Die Handhabung ist dabei von einem Hersteller zum anderen recht unterschiedlich. Teilweise wird das Leasing-Geschäft zentral gesteuert, was sich zunehmend durchsetzt, teilweise wickeln größere Regionalhändler diesen Umsatz ab; einige Handelsfirmen arbeiten auf diesem Gebiet noch völlig in Eigenregie, auch was die Refinanzierungsseite betrifft.

Schließlich gibt es noch eine ganze Reihe von Unternehmen, die zwar die Bezeichnung „Leasing“ im Firmennamen führen, aber mit dem als Finanzierungs- und Investitionsalternative für dauerhafte Wirtschaftsgüter grob definierten Leasing wenig zu tun haben. Dazu zählen z. B. Vermieter von Gebrauchsgütern, wie Audio-/Videogeräten, Pflanzen und Dekorationsartikeln, Handtüchern oder Berufsbekleidung. Diese Firmen sind in der Gesamtzahl der Leasing-Unternehmen ebenso wenig enthalten, wie Objektgesellschaften von Leasing-Konzernen, reine Abschreibungs-Kommanditgesellschaften, Leasing-Vermittler sowie Firmen, die Personal vermieten (Zeitarbeit) und dies als Leasing bezeichnen.

2.2 Entwicklung des Neugeschäfts

Wie bereits erwähnt, nahm das Expansionstempo der Leasing-Branche gegen Ende der 1970er Jahre etwas ab, was nicht zuletzt auf das damals bereits erreichte beachtliche Geschäftsvolumen zurückzuführen war.

Der außergewöhnliche Wachstumsschub, den die Leasing-Investitionen im Jahre 1981 erlebten, wurde durch einige Großprojekte im Immobilienbereich ausgelöst. Bereits 1982 schwenkte das Leasing jedoch wieder auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklungslinie ein. Seitdem korrespondieren die beiden Kurven noch deutlicher, da bei dem inzwischen erreichten Leasing-Volumen einzelne Großinvestitionen nicht mehr so stark auf die Veränderungsrate der gesamten Leasing-Branche durchschlagen.

Im Jahre 1984 war die Geschäftsentwicklung des Finanzierungsleasings durch das Zusammentreffen mehrerer ungünstiger Umstände erstmals rückläufig. Es war von Anfang an abzusehen, dass 1984 kein besonders gutes Leasingjahr werden würde; denn die gesamtwirtschaftliche Investitionstätigkeit war – nicht zuletzt durch den langen Arbeitskampf in der Metallindustrie – recht moderat. Daneben veranlassten mehrere brancheninterne Ereignisse und Entwicklungen das Gros der Leasing-Gesellschaften und ihre Financiers zu deutlichen Kurskorrekturen in der Geschäftspolitik. Vor allem bei der Risikobeurteilung wurden andere Kriterien angelegt, und die Ertragssicherung bzw. -verbesserung erhielt vielfach eine höhere Priorität als das Expansionsziel. Auslöser für diese Konsolidierungsphase waren bei zahlreichen Leasing-Gesellschaften zum einen die hohe Zahl von Firmeninsolvenzen in fast allen Wirtschaftsbereichen und zum anderen die gleichzeitig schwieriger gewordene Verwertung von gebrauchten Mobilien und Gebäuden auf dem Second-Hand-Markt. Infolge der Verwertungsprobleme bei gebrauchten Gewerbeimmobilien mussten die Wertansätze bei einigen immobilien Leasing-Objekten kräftig nach unten korrigiert werden; bei Neuabschlüssen wurden generell andere Maßstäbe angewandt. Die kurze Konsolidierungsphase lief bereits im letzten Quartal 1984 aus und die Leasing-Branche lag wieder mit überdurchschnittlichen Zuwächsen im Wachstumstrend, und zwar sowohl das Finanzierungs- als

auch das Hersteller-Leasing. Die stärksten Impulse gingen dabei vom Autoleasing einschließlich des Privatleasings aus. Die Leasing-Branche konnte die 1980er Jahre mit Erfolg abschließen und startete dynamisch in die 90er, was nicht zuletzt eine Folge der Wiedervereinigung war. Die Leasing-Investitionen stagnierten dann 1993 und 1994, was einerseits eine technische Reaktion auf den Wiedervereinigungsboom und andererseits die Folge der 1993er Rezession war. Wie die Ergebnisse der Leasing-Umfragen des ifo Instituts zeigen, entwickelte sich die Branche dann bis zum Ende des Jahrzehnts wieder überdurchschnittlich.

In der ersten Dekade des neuen Jahrhunderts machte sich zunächst die allgemeine Investitionsschwäche auch bei den Leasing-Gesellschaften bemerkbar. Von 2004 bis 2008 wuchs das Mobilien-Leasing dann wieder ordentlich, bis es 2009 im Gefolge der schweren Weltwirtschaftskrise und des damit verbundenen Absturzes der Ausrüstungsinvestitionen um über 20% einbrach. Wie kommt es, dass das Leasing – mit Ausnahme des Jahres 2009 – die übrigen fünf Rezessionen in der Geschichte der Bundesrepublik so gut überstanden hat? 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 Leasing-Gesellschaften. Letztere verdanken ihre unterdurchschnittliche Konjunkturresilienz vor allem der Tatsache, dass sie nahezu alle Arten von Investitionsgütern vermieten, das Spektrum reicht von der Telefonanlage bis zur Großimmobilie. Die Leasing-Kunden 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 nun fünf Jahrzehnte andauernde dynamische Entwicklung der Leasing-Branche in Deutschland war nur möglich, weil immer neue Investitionsgüter die Schrittmacherfunktion übernahmen und ständig zusätzliche Kundensegmente erschlossen werden konnten. So waren in den 1960er und 1970er Jahren vor allem Büromaschinen und EDV-Anlagen sowie Großimmobilien, wie Bürogebäude, SB-Warenhäuser und Kraftwerke die Wachstumsmotoren. In den 1980er Jahren schließlich begann der Siegeszug des Autoleasings, 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 1980er Jahren die starke Abhängigkeit der Leasing-Gesellschaften 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 Leasing-Kunden erheblich an Bedeutung. Das Portfolio der Leasing-Branche ist also heute sowohl auf der Kunden- wie auch auf der Produktseite breit gefächert.

Auch die mittelständischen Unternehmen (bis 200 Beschäftigte) sind mehr denn je auf die Nutzung des Leasings angewiesen. Wie Unternehmensbefragungen des ifo Instituts zeigen, hat der Anteil der Investitionen, die von außen finanziert werden, seit 1993 steigende Tendenz und erreichte zuletzt einen Wert von rund 50%. Zugleich ist der Anteil des Leasings an den außenfinanzierten Investitionen bei den Mittelstandsunternehmen immer noch deutlich unterdurchschnittlich. Hier liegt also weiterhin ein großes Potenzial für die Leasing-Gesellschaften.

Auch bei den gewichtigsten Gütergruppen unter den Ausrüstungsinvestitionen der deutschen Wirtschaft, den Maschinenbau- sowie elektrotechnischen Erzeugnissen, sind die Leasing-Quoten noch unterdurchschnittlich. Die Leasing-Branche hat in fünf Jahrzehnten 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 Potenziale immer stärker ausschöpfen kann. Soweit es die Marktseite betrifft, ist dies den Leasing-Gesellschaften auch in den kommenden Jahren zuzutrauen. Politische Einflüsse sorgen aber immer wieder für Unwägbarkeiten.

2.3 Beitrag zum „Aufbau Ost“

Die Leasing-Gesellschaften haben nach der politischen Wende in der ehemaligen DDR sehr schnell erkannt, dass ihre Investitions- und Finanzierungsalternative ein geradezu ideales Instrument für die Wirtschaft in Ostdeutschland ist. Da dem Leasing in der DDR keine administrativen Barrieren entgegenstanden und Vertreter der Regierung sowie der Staatsbank das Leasing sogar ausdrücklich als geeignete Investitionsalternative für DDR-Betriebe bezeichneten, war die Leasing-Branche bereits seit November 1989 in Ost-Berlin und kurz darauf auch in anderen Städten vertreten; auf der Leipziger Frühjahrsmesse 1989 zeigte sie ebenfalls Flagge.

Nach der Wiedervereinigung entfaltete das Leasing in Ostdeutschland zunächst eine beachtliche Dynamik und erreichte schließlich 1994 mit einem Neugeschäft von 7,6 Mrd. DM rund 6 % der Anlageinvestitionen in den neuen Bundesländern. Ab 1995 entwickelte sich das Leasing allerdings wesentlich moderater. Das liegt zum einen daran, dass das Insolvenzrisiko bei ostdeutschen Unternehmen ein Mehrfaches wie bei Westfirmen betrug, zum anderen sind dafür Sonderregelungen bei den Investitionszulagen verantwortlich. Das Mobilien-Leasing hätte in den Jahren nach 1994 sicherlich besser abgeschnitten, wenn es nicht von der erhöhten Investitionszulage (anfänglich 20 %) für ostdeutsche Industrie- und Handwerksbetriebe – seit 1996 auch für mittelständische Handelsfirmen – ausgeschlossen worden wäre. In den Jahren von 1990 bis 1996 hat die Leasing-Branche zusammen Anlagen im Wert von etwa 42 Mrd. DM in den neuen Ländern investiert und damit maßgeblich zum „Aufbau Ost“ beigetragen. Einiges davon musste als Lehrgeld abgeschrieben werden, das wurde von den meisten Leasing-Gesellschaften aber als patriotisches Opfer für die Wiedervereinigung angesehen.

2.4 Anlagevermögen

Die inzwischen erreichte volkswirtschaftliche Relevanz der Anlagenvermietung ist auch am Wert ihres Anlagenbestandes abzulesen. Die effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter – ohne Berücksichtigung der Abschreibungen – summierten sich am 31. Dezember 2010 für die gesamte Leasing-Branche auf rund 250 Mrd. Euro, verteilt auf rund 5 Mio. Verträge.

Im Verhältnis zum Neugeschäft nahm das Anlagevermögen der Leasing-Branche ab der Mitte der 1980er Jahre wesentlich weniger stark zu als zuvor. Hier äußer-

ten sich das geringer gewordene Gewicht des Immobilien-Leasings und auch die Tatsache, dass nach über 20 Jahren Leasing in der Bundesrepublik verschiedene Großanlagen aus dem Bestand der Leasing-Gesellschaften ausgeschieden waren. In den neunziger Jahren kehrte sich dieser Trend wieder um. Dies ist einerseits eine Folge des – auch durch die Wiedervereinigung – wieder erstarkten Immobilien-Leasings und eine generelle Zunahme des Big-Ticket-Leasings. Andererseits ist dafür auch eine teilweise längere Laufzeit von Leasing-Verträgen verantwortlich, wie z. B. bei Straßenfahrzeugen.

2.5 Mobilien- und Immobilien-Leasing

Neben dem Mobilien- oder Equipment-Leasing hat sich in der Bundesrepublik auch das Immobilien-Leasing viele Jahre zügig verbreitet. Die Angebotspalette reicht hier von Bürogebäuden, Warenhäusern, Lagerhallen über komplette Produktionsgebäude bis zu Kraftwerken und Kläranlagen.

Da es sich bei Gewerbeimmobilien häufig um sehr komplexe Investitionsvorgänge handelt, die nicht nur mit erheblichem Zeit- und Kostenaufwand verbunden sind, sondern auch ein profundes Know-how auf verschiedenen Fachgebieten erfordern, haben zahlreiche Unternehmen ihre Bauvorhaben von den Experten der Immobilien-Leasing-Gesellschaften realisieren lassen. Ab dem Anfang der 1980er Jahre haben auch diverse Städte und Gemeinden, deren Bürgermeister allzu häufig bei größeren Bauvorhaben mit erheblichen Terminüberziehungen und teils horrenden Kostenüberschreitungen konfrontiert wurden, zum Immobilien-Leasing mit seinen Preis- und Fertigstellungsgarantien gegriffen.

Bei Immobilien bzw. Großanlagen – das sind die Leasing-Güter, um die es sich hier meist handelt – spielt das umfangreiche Dienstleistungspaket als Bestandteil eines Leasing-Angebots in der Regel die entscheidende Rolle bzw. die daraus entstehenden Rationalisierungs- und Kostenvorteile für das mietende Unternehmen. Selbst bei sehr großen Firmen oder bei Städten und Gemeinden sind große Bauprojekte oft Unikate, das heißt es fehlt hier meist die einschlägige Erfahrung in der Projektierung und Durchführung derartiger Vorhaben oder aber dieses Wissen ist nicht mehr auf dem neuesten Stand. Auch relativ standardisierte Bauvorhaben werden heute von den investierenden Unternehmen immer seltener in Eigenregie durchgeführt, denn mit dem Ende der Wiederaufbaujahre konnten entsprechend spezialisierte Planungsbüros oder Bauabteilungen oft nicht mehr ausgelastet werden.

Der entscheidende Unterschied zwischen der traditionellen Finanzierung einer Gewerbeimmobilie mit Bankkrediten bzw. Eigenmitteln und dem Angebot einer Immobilien-Leasing-Gesellschaft liegt also – abgesehen natürlich von den unterschiedlichen Eigentumsverhältnissen – in dem allumfassenden Service, der beim Leasing geboten wird. Die Konkurrenzfähigkeit des Immobilien-Leasings beruht darauf, dass diese Branche nicht nur ein „Near-Banking-Geschäft“ betreibt, sondern auch Großinvestor mit den entsprechenden „Einkaufs“-Vorteilen ist und gleichzeitig über ein aktuelles Dienstleistungs-Know-how auf den verschiedensten Fachgebieten verfügt. Die Motive, die ein Unternehmen zum Kunden einer Immobilien-Leasing-Gesellschaft werden lassen, sind oft noch vielfältiger als bei der Miete standardisierter Ausrüstungsgüter.

Zu den wichtigsten Kriterien gehört sicher die schlüsselfertige Erstellung eines Gebäudes mit dem zugehörigen kompletten Bauservice, der Erledigung aller behördlichen Formalitäten und der anschließenden Objektverwaltung. Dabei ist auch die intensive Beratung in technischen, wirtschaftlichen und juristischen Fragen während der Projektierungsphase ein wesentlicher Faktor. Häufig spielen noch diverse steuerliche oder bilanzpolitische Gründe eine Rolle.

Beim Mobilien-Leasing nimmt die Bedeutung der Dienstleistungskomponenten ebenfalls ständig zu. Besonders weit gediehen ist der technische und kaufmännische Fullservice auch beim Autoleasing und hier vor allem beim Flottenleasing.

Bei elektronischen und elektrotechnischen Investitionsgütern wie Büromaschinen, EDV-Anlagen sowie dem gesamten Bereich der Kommunikationstechnik spielt neben dem hier besonders wichtigen technischen Service auch die Beratungsleistung durch Leasing-Gesellschaften bei der Auswahl und der Zusammenstellung von Komponenten eine wichtige Rolle, denn durch die enorme Vielfalt von Anbietern und Gerätetypen bis hin zur Software ist dieser Markt für die meisten Anwender ziemlich intransparent. Hier können die Spezialisten von Leasing-Gesellschaften ihr Know-how und ihre Erfahrung einbringen. Ein weiteres Beispiel – man könnte auch sagen Paradebeispiel – für die hilfreiche Rolle des Mobilien-Leasing bei der Einführung innovativer Techniken ist die Druckindustrie. Dort zwang ab der Mitte der 1970er Jahre der ziemlich rasche Übergang vom Blei- zum Foto- und Lichtsatz dem Druckgewerbe einen gewaltigen Investitionskraftakt auf. Sozusagen über Nacht mussten diese Unternehmen ihre Produktion umstellen, wenn sie nicht im Wettbewerb hoffnungslos unterliegen wollten. Es braucht hier wohl nicht näher erläutert werden, welche Bilanzwirkungen es hat, wenn ein Druckbetrieb auf einen Schlag die gesamte Hardware für die Setzerei und die Peripherie neu beschaffen muss. Ganz zu schweigen von den zusätzlichen Kosten für die Software und die Schulung der Mitarbeiter. Den Maßstäben „Goldener Bankregeln“ genügen die Bilanzen in solchen Fällen jedenfalls nur noch höchst selten.

Damals nutzten die Leasing-Gesellschaften die Gunst der Stunde und verstärkten ihre Präsenz im Druckgewerbe erheblich. Dass sich diese Engagements für die Leasing-Branche lohnten ist auch daran zu erkennen, dass sie bei vielen ihrer Kunden von damals inzwischen bereits die Nachfolgemodelle installieren konnten.

Im Prinzip trifft das für die Druckbetriebe gesagte auch für die Einführung der neuen Bürotechniken in den verschiedensten Wirtschaftsbereichen ab dem Beginn der 1960er Jahre zu. Hier waren die Übergänge jedoch fließender und es waren nicht schlagartig ganze Branchen zu Neuinstallationen gezwungen. Das Mobilien-Leasing profitierte bis heute von der immer stärkeren Verbreitung mikroelektronischer Investitionsgüter in allen Bereichen der Wirtschaft und den damit tendenziell zunehmenden gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. Umgekehrt ist es in den vergangenen Jahren für die Immobilien-Leasing-Gesellschaften schwieriger geworden, gegen den bereits seit längerem anhaltenden Trend einer rückläufigen Bedeutung der Bauinvestitionen in der Wirtschaft und zuletzt gegen die restriktivere langfristige Kreditvergabe der Banken im Zusammenhang mit der Weltfinanzkrise sowie „Basel II und III“ aufzukommen. Wegen der gegenläufigen Entwicklungen von Mobilien- und Immobilien-Leasing empfiehlt es sich, die Leasing-Statistik nach diesen beiden Hauptbereichen zu unterteilen.

Der Anteil der neu vermieteten Anlagen an den Gesamtinvestitionen der Wirtschaft ohne Wohnungsbau, die sogenannte Leasing-Quote, lag im Jahre 2010 bei 14,3% (nach neuem Statistikgesetz). Wenn man diese Kennzahl getrennt für die Bereiche Bauten und Ausrüstungsinvestitionen darstellt zeigt sich, dass das Mobilien-Leasing einen wesentlich höheren Anteil (20,8%) an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen hat als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen der Unternehmen und des Staates (2,4%). Das liegt vor allem daran, dass es bei mobilen Investitionsgütern – mit Ausnahme der Kurzfristmiete (Renting) – neben dem Finanzierungsleasing sowie der Herstellervermietung und dem Hersteller-Leasing keine nennenswerten alternativen Formen der Anlagenmiete 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-Leasing-Gesellschaften.

Andererseits enthält das Aggregat „Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau“ als Messgröße für das Immobilien-Leasing einige Kategorien von Bauten, die bisher noch garnicht oder nur geringfügig für das Leasing oder vergleichbare Formen der Anlagenvermietung erschlossen sind bzw. sich auch nicht für eine Leasing-Finanzierung eignen. Das gilt vor allem für einige große Infrastrukturprojekte des Staates, wie Autobahnen, Straßen, Flughäfen, Bahnstrecken, Wasserwege und militärische Einrichtungen. Im privatwirtschaftlichen Bereich zählen hierzu verschiedene 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 Investitionen im Hochbau (reichlich zwei Drittel) 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 Leasing-Gesellschaften 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 einzelne Erfolge erzielen, der Marktanteil ist jedoch immer noch wesentlich geringer als in der Privatwirtschaft. Auf mittlere Frist könnte 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-Leasings und der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien zusammenfasst und sie an den gesamten gewerblichen Bauinvestitionen misst. Der so ermittelte

„Miet-Invest-Anteil³ hat bei Gewerbeimmobilien derzeit eine Größenordnung von 25 bis 30 %; er ist damit höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

2.6 Struktur der Leasing-Güter

Das heute so bedeutende Autoleasing war in den 1960er Jahren in Deutschland noch völlig unbekannt. Als 1962 die ersten Finanzierungsleasing-Gesellschaften auf dem Markt auftraten und damit eine Beschaffungsvariante für Wirtschaftsgüter institutionalisierten, das verschiedene Investitionsgüterhersteller als „Vermietung“ schon einige Jahre betrieben, war gerade die erste große Modernisierungswelle in den Büros im Gange. In fortschrittlichen Firmen lösten elektrische Schreibmaschinen die mechanischen ab und großvolumige Kopiergeräte sowie EDV-Anlagen zeugten vom Beginn einer technischen Revolution.

Bei den ersten beiden Leasing-Umfragen des ifo Instituts von 1962 und 1963 zeigte sich, dass insbesondere Datenverarbeitungsanlagen auf Miet- bzw. Leasingbasis eingesetzt wurden. So meldeten für das Jahr 1962 rund 65 % der befragten Industrieunternehmen, dass sie Datenverarbeitungsanlagen gemietet oder geleast haben. Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen erwiesen sich auch in der Folgezeit als Wegbereiter der gesamten Leasing-Branche, denn vielen Anwendern war das Risiko der schnellen technischen Obsoleszenz durch relativ rasche Generationswechsel bei diesen Geräten zu groß und auch die ziemlich hohen Preise für das neue Equipment machte vielen Kunden zu schaffen, weshalb sie häufig das Mieten dem Kauf vorzogen. Einige Hersteller hatten ihre Anlagen anfangs auch nur auf Miet- bzw. Leasingbasis angeboten.

Die in den Jahren 1969 und 1971 nochmals gestellte Frage nach den Leasingaufwendungen ergab, dass in der Industrie nach wie vor der größte Teil des Mietaufwandes auf Datenverarbeitungsanlagen entfiel.⁴ Die legendäre Kugelkopf-Schreibmaschine hatte daran – zumindest stückzahlenmäßig – einen beachtlichen Anteil. In den 1960er und den frühen 1970er Jahren wurde die neue Finanzierungs- und Investitionsalternative Leasing noch in erster Linie von großen Unternehmen und Behörden genutzt. Das lag vor allem an den damals bevorzugten Leasing-Gütern, wie hochpreisigen Büromaschinen und EDV-Anlagen sowie Großimmobilien. Derartige Investitionsprojekte kamen alleine schon wegen der Höhe ihrer Anschaffungskosten weniger für mittelständische Firmen in Frage, zudem war der Außendienst bei den meisten Leasing-Gesellschaften kaum auf die Belange kleiner und mittelgroßer Betriebe ausgerichtet.

Den Durchbruch bei den kleinen und mittleren Unternehmen – und damit eine beträchtliche Erhöhung des Marktanteils – schaffte das Leasing erst in den 1980er Jahren, als der PC sowie andere relativ niedrigpreisige Büromaschinen die Märkte eroberten. Seit damals haben zwar die Stückzahlen der Leasing-Verträge, die

3 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.

4 Vgl. Gerstenberge, W., Gaibinger, M., Mietaufwendungen in der Industrie und im Bauhauptgewerbe, in: ifo Schnelldienst 41/1971, S. 13 ff.

Büroausrüstungen betreffen, rasant zugenommen, die Leasing-Quote (Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen für Büromaschinen und EDV-Anlagen) ist jedoch seit 1983 tendenziell rückläufig.

In der ersten Hälfte der 1970er Jahre entfielen zwei Drittel des Leasing-Neugeschäfts auf Büromaschinen und EDV-Anlagen und nur etwa ein Zehntel auf Straßenfahrzeuge, die aber in den Folgejahren mächtig zulegten. Ab dem Jahr 1983 setzten sich die Straßenfahrzeuge mit gewaltigen Wachstumsraten an die Spitze des Leasinggeschäfts und verwiesen das Büroequipment auf den zweiten Platz, den es bis heute hält.

Allerdings muss bei der Beurteilung dieser Entwicklung beachtet werden, dass es einige Fakten gibt, die den Bedeutungsverlust des Leasings von Büroausstattungen überzeichnen. Vor allem ist zu berücksichtigen, dass bei EDV-Anlagen – im Gegensatz zu den meisten übrigen Investitionsgütern – die Preise für die Hardware seit Jahrzehnten rückläufig sind und Software-Produkte sowie Dienstleistungen seit dem Anfang der siebziger Jahre kaum noch zum kompletten Lieferumfang der Anlagen gehören, sondern getrennt berechnet werden (Unbundling). 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 sich ab 1995/96 dem Wert nach schwächer entwickelt als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen in dieser Produktgruppe. Ein großer Teil des Büro- und EDV-Equipments zählt heute zu den „Small Tickets“, das heißt 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 Leasing-Gesellschaften wegen der fixen Kosten pro Vertrag zunächst schwieriger geworden. Diese versuchten daher 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 Drittvertrieb, sich auf diesen Trend einzustellen. Diese Aktivitäten zeigten auch Wirkung.

Wegen der zentralen Bedeutung der Informationstechnik war es wichtig, sich dem anhaltenden Trend zu Small Tickets in diesem Produktsegment zu stellen, um hier auch weiterhin noch Wachstum erzielen zu können. Allerdings war hierfür ein Umdenken bei der Bonitätsprüfung der Leasing-Nehmer erforderlich. Die Prüfung musste auf Scoringsysteme übertragen und die Produktverwertungsabteilungen mussten deutlich aufgestockt werden, was in den USA bereits zuvor erfolgreich praktiziert wurde. Die herstellernahen Leasing-Gesellschaften waren hier freilich im Vorteil. Die EDV-Hersteller kennen sowohl den Markt für Neu- als auch für Gebrauchthardware bestens. Sie unterhalten zudem meist eine eigene Organisation, die sich ausschließlich mit der Verkaufsüberholung und Wiedervermarktung der gebrauchten Geräte befasst. Dies ist bei den immer häufiger abgeschlossenen Verträgen im Operating- Leasing (relativ kurzfristige Verträge einschließlich Wartung bzw. Service) besonders wichtig, denn der Leasing-Geber hat hier kein Andienungsrecht, er trägt also das volle Verwertungsrisiko.

Seit dem Ende der 1980er Jahre werden in Deutschland auch Software-Leasing-Verträge separat von den Hardwareverträgen angeboten. Dieses Marktsegment hat bisher zwar noch kein sehr großes Volumen erreicht, es wächst jedoch und bietet den Leasing-Gesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Die Autokonjunktur wurde 2009 mittels der Abwrackprämie künstlich beatmet, die ein boomendes Privatkundengeschäft nach sich zog. Immerhin schnellten die Neuzulassungen privater Halter um rund 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 noch eine Weile in verschiedenen Wirtschaftsbereichen zu beobachten, so auch in der Leasing-Branche. Gemessen an den Anschaffungswerten entwickelte sich das Pkw-Leasing mit Privatkunden (- 12%) zwar besser als das Mobilien-Leasing insgesamt, dafür brach das Geschäft mit Nutzfahrzeugen um 32% ein.

Die Zahl der neu verleaste Fahrzeuge pendelte in der Periode 2010/2011 um die Marke von 1,3 Mio. Stück. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik (inklusive private Zulassungen) beläuft sich der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment somit auf rund 35%. Wertmäßig entfielen fast 65% der Leasing-Investitionen auf Straßenfahrzeuge. Deren Anteil am Wert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe (Leasing-Quote) stellte sich auf rund 63%. Das heißt, dass das Leasing die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist. Den zweiten Platz unter den neu verleaste Gütern behaupteten die Maschinen für die Produktion. Ihr Anteil betrug zuletzt 12,5% der gesamten Leasing-Investitionen. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte. Maschinenbauerzeugnisse werden – gemessen an ihrem Marktvolumen – noch immer in relativ geringem Umfang geleast, wenngleich die Leasing-Gesellschaften in diesem Segment ab 2004 zweistellige Leasing-Quoten erreichten. In den vergangenen Jahren pendelte er sich bei 10% ein.

Der Computer- und Kommunikationsbereich zählt zwar heute nicht mehr zu den Wachstumstreibern, er ist aber noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Markt- und Preisvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasing-Gesellschaften. 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 Leasing-Investitionen. 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. Zuletzt konnten die Leasing-Investitionen in diesem Segment wieder etwas zulegen. Das ist angesichts der hier immer noch anhaltenden Preissenkungen ein ordentliches Ergebnis und zeigt auch die unterdurchschnittliche Konjunkturrempfindlichkeit dieser Produkte. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen belief sich auf rund 10%. Das Wachstum dieser Produktgruppe wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit vielen Jahren

rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall zwar an Tempo verliert, aber noch nicht beendet ist.

Seit dem Ende der 1980er Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren kontinuierlich und bietet den Leasing-Gesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren. Durch die neuen statistischen Abgrenzungen in der VGR verlor der Bereich Büro- und EDV-Equipment ab 1991 optisch an Bedeutung. Ab dem Jahr 2006 ist die Leasing-Quote hier relativ stabil und lag 2010 bei gut 12%. Die „sonstigen Ausrüstungsgüter“ einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter verzeichneten zuletzt einen Anteil an den gesamten Leasing-Investitionen von rund 8%, das bedeutet weiterhin Platz vier. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasing-Gütern, die auch recht unterschiedliche Entwicklungen aufweisen.

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

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

Auf Platz fünf finden sich Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude, gefolgt von Produktionsgebäuden, Lagerhallen, sonstige Bauten sowie die komplet-

ten Produktions- und Versorgungsanlagen mit zusammen etwa 2,5% Anteil. Die Bedeutung von Big Tickets, wie Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge für das Leasinggeschäft schwankt von Jahr zu Jahr beträchtlich, die Anteilswerte liegen zwischen 1 und 5%. Dieses Produktsegment hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Das Leasing von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen war in der Periode 2001/2002 eingebrochen. Dafür sorgten damals die geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen und die schwere Krise in der internationalen Luftfahrt. In den Jahren 2003 und 2004 nahmen dann die Leasing-Investitionen bei diesen Big Tickets wieder um 20 und 30% zu. 2005 und 2006 gab es kräftige Rückgänge. Im Jahr 2007 erlebte das Segment einen Boom mit einer Wachstumsrate von 69%, dem 2008 (-25%) und 2009 (-76%) wieder sehr hohe Geschäftseinbußen und 2010 erneut ein rasanter Aufschwung (+60%) folgten. Im Jahr 2011 sorgte die allgemeine Konjunkturerholung auch hier wieder für Wachstum.

2.7 Struktur der Leasing-Nehmer

Das Verarbeitende Gewerbe war über 30 Jahre lang das gewichtigste Kundensegment für die Leasing-Branche. Das hat sich bis heute nicht geändert, wenn auch der Anteil dieses Sektors an den gesamten Investitionen der Anlagenvermieter tendenziell zurückgegangen ist. Der Investitionsbedarf der Unternehmen in diesem Wirtschaftsbereich umfasst aber nicht nur Güter mit hohen Leasing-Anteilen, wie Straßenfahrzeuge, Büromaschinen oder EDV-Anlagen, sondern auch solche, die weniger häufig geleast werden, wie z. B. große Produktionsanlagen oder elektrotechnische Investitionsgüter. Außerdem ist im Verarbeitenden Gewerbe der Anteil der Großunternehmen am höchsten. Diese weisen zwar den höchsten Einschaltungsgrad beim Leasing auf, aber relativ niedrige Leasing-Quoten. Aus diesen Gründen hatte das Verarbeitende Gewerbe insgesamt auch nie die höchsten Leasing-Quoten unter den Wirtschaftsbereichen. Zudem wies die Quote von 1982 bis 1992 kaum signifikante Veränderungen auf, sie streute um die 12%-Marke, das heißt der Marktanteil des Leasings stagnierte hier nahezu. Danach hat sich die Quote allerdings fast stetig erhöht, und erreichte 2006 mit 21,1% ihren bisherigen Höhepunkt; 2010 lag sie bei 15,6%. Innerhalb des Verarbeitenden Gewerbes dominiert hinsichtlich des Leasingeinsatzes das Investitionsgütergewerbe, gefolgt vom Verbrauchsgüter-, Grundstoff- und Produktionsgüter- sowie dem Nahrungs- und Genussmittelgewerbe.

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 Leasing-Volumen von 4,6 auf 5,8%, der sich 2008 auf 5,4% reduzierte. Im Jahr 2009 gingen die Leasing-Engagements hier zwar um rund ein Fünftel zurück, der Anteil erhöhte sich jedoch geringfügig auf 5,5%. Dagegen fallen die selbst bilanzierten Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben inzwischen ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht. Die Bauwirtschaft fährt angesichts einer teils sehr volatilen Auftragslage seit geraumer Zeit konsequent ihre eigenen Investitionen zurück und bedient sich intensiv des Angebots von allen Arten von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasing-Quote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung ein.

Auf das Baugewerbe sind in den vergangenen Jahren zwar meist nur 4 bis 6 % der Gesamtinvestitionen der Leasing-Branche entfallen, seine Leasing-Quote stieg jedoch seit 1985 sehr zügig an und überschritt 1999 die 30 %-Marke. Seit 2001 weist das Baugewerbe die mit Abstand höchste Leasing-Quote aller Sektoren auf, aktuell liegt sie bei 75,9%. Dieses enorm hohe Niveau erscheint auf den ersten Blick unrealistisch. Um Fehlinterpretationen zu vermeiden, sollte man hier jedoch berücksichtigen, dass das Baugewerbe nur einen recht geringen Teil seines zur Produktion benötigten Equipments auch als Investitionen in den Bilanzen ausweist. Im Jahr 2009 betragen die eigenen Investitionen nach der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) nur noch 3,9 Mrd. Euro, also weniger als die Hälfte von 1995. Dadurch erscheint hier die Leasing-Quote sehr hoch. Von 1990 auf 1991 hatten sich die Investitionen des Baugewerbes im Wiedervereinigungsboom von 4 auf 8,1 Mrd. Euro verdoppelt und erreichten dann weitere drei Jahre ein Niveau zwischen 8 und 9 Mrd. Euro. In der folgenden hartnäckigen Flaute des Baugewerbes wurde diese Überinvestition zusammen mit den zu hohen Kapazitäten wieder abgebaut. Dieser Prozess zog sich bis zum Jahr 2005 hin. Er wurde begleitet von zahlreichen Konkursen, wodurch viele Gebrauchtmachines auf den Markt kamen. Neben dem mittel- bis langfristig orientierten Leasing bedienen sich rund 90 % der Bauunternehmen in erheblichem Umfang auch der Kurzfristmiete für den ad hoc- und Regionalbedarf auf den Baustellen.⁵ Die einschlägigen Vermietungsunternehmen greifen allerdings zum Teil ihrerseits auf das Leasing zurück, um die Maschinenmietparks zu finanzieren. All dies führt dazu, dass in den meisten Jahren die Mietzahlungen des Baugewerbes die bilanzierten Investitionen übertreffen.

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 Leasing-Gesellschaften platzierten zuletzt ein gutes Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich. Der Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbezweigen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Leasing-Gesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

Auf den Dienstleistungssektor entfallen seit 1983 mehr Investitionen als auf das Verarbeitende Gewerbe. Dies ist jedoch auch darauf zurückzuführen, dass hier von der amtlichen Statistik ein großer Teil der Investitionen von Leasing-Gesellschaft-

⁵ Städtler, A., „Vermietung beweglicher Sachen“, VR Branchen special Nr. 64 vom Juni 2011.

ten und anderen Vermietungsunternehmen nachgewiesen wird. Leider ist aus der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (VGR) nicht ersichtlich, wie hoch die hier eingestellten Investitionen der Leasing-Unternehmen sind. Zur Berechnung der Leasing-Quoten für den Dienstleistungssektor mussten daher als Referenzgröße die in der VGR ausgewiesenen Gesamtinvestitionen dieses Wirtschaftsbereichs herangezogen werden, also einschließlich der hier nachgewiesenen Mietanlagen. Mit der Revision und Umstellung der VGR wurde der Begriff Dienstleistungen neu gefasst. Dieses Aggregat ist jedoch so inhomogen, dass es sich für die Zwecke der Marktforschung nicht eignet. Es werden staatliche und private Dienstleister zusammengeworfen und insbesondere auch der Bereich Grundstücks- und Wohnungswesen hier subsummiert. Letzterer hat immerhin einen Anteil von zwei Dritteln am Aggregat „Grundstückswesen, Vermietung, sonstige wirtschaftliche Dienstleistungen“. Um diese Probleme zu eliminieren wurde hier der Bereich Dienstleistungen in der bisherigen Abgrenzung erhalten und auch die Banken und Versicherungen mit einbezogen. Die Investitionszahlen für diesen Wirtschaftsbereich lassen sich – mit kleinen Einschränkungen – aus Einzelangaben der VGR weiterhin generieren. Die so gebildete Zeitreihe ist für analytische Zwecke keineswegs wertlos. Man muss nur wissen, dass das Niveau der Leasing-Quoten hier deutlich zu niedrig ausgewiesen wird. Die teilweise dynamische Entwicklung dieser Leasing-Quote ist hingegen realistisch.

Die Leasing-Quote des Sektors Dienstleistungen hat sich – mit den Originalzahlen der VGR berechnet – im Zeitraum von 1995 bis 2005 mehr als verdoppelt, in den folgenden Jahren bewegte sie sich um die 12%-Marke. Wenn man von den VGR-Investitionen die Investitionen der Leasing-Gesellschaften (nach ifo Investitionstest) abzieht, beläuft sich die Quote aktuell auf rund 16% und liegt damit geringfügig höher als im Verarbeitenden Gewerbe.

Der Handel gehört zu den Wirtschaftsbereichen, die als Leasing-Kunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasing-Investitionen gelegentlich auch nach oben. 2007 nahmen die Leasingengagements des Handels sogar sprunghaft um über 25% zu, wodurch sein Anteil von 12,7 auf 15,3% hochschnellte. 2008 und 2009 reduzierten sich hier die Leasing-Investitionen jedoch wieder. Zuletzt erreichte er einen Anteil von rund 13%. Diese auffälligen Bewegungen werden teilweise durch das Immobilien-Leasing ausgelöst.

Der Handel hatte bis zum Jahr 2000 die höchste Leasing-Quote aller Kundengruppen der Leasing-Gesellschaften. In der Zeit von 1982 bis 1989 hatte sich die Quote nur geringfügig verändert. An den beträchtlichen Investitionen des Handels in den neuen Bundesländern konnten die Leasing-Gesellschaften nur teilweise partizipieren. Bei den dortigen Handelsimmobilien hatten Immobilienfonds, Bauträger, Vermögensverwaltungen und ähnliche Konkurrenten der Leasing-Gesellschaften hohe Marktanteile erreicht. Die höchste Leasing-Quote hat der Handel im Jahr 2007 mit 41,4% erreicht. Dies war jedoch ein von wenigen Großgeschäften geprägter Ausnahmewert, 2010 lag die Quote bei 28,4%.

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 Privatleasing

mit sehr attraktiven Mietkonditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen und erreichten damit damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11 % an den gesamten Leasing-Investitionen. 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 Privatleasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig. Im Jahr 2003 belebten sich die Geschäfte in diesem Segment merklich und 2004 sogar um über 20 %. 2005 war das Wachstum deutlich geringer. Im Jahr 2006 führten die Effekte im Vorfeld der Mehrwertsteuererhöhung von 2007 zu einem Rückgang des privaten Autoleasings. Mit einem unterdurchschnittlichen Wachstum (+ 3,9%), verminderte sich der Anteil dieses Marktsegments an den Leasing-Investitionen von 10,6 auf 10,5%. Im Jahr 2008 sorgte schließlich eine Expansion um 15% für einen Anteil von 12,2% und beförderte diese Kundengruppe auf Rang vier. Die Hersteller, die hier mit einem Marktanteil von über 90 % klar dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Autoleasing die Entwicklung dieser Leasingssparte maßgeblich.

In 2009 – dem Jahr der Abwrackprämie – profitierte das Privatleasing nicht davon, dass sich die privaten Autokäufe gegenüber dem Vorjahr fast verdoppelten. Die Sparte verlor wertmäßig sogar fast 12% gegenüber dem Vorjahr, bestritt damit aber gleichwohl 13,8% der Leasing-Investitionen. 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 (rund + 60%) als das Leasing, das fast um 30% rückläufig war.⁶

Das schwankungsanfällige Geschäft bei den Big Tickets trifft vor allem den Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung. Sein Anteil am Leasing-Portfolio der vergangenen Jahre bewegte sich um die 10%. Bahnen, Flugzeuge, Schiffe und Übertragungseinrichtungen sind für einige Leasing-Gesellschaften aber interessante Produkte.

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 Leasing-Quote. Aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen, machte der Staat in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bis vor einigen Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch und hielt über Jahrzehnte hinweg als Leasing-Kunde die rote Laterne. Seit dem Jahr 2003 nehmen seine Leasing-Investitionen indessen tendenziell zu, teilweise sogar sprunghaft. Dem enormen Wachstum von 2005, von über 60%, folgten 2006 und 2007 allerdings Rückgänge, wodurch der Anteil des Staates an den gesamten Investitionen der Leasing-Branche von 3,7 auf 2,8% zurückfiel. Ein Wachstum seiner Leasing-Investitionen von 35% sorgte 2008 für ein Ansteigen des Anteils auf 3,8%, aber schon 2009 fiel dieser wieder auf 2,8% zurück. Auslöser dieser starken Schwankungen sind vor allem sehr große

6 AKA, „Kennzahlen 2009“, Arbeitskreis der Banken und Leasing-Gesellschaften der Automobilwirtschaft online, April 2009.

Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien zeigt die Entwicklung eher nach oben. Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasing-Anteil nahezu. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßenbahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Diese rechtlich selbständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an den Leasing-Investitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staatsnaher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbzweck, wie etwa Forschungsinstitute, die in den letzten Jahren ebenfalls häufiger leasen.

Der Leasing-Anteil des primären Sektors der Wirtschaft, also der Energie- und Wasserversorgung, des Bergbaus sowie der Land- und Forstwirtschaft schwankt enorm, was zum Teil auch mit den sehr großvolumigen Anlagen zusammenhängt, die von den Versorgungsunternehmen installiert werden. Im Jahr 2000 erreichte er einen Wert von 4,7% und ging seit 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Danach blieb der Anteilswert stabil bei gut 2%. In den 1970er Jahren hielten diese Unternehmen sogar längere Zeit den dritten Platz in der Rangordnung der Leasing-Kunden. Danach hatte die Investitionstätigkeit, vor allem der Elektrizitätswirtschaft, infolge laufend nach unten korrigierter Energiebedarfsprognosen viel von ihrer Dynamik verloren, ja es wurden sogar Anlagen stillgelegt, zudem hielt die enorme Liquidität über die die Versorger verfügten deren Bedarf an Außenfinanzierungen in Grenzen. Das tangierte auch den Einsatz des Leasings im Versorgungssektor. Die Investitionen im Energiesektor werden nach dem Desaster von Fukushima im Jahr 2011 und der von der Bundesregierung beschlossenen Energiewende enorm zunehmen. Da es sich bei den dadurch induzierten neuen Anlagen vornehmlich um dezentrale Projekte handeln wird, kommen auch Investoren außerhalb der traditionellen Versorger in Frage. Verschiedene Leasing-Gesellschaften haben die Chance schon ergriffen und entsprechende Abteilungen mit einschlägiger Expertise eingerichtet.

3 50 Jahre ifo Leasing-Forschung

Zu Beginn der 1970er Jahre fand man im ifo Institut im Rahmen seiner Investitionsforschung ein merkwürdiges Paradoxon: Vor allem im Investitionstest des Einzelhandels gab es zahlreiche Großunternehmen, die kräftig zunehmende Umsätze, Beschäftigtenzahlen und Geschäftsflächen meldeten, aber zugleich stagnierende oder rückläufige Investitionen auswiesen. Eine telefonische Rückfrageaktion konnte diesen scheinbaren Widerspruch aufklären. Es stellte sich heraus, dass besonders die stark expandierenden Unternehmen in erheblichem Umfang auf dem Wege des Leasings investierten. Da Mietanlagen in der Bilanz des Nutzers bis auf wenige Ausnahmen nicht erscheinen, führt die Entscheidung eines Unternehmens, eine Anlage zu mieten statt zu kaufen, zunächst zu einer Bilanzverkürzung.

Sowohl die vertikale Eigenkapitalquote (Eigenkapital zu Bilanzsumme) als auch die horizontale Eigenkapitalquote (Eigenkapital zu Anlagevermögen) „verbessern“ sich.

Wegen der raschen Verbreitung der Anlagenmiete ab dem Beginn der 1970er Jahre haben die Leasingeffekte in den Bilanzen der Unternehmen zu beträchtlichen Verzerrungen in der sektoralen Investoren- und Anlagevermögensrechnung geführt.⁷ Dies ist zuerst im ifo Investitionstest des Einzelhandels aufgefallen.⁸ Es stellte sich daher die Frage, wie sich die Leasing-Investitionen am besten erfassen lassen. Die Möglichkeit, die Nutzer zu befragen schied aus, weil das ifo Institut nur in einem Teil der Wirtschaftsbereiche einen Investitionstest durchführte und auch mit Verständnisschwierigkeiten zu rechnen war. Als Alternative kam daher nur die Befragung der Leasing-Gesellschaften in Frage. Im Jahr 1976 hat das ifo Institut Kontakt zum noch jungen Bundesverband Deutscher Leasing-Gesellschaften, dem Vorgängerverband des heutigen BDL, in Köln aufgenommen, der damals 31 Mitglieder mit einem Neugeschäft von zusammen 4,8 Mrd. DM zählte. Der Verband suchte damals gerade selbst nach einem Informationssystem für die Branche. Die Gespräche mit dem Präsidenten Hans Kuschel und dem Geschäftsführer Hans-Joachim Spittler führten daher ziemlich schnell zum Erfolg. Nachdem auf der BDL-Tagung in Travemünde einige kritische Fragen von Dr. Albrecht Dietz durch das ifo Institut zufriedenstellend beantwortet werden konnten, wurde 1977 im Rahmen des ifo Investitionstests eine jährliche Umfrage in der Leasing-Branche eingeführt.⁹ Die damals im Verband noch nicht vertretenen herstellerabhängigen und kleinen (unter 1 Mio. DM Eigenkapital) Leasing-Gesellschaften waren von Anfang an im ifo Berichtskreis vertreten. Die Befragung sollte Aufschluss über den Umfang und die Struktur der Investitionen von Unternehmen bzw. Unternehmensteilen geben, die sich mit der Vermietung von mobilen und immobilien Wirtschaftsgütern befassen. Der Sektor Anlagenvermietung wurde funktional abgegrenzt und zwei Kategorien von Vermietungsgesellschaften gebildet:

- Herstellerunabhängige Vermieter mit Betätigungsschwerpunkt in der mittel- und langfristigen Vermietung von Wirtschaftsgütern (ohne Wohnungen), insbesondere Leasingtöchter von Banken und mittelständische Leasing-Gesellschaften.
- Herstellerabhängige bzw. markengebundene Vermieter, meist Tochtergesellschaften von Konzernen mit Betätigungsschwerpunkt in anderen Wirtschaftssektoren (Industrie, Handel, Importeure), deren Vermietgeschäft aber zumindest auf Teilmärkten der Anlagenvermietung von Bedeutung ist (Herstellervermietung und -Leasing). Hierzu zählen auch organisatorisch und rechtlich selbständige, aber herstellerabhängige Leasing-Gesellschaften, deren Geschäftspolitik von den Interessen des Produktherstellers beeinflusst werden kann.

7 Vgl. Städtler, A., Wachstumstempo der Leasing-Branche wird zum Problem für die Statistiker, in: Handelsblatt vom 31. Oktober 1984, S. B1.

8 Vgl. Städtler, A., Investitionsentwicklung durch Anlagenmiete stark unterzeichnet, in: ifo Schnelldienst 21/1983, S. 10.

9 Vgl. Städtler, A., Wachstumsbranche Leasing, in: ifo Schnelldienst 2/1979. Ab 1979 jährlich ein Leasingreport.

Unberücksichtigt blieben Firmen, die die kurzfristige Vermietung von Ausrüstungsgütern (z.B. Fahrzeuge) betreiben sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Vermögensverwaltungen und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien vermieten.

Das Fragenprogramm für die neue ifo Erhebung wurde zusammen mit dem Verband sowie einigen Leasing-Gesellschaften entwickelt und enthielt folgende Positionen: Die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasing-Gesellschaften für zwei ex post-Jahre sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren. Außerdem die effektiven Anschaffungswerten und die Buchwerte der noch vermieteten Objekte. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den erwarteten Bilanzzugängen für das laufende Jahr. Der Fragebogen ist bis heute nahezu unverändert geblieben. Später wurde lediglich eine ergänzende Sonderfrage nach den Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge aufgenommen und einige Veränderungen in der Nomenklatur der amtlichen Statistik berücksichtigt.

Die Ergebnisse der ersten Umfrage fanden die Zustimmung des Verbandes und mit den Resultaten der zweiten Leasing-Erhebung ist der Verband dann bereits in die Öffentlichkeit gegangen. Am 7. Dezember 1978 fand in Hamburg die erste Pressekonferenz statt, zu der auch das ifo Institut geladen war. Der Vorsitzende des Öffentlichkeitsausschusses des Verbandes war damals Hans Joachim Hahn. Das Presseecho in Dutzenden von Zeitungen war bemerkenswert. Das Badische Tagblatt titelte „Leasing – eine wenig bekannte Wachstumsbranche“ und das Main-Echo schrieb „Leasing-Geschäft vor einer großen Zukunft?“. Wenige Wochen später erschien im ifo Schnelldienst der erste Leasingreport mit dem Titel „Wachstumsbranche Leasing“.¹⁰ Dieser Titel erwies sich als zutreffende Prognose für die kommenden Jahrzehnte. Im Dezember 2002 lud der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen in Frankfurt zu seiner 25. Pressekonferenz unter Leitung seines Präsidenten Horst-Günther Schulz ein. Auch diese Veranstaltung wurde in der Wirtschafts- und Tagespresse umfassend gewürdigt. Die Überschrift im Handelsblatt lautete „Leasing-Branche schlägt Alarm“; der Artikel befasste sich mit den Sorgen der Leasing-Gesellschaften um die Investitionskonjunktur in Deutschland und damit auch für das eigene Geschäft infolge der Steuerpläne der damaligen Bundesregierung.

3.1 Eine statistische Goldgrube

Die Leasing-Gesellschaften geben im ifo Investitionstest an, in welche Sektoren der Wirtschaft die gemieteten Anlagegüter gegangen sind. In der ifo Investorenrechnung nach dem Benutzerkonzept werden die selbstbilanzierten mit den geleasten Investitionen zusammengeführt. Dadurch kann man erkennen, wie der Umfang der in einem Sektor tatsächlich eingesetzten Investitionsgüter ist.¹¹ Dies ist bei-

¹⁰ Vgl. Städtler, A., Wachstumsbranche Leasing, in: ifo Schnelldienst 2/1979.

¹¹ Vgl. Gerstenberger, W., (mit Hummel, M.; Vogler-Ludwig, K.) Sektorale Kapitalbildung in der deutschen Wirtschaft nach dem Eigentümer- und Benutzerkonzept: Investitionen, Anlagevermögen und Kapitalnutzungspreise nach Wirtschaftszweigen und Gütergruppen. ifo Studien zur Strukturforchung 12, München 1989.

spielsweise für die Strukturforschung und die Investitionsgüter-Marktforschung unabdingbar. In den Wirtschaftsbereichen, die die Anlagenmiete besonders häufig als Finanzierungsmittel einsetzen, also Handel, Baugewerbe, Dienstleistungen und Verarbeitendes Gewerbe, entwickeln sich die Mietinvestitionen wesentlich dynamischer als die selbstbilanzierten Anlagenkäufe. Die Intensität des Einsatzes von Leasing und anderen Formen der Anlagenmiete lässt sich anhand von Leasing-Quoten (Anteil der Mietinvestitionen an den bilanzierten Anlagenkäufen) messen. In den genannten Sektoren liegen diese Werte heute zwischen knapp 16% (Verarbeitendes Gewerbe), rund 28% (Handel) und 62% (Baugewerbe).

Die Gefahr, dass auch in anderen Bereichen der Wirtschaft wegen der Leasingeffekte „Investitionslücken“ analysiert werden, wo de facto keine existieren, wurde von Jahr zu Jahr größer. Hierzu zählen z.B. der Sektor Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie verschiedene Branchen im Bereich der unternehmensnahen Dienstleistungen. Die hier „fehlenden“ Anlagenzugänge bescherten indes dem Sektor „Sonstige Dienstleistungen“, dem die meisten Anlagenvermieter statistisch zugeordnet werden, eine bis heute dynamische Investitionsentwicklung.

Als wichtiger Datenfundus für verschiedene Anwendungen – insbesondere in der Investitionsgüter-Marktforschung – haben sich auch die Angaben der Leasing-Gesellschaften zur Verteilung ihres Neugeschäfts auf zwölf Gütergruppen erwiesen. Für die wichtigsten Wirtschaftsgüter berechnet das ifo Institut im Auftrag des BDL Zeitreihen zur Entwicklung spezieller Leasing-Quoten. In den vergangenen Jahrzehnten konnte das ifo Institut für zahlreiche private und öffentliche Auftraggeber, auf der Basis der in den Leasing-Umfragen ermittelten Daten, diverse Forschungsarbeiten durchführen. Immerhin reichen die verfügbaren Zeitreihen bis 1962, dem Gründungsjahr der ersten institutionellen Leasing-Gesellschaften in Deutschland zurück.

3.2 Konjunkturtest Leasing

Die zeitnahe Diagnose der Branchensituation und die Darstellung der kurzfristigen Entwicklungsaussichten wurden mit der zunehmenden Marktdurchdringung auch für die deutschen Leasing-Gesellschaften immer wichtiger. Das Präsidium des Bundesverbands Deutscher Leasing-Gesellschaften (seit 2001 mit dem IDL zum Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, BDL, vereint) hatte sich deshalb 1997 für die Einbeziehung der Leasing-Unternehmen in den Konjunkturtest des ifo Instituts ausgesprochen. Der Fragebogen wurde erstmals zum Ende des ersten Quartals 1998 – zusammen mit der vierteljährlichen Verbandserhebung – verschickt. Die beiden qualitativen Fragen „aktuelle Geschäftslage und Geschäftserwartungen“ wurden vom Verband bereits seit 1990 regelmäßig erfragt; beide Variablen wurden vom ifo Institut neu gewichtet und in das Geschäftsklima mit integriert. Die erfassten Mobilien-Leasing-Unternehmen repräsentieren den Markt zu etwas mehr als 80%. Bei der Aggregation der Einzelangaben des ifo Konjunkturtests wurde darauf geachtet, dass die befragten Unternehmen das Ergebnis nur mit dem Prozentsatz beeinflussen, das dem jeweiligen Volumenanteil entspricht (Gewichtung nach den Anschaffungswerten der Objekte).

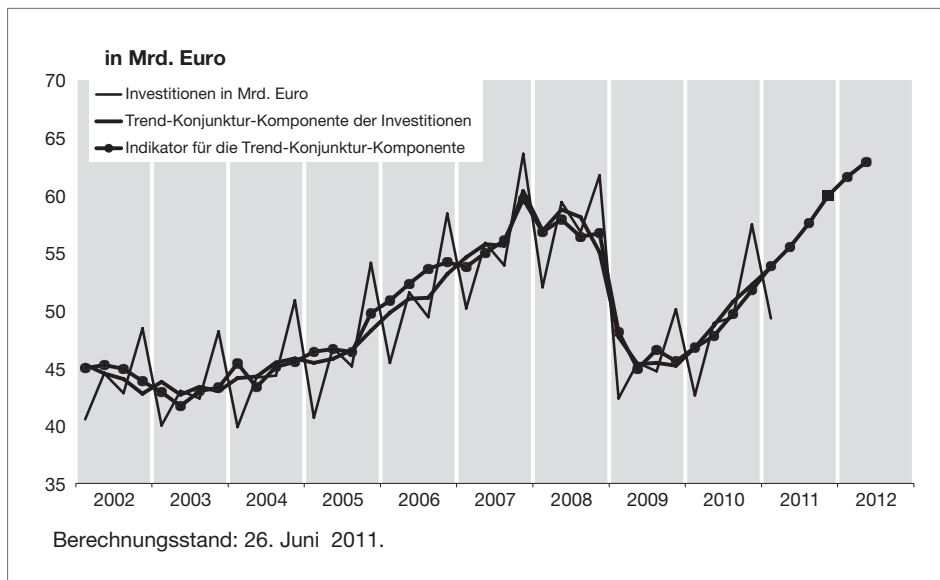
Neben dem jährlichen ifo Investitionstest wird also seit 1998 in enger Zusammenarbeit mit dem Verband auch ein Konjunkturtest in der Leasing-Branche durchgeführt. Dessen Ergebnisse ermöglichen nicht nur einen Ausblick auf die Entwicklung des Leasinggeschäfts in den folgenden sechs Monaten, sondern dienen auch als Input für den neu geschaffenen Indikator für die Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland. Der Konjunkturtest Leasing ist nun auch Bestandteil des ifo Geschäftsklimaindex für den Dienstleistungssektor.

3.3 Leasing-Investitionsindikator

Die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen sind nach wie vor der wichtigste Indikator für die Geschäftsentwicklung der Leasing-Branche. Aus den Unternehmensbefragungen im Mobilen-Leasing wurde nun erstmals versucht, aussagefähige Indikatoren für die Prognose der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen zu konstruieren. Als geeignete Quelle erwiesen sich auf den ersten Blick die Geschäftslageurteile der Leasing-Gesellschaften im ifo Konjunkturtest. Die Korrelation zwischen den beiden Variablen ist verblüffend eng, am aktuellen Rand weichen die Konjunkturtestergebnisse jedoch immer wieder von den vorläufigen amtlichen Zahlen – die allerdings auch regelmäßig revidiert werden – ab. Bisher hat sich indessen der Leasingindikator oft als zuverlässiger erwiesen. Dies ist vierteljährlich im ifo Schnelldienst und auf der Homepage des BDL nachzulesen. Aus diesem Grund experimentiert das Statistische Bundesamt inzwischen auch mit dem Leasingindikator ebenso wie die Deutsche Bundesbank. Die Wirtschafts Woche setzt seit 2002 das Geschäftsklima Leasing als „Investitionsklimaindex“ vierteljährlich bei seiner Konjunkturberichterstattung ein.

Diesem Indikator verdanken wir auch die erfreuliche Erkenntnis, dass zum Zeitpunkt der Feierlichkeiten anlässlich des 50. Leasing-Jubiläums – April 2012 – das Investitionsbarometer äußerst angenehme Werte anzeigen wird. Es ist mit zweistelligen Wachstumsraten bei den für die Branche so wichtigen Ausrüstungsinvestitionen zu rechnen (*Abbildung 2*).

Abbildung 2: Ausrüstungsinvestitionen auch 2012 deutlich aufwärts gerichtet



Quelle: ifo Konjunkturtest Dienstleistungen; Statistisches Bundesamt, Berechnungen des ifo Instituts.

Die statistisch analytischen Instrumente, die das ifo Institut in den vergangenen Jahrzehnten zusammen mit dem BDL und seinem Vorgängerverband entwickelt hat sind weltweit einmalig. Nirgendwo sonst sind die Strukturen und der Geschäftsverlauf des Leasings so ausführlich, aktuell und präzise beschrieben wie in Deutschland. Der Dank für das Erreichte gilt in erster Linie denjenigen Leasing-Gesellschaften, die durch ihre stetige Teilnahme an den verschiedenen Erhebungen und ihren profunden Rat diesen Erfolg erst möglich gemacht haben und tatkräftigen Vorständen des Verbandes, wie beispielsweise Prof. Albrecht Dietz, der auch jahrelang Mitglied des Kuratoriums des ifo Instituts war. Anlässlich des 25. Jubiläums der Leasing-Branche im April 1988 trug er Folgendes auf einer Pressekonferenz vor: „Die Branche verfügt über ein enormes Basisdaten-Material und die Zusammenarbeit mit dem ifo Institut reicht schon ins zweite Jahrzehnt. Wir sollten diese Zusammenarbeit im Sinne einer zu intensivierenden Marktforschung neu ordnen und ausbauen.“

Die gemeinsame Aufgabe von BDL und ifo Institut in der nächsten Zeit wird sein, die vielfältigen Informationen, die zur Entwicklung des Leasings in Deutschland vorliegen benutzerfreundlich aufzubereiten und zu strukturieren.

4 Aktuelle Entwicklung und Perspektiven

Die Dynamik der wirtschaftlichen Aktivität hat zwar 2011 im Verlauf in Deutschland ein wenig nachgelassen, weil die temporär wirksamen Faktoren, wie die expansiven geld- und finanzpolitischen Maßnahmen an Bedeutung verloren und auch die

Exporte schwächer expandierten. Mit einem BIP-Wachstum von rund 3% steht die deutsche Wirtschaft aber im internationalen Vergleich blendend da. Die Volkswirte der OECD prophezeien Deutschland sogar ein Dauerwachstum.¹² Diese erfreulichen Aussichten beflügelten auch die Investitionsbereitschaft der Unternehmen. Der robuste Aufwärtstrend hielt im Jahr 2011 an. Der ifo/BDL Investitionsindikator signalisierte schon im Frühjahr einen nominalen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen einschließlich der sonstigen Anlagen von immerhin etwa 14%, also ein noch höheres Plus als 2010.

An dem dynamischen Wachstum der Investitionsausgaben in 2011 dürften die Leasing-Gesellschaften voll partizipieren, da die im Jahr 2010 aufgetretenen Bremsfaktoren für die Branche 2011 weitgehend wegfielen und Refinanzierungsprobleme die Geschäftsentwicklung kaum noch belasteten.

Wegen voll ausgelasteter Produktionskapazitäten schlugen auch nicht wenige Investitionsgüter, die bereits 2010 bestellt wurden, aber wegen langer Lieferfristen erst 2011 zu Buche. Auch zuletzt war die Lieferzeit für verschiedene Pkw noch recht lang. Für das Jahr 2011 ist mit einem Anstieg der Pkw-Neuzulassungen um bis zu 10% zu rechnen, was vor allem auf das Konto der gewerblichen Kunden geht. Elektroautos sind daran allerdings noch in sehr geringer Zahl beteiligt, sie sind aber ein Hoffnungsträger für die Leasing-Branche auf mittlere Sicht. Der Verband der Automobilindustrie (VDA) geht davon aus, dass der „Hochlauf“ von Autos mit alternativen Antrieben erst in den Jahren 2013 bis 2015 sichtbar werde.¹³ Bis 2013 wollen 23 Hersteller in die Serienproduktion von Elektromobilen einsteigen.¹⁴ Immerhin zeigen aber einige deutsche Hersteller mit Kleinserien von Elektroautos, die sie per Leasing oder Miete in einigen Ballungsräumen weltweit auf die Straße gebracht haben schon jetzt Flagge, und zeigen wohin die Reise demnächst gehen wird. Die Bundesregierung will dafür sorgen, dass Deutschland ein Leitmarkt für Elektromobilität wird und dafür auch Fördermittel bereitstellen; im Jahr 2020 sollen 1 Mio. Elektrofahrzeuge auf deutschen Straßen fahren.

Nach 50 Jahren Geschäftstätigkeit in Deutschland trifft die Leasing-Branche wieder auf ein herausziehendes neues Technikzeitalter, dessen Name noch nicht feststeht, aber wie in der Zeit nach der Gründung der ersten Gesellschaften große Chancen eröffnet. Denn auch bei der durch neue Energie erzeugende und sparende Technologien, eventuell auch durch die Nanotechnologie getriebenen Investitionswelle werden die Leasing-Gesellschaften wieder einmal gefragte Experten bei der Markteinführung neuer Produkte sein, die im Gefolge knapper und teurerer Energieressourcen in großer Zahl geordert werden. Das sind neben neuen Generationen von Straßenfahrzeugen insbesondere Anlagen zur Energieerzeugung aus nachwachsenden Rohstoffen, Maschinen und Elektroanlagen. Auch früher wurden ja schon neue Technologien maßgeblich via Leasing verbreitet, beispielsweise Großcomputer, Kopiermaschinen, Druckmaschinen (Foto- und Lichtsatz), neue

12 O.V., „OECD prophezeit Deutschland Dauerwachstum“, Manager Magazin online, 18. November 2010.

13 Fromm, T., „Im Rausch der Geschwindigkeit“, Süddeutsche Zeitung vom 3. Dezember 2010, 25.

14 O.V., „Infineon hofft auf Ökoautos“, Süddeutsche Zeitung vom 14. Oktober 2009, 24.

Technik zur Reindustrialisierung Ostdeutschlands sowie Großgeräte der Medizintechnik. Für eine Finanzierung durch Banken kommen neue Produkte mit rascher technischer Obsoleszenz und schwer einschätzbarer technischer Reife weniger in Frage, es sei denn, es handelt sich bei den Banken um einen Ableger von Herstellern. Im Jahr 2010 hat ein deutscher Elektrokonzern eine eigene Großbank gegründet, um so „Kredite im Rahmen von Projekt- und Investitionsfinanzierungen anbieten zu können und damit die Absatzfinanzierung nachhaltig zu unterstützen“.¹⁵

Dieses äußerst positive Szenario für Konjunktur und Investitionen hat das Wirtschaftsmagazin Capital in seiner Dezember-Ausgabe von 2010 dazu veranlasst, „Das Deutsche Jahrzehnt“ auszurufen. Viele andere stimmten in diesen Chor ein, nachdem das Statistische Bundesamt für das erste Quartal 2011 ein noch stärkeres Wachstum bekanntgab als selbst von Optimisten erhofft worden war. Die allgemeine Freude kann allerdings noch getrübt werden, wenn die Konjunkturprobleme in wichtigen Zielländern der deutschen Exporteure, die weltweit begonnenen fiskalischen Konsolidierungen oder die neuerlichen Zuspitzungen der Finanz- und Schuldenkrise in den USA oder Europa den deutschen Höhenflug spürbar dämpfen sollten.

Speziell für die Leasing-Branche ist es existenziell wichtig, dass die Belastung durch Maßnahmen der Politik, wie in den vergangenen Jahren, sich künftig in Grenzen hält. Denn 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 eine gefährlicher Wirkung entfaltet. Eine überbordende bürokratische Belastung und damit einhergehende zusätzliche Kosten haben etliche mittelständische Unternehmen dazu veranlasst, die Branche zu verlassen. Diese waren häufig auf bestimmte Investitionsgüter, einzelne Branchen oder regionale Märkte spezialisiert. Ihren Kunden aus dem mittelständischen Gewerbe stehen sie als Geschäftspartner nun nicht mehr zur Verfügung und können so auch nicht mehr an der zu erwartenden günstigen Marktentwicklung teilnehmen.

Die Begründungen für das bürokratische Reglement, dem die Leasing-Branche 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. Für 2011 wurde bereits die nächste teuere Reglementierung avisiert. Das „International Accounting Standards Board“, kurz IASB, hat den Entwurf eines völlig neuen Standards zur Bilanzierung – auch für das Leasing – herausgegeben und sich in der Diskussion des Entwurfs bisher als ziemlich beratungsresistent erwiesen. Der IASB stellt die International Financial Reporting Standards (IFRS) auf, die in der EU für Konzernabschlüsse börsennotierter Firmen verbindlich sind. Selbst die Wirtschaftsprüfer, denen die neuen

¹⁵ O.V., „Siemens gründet eigene Großbank“, Focus Money online vom 7. Dezember 2010.

Standards eine beachtliche Sonderkonjunktur bescheren dürften, sehen das neue Reglement äußerst kritisch.¹⁶ Das Handelsblatt schrieb hierzu: „Die neuen Vorschläge zur Rechnungslegung sind aufwendig, teuer – und aus deutscher Sicht völlig unsinnig“.¹⁷

Wie schon in der Vergangenheit hat das Leasing hingegen auch künftig vom Markt nichts zu fürchten, denn es sind keine Anzeichen zu erkennen, die darauf hindeuten würden, dass die Leasing-Gesellschaften nicht weiterhin rasch und mit Elan auf Veränderungen des Umfelds und der Technologien reagieren würden.

Eine Herausforderung stellt die sich abzeichnende Veränderung des Mobilitätsverhaltens weiter Teile der Bevölkerung dar. Die Zahl der jährlichen Neuzulassungen von Pkw, insbesondere von privaten Haltern, dürfte sich auf mittlere Frist kaum noch steigern lassen, zudem sind Downsizing-Tendenzen zu erwarten.¹⁸ Zugleich dürfte aber der Anteil aller Arten von Vermietung in diesem Marktsegment deutlich zunehmen.

Die Anschaffung eines eigenen Autos ist für eine wachsende Zahl junger Menschen – vor allem in den Städten – keine Selbstverständlichkeit mehr. Laut ADAC ist in Großstädten wie Berlin (59%) oder Hamburg (66%) der Anteil der Haushalte, die über einen eigenen Wagen verfügen heute schon wesentlich geringer als im Bundesdurchschnitt (83%). Die hohen Kraftstoffpreise, die Parkraumbewirtschaftung und die Umweltdiskussion führen tendenziell zu einem Umdenken der privaten Fahrzeughalter. Für diejenigen, die nicht nur auf das öffentliche Verkehrsangebot oder das Fahrrad setzen wollen, geht der Trend offenbar dahin, kleine und sparsame Autos zu kaufen, die für den weit überwiegenden Teil der Nutzung passend und ausreichend sind oder gar keinen eigenen Pkw anzuschaffen. Zu besonderen Anlässen, wie Urlaub, Umzug, Repräsentation oder Familienfesten, werden dann geeignete Fahrzeuge auf Zeit angemietet. Vor allem für Privatkunden kommt nicht nur die klassische Autovermietung in Frage, sondern auch das Carsharing.

Für die Fahrzeugindustrie ist diese Entwicklung natürlich eine große Herausforderung, deshalb versuchen nun immer mehr Hersteller mit neuen Mietmodellen Erkenntnisse über das Nutzungsverhalten von „Zero-car households“ zu gewinnen sowie den Kontakt zu dieser potenziellen Kundengruppe zu halten und die entsprechende Wertschöpfung nicht anderen Anbietern zu überlassen. Das zunächst vor allem für Privatkunden konzipierte Carsharing gibt es auch in Deutschland schon länger, es hatte aber bisher keine große Dynamik aufzuweisen und galt eher als Modell für Anhänger alternativer Lebensweisen. Inzwischen haben sich sowohl die großen traditionellen Autovermieter als auch etliche Fahrzeughersteller diesem Segment zugewandt. Mit innovativen Mobilitätsangeboten soll in Städten eine Ergänzung zu öffentlichen und privaten Verkehrsmitteln geschaffen werden. In mehreren Städten wurden mit Erfolg neuartige Mietmodelle getestet, die einer-

16 O. V., IDW-Chef: „Mehr Rechenschaft ablegen“, Handelsblatt vom 21. September 2010, 19.

17 Hennes, M. und Metzger, S., „Der unbekannte Feind aus London“, Handelsblatt vom 21. September 2010, 18.

18 Locksches, K., „Immer weniger junge Menschen besitzen ein Auto,“ Welt online vom 13. Juni 2011.

seits auf den Mobilitätsbedarf junger und preisbewusster europäischer Großstädter zugeschnitten sind und sich andererseits zunehmend auch auf gewerbliche Nutzer ausrichten. Es sind laufend Neugründungen zu beobachten.

Die modernen Carsharing-Modelle begrenzen, im Gegensatz zu den herkömmlichen, den Aktionsradius zwar meist auf das jeweilige Stadtgebiet und stehen damit nur teilweise in Konkurrenz zu den traditionellen mittelständischen Anbietern, die ein Komplettangebot vorweisen. Da es sich bei den Konkurrenten um große und kapitalstarke Autohersteller mit Kooperationspartnern aus dem Kreis der Marktführer im Auto-Renting handelt, wird der Wettbewerbsdruck damit dennoch erhöht. Diese Angebote haben sich mittlerweile in beschränktem Umfang zur Konkurrenz von etablierten Mietwagenfirmen, aber bisher kaum zum Leasing entwickelt.

Wegen der enormen Bedeutung, die Straßenfahrzeuge für das Neugeschäft vieler Leasing-Gesellschaften haben, ist es für die Branche eine strategische Herausforderung geeignete Modelle für die neue Mobilität zu finden. Bisher gibt es nur wenige Anbieter, die sowohl das Leasing als auch das Renting betreiben, das könnte sich aber ändern.

