



Rede des Präsidenten Kai Ostermann, Pressegespräch des BDL, 4. Dezember 2019

– *Es gilt das gesprochene Wort* –

Sehr geehrte Damen und Herren,

auch von meiner Seite ein herzliches Willkommen zum Pressegespräch des BDL.

Auf folgende Schwerpunkte möchten wir heute eingehen:

- die Entwicklung des Leasing-Marktes 2019,
- die Bedeutung der Leasing-Branche bei der Realisierung von grünen Investitionen,
- unsere Forderungen an die Wirtschafts- und Finanzpolitik zur Stärkung des Investitionsstandorts Deutschland.

Zunächst geben wir Ihnen einen kurzen Überblick, danach ist Zeit für Ihre Fragen und Diskussionen.

Chart 1 Gesamtwirtschaftliche Investitionen

Beginnen wir zunächst mit der konjunkturellen Entwicklung und den gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Nach einer langjährigen Aufschwungphase hat sich in diesem Jahr die Konjunktur abgekühlt. Die deutsche Wirtschaft befindet sich im Abschwung. Besonders betroffen ist die Industrie, deren Produktion seit über einem Jahr rückläufig ist. Zwar schrammte im dritten Quartal die Wirtschaft an einer technischen Rezession vorbei und im November hat sich die Stimmung etwas aufgehellt, aber eine wirkliche Trendwende ist nicht in Sicht. Die Gefahren sind noch nicht gebannt: Handelskonflikte, Protektionismus, die Unberechenbarkeit der Vorgänge in London sowie weiterhin bestehende globale Unsicherheiten schwächen die Exportindustrie. Gestützt wird die Konjunktur derzeit von einer noch immer stabilen Binnennachfrage und einer starken Bauwirtschaft. Es ist schwer zu sagen, ob es bei einer kleinen Delle bleibt oder wir am Anfang einer Krise vielleicht größeren Ausmaßes stehen. Eine dynamische Erholung sollte man aber nicht erwarten

Die Unternehmen in Deutschland sind einerseits mit instabilen internationalen Rahmenbedingungen und andererseits mit branchenspezifischen Transformationsprozessen konfrontiert. Angesichts dieser Unsicherheiten fahren die Unternehmen ihre Investitionen zurück. Die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen werden im laufenden Jahr nach Schätzungen des ifo Instituts um 1,8 Prozent wachsen – was vor allem auf die hohe Nachfrage nach gewerblich genutzten Fahrzeugen und auf die Investitionstätigkeit des Staates zu Jahresbeginn zurückzuführen ist. Sorgen bereiten vor allem die Unternehmensinvestitionen, die laut Gemeinschaftsdiagnose der Wirtschaftsforschungsinstitute im zweiten Halbjahr rückläufig sind.



Am Standort Deutschland investieren Unternehmen zu wenig. Investitionen sind jedoch der Schlüssel für Wachstum, Beschäftigung und damit für Wohlstand. Deutschland benötigt daher dringender denn je eine Investitionsoffensive. Wir brauchen eine funktionierende Infrastruktur: der Staat muss stärker in Straßen, Schienen, Schulen, Digital- und Stromnetze investieren und die Rahmenbedingungen so setzen, dass es für die Privatwirtschaft attraktiv ist, in diesen Bereichen tätig zu werden. Die Erhöhung der staatlichen Investitionen für 2020 um 10 Prozent ist ein guter Schritt, aber Geld ist nicht immer das Problem. So werden viele Mittel nicht abgerufen, weil es lange Genehmigungsverfahren und zu wenig Planungskapazitäten in Behörden gibt.

Entscheidend wird sein, stärker als bisher Anreize für mehr Unternehmensinvestitionen am Standort zu setzen und Investitionshemmnisse zu beseitigen. Sonst besteht die Gefahr, dass Deutschland im internationalen Wettbewerb abgehängt wird.

Auch Bundeswirtschaftsminister Peter Altmaier weist auf die Dringlichkeit zum Handeln hin. Seine Mittelstandsstrategie und auch seine vergangenen Freitag vorgestellte Industriestrategie 2030 beinhalten eine Reihe sinnvoller Maßnahmen, um den Standort Deutschland zu stärken. Ich nenne hier exemplarisch das Vorhaben einer umfassenden Unternehmenssteuerreform, u.a. mit der Senkung der Steuerbelastung einbehaltener Unternehmensgewinne auf 25 Prozent, sowie den weiteren Abbau von bürokratischen Lasten für mittelständische Unternehmen. Ein notwendiger, unabdingbarer Schritt, denn seit 2011 sind die Bürokratiekosten für die deutsche Wirtschaft auf knapp 5 Mrd. Euro jährlich gestiegen, wie der Nationale Normenkontrollrat berechnete. Neben den Kosten ist auch der zeitliche Aufwand enorm, die bürokratischen Anforderungen zu erfüllen. Es kann nicht angehen, dass mittelständische Unternehmer immer länger am Schreibtisch sitzen und Formulare ausfüllen oder seitenlange Dokumentationen schreiben statt sich um ihr Kerngeschäft zu kümmern.

Jetzt gilt es, die von Altmaier angekündigten Entlastungen bei der Unternehmensbesteuerung und bei überbordender Bürokratie zügig umzusetzen. Die Mittelstandsstrategie darf nicht wie in der Vergangenheit in den Koalitionsmühlen zerrieben werden.

Chart 2 Investitionen der Leasing-Wirtschaft

Kommen wir nun zur Entwicklung der Leasing-Wirtschaft in diesem Jahr. Die Leasing-Branche wächst deutlich stärker als die Gesamtwirtschaft und konnte ihr **Neugeschäft Leasing** um **+ 9 Prozent** steigern. Für **74,4 Mrd. Euro** realisieren die Leasing-Gesellschaften in Deutschland Investitionen in Immobilien, Maschinen, Fahrzeuge, IT-Equipment und andere Wirtschaftsgüter, davon 9,1 Mrd. Euro mittels Mietkaufs. Ein All Time High – noch nie wurde so viel geleast wie in diesem Jahr.



Damit erweist sich Leasing als Investitionsmotor der deutschen Wirtschaft, insbesondere des Mittelstands, in unsicheren Zeiten. Wenn Unternehmen überhaupt investieren, dann nutzen sie dafür verstärkt Leasing.

Warum steigt die Nachfrage in diesen Zeiten?

Die Investitionsform Leasing garantiert Sicherheit und Flexibilität und unterstützt die Unternehmen bei den aktuellen Herausforderungen wie fortschreitende Digitalisierung, Elektromobilität, Energieeffizienz oder moderner Umwelttechnik. Nehmen Sie zum Beispiel den Klimaschutz: Um die Energie- und Klimaziele zu erreichen, sind enorme Investitionen in energieeffiziente, emissionsärmere Anlagen und Maschinen notwendig. Laut EU-Kommission müssen jährlich europaweit zusätzlich 180 Mrd. Euro investiert werden, um die Ziele der EU zu erreichen. Die Leasing-Branche will und wird den Wandel zu einer nachhaltigen Wirtschaft in Deutschland aktiv mitgestalten. Mit ihrer Expertise realisiert die Branche einen großen Teil der notwendigen Investitionen in moderne, umweltfreundlichere Technologien oder in Elektromobilität. Ich behaupte sogar, ohne die Leasing-Branche wird die Finanzierung dieses Wandels nicht gelingen.

Leasing-Gesellschaften begleiten die Unternehmen auch bei ihren Investitionen in den digitalen Wandel. Innovative Technologien werden seit Jahrzehnten mithilfe der Leasing-Wirtschaft in Märkte eingeführt und verbreitet. Nun wirkt die Digitalisierung als Treiber für neue Finanzierungs- und Servicemodelle. Denn durch die Erfassung und den Austausch nutzungsbasierter Daten können neue Leasing-Modelle wie pay-per-use angeboten werden. Gerade in digitalen Zeiten bieten Leasing-Gesellschaften ihren Kunden einen besonderen Pluspunkt: Den persönlichen Kontakt. Denn qualitative Beratung und persönliche Kundenbeziehung gehören eng zusammen. Digitale Dienste und Online-Angebote können gut ergänzen, aber Leasing ist nach wie vor Peoples Business.

Chart 3 Mobilien- und Immobilien-Leasing

Wie haben sich nun die beiden Bereiche Mobilien- und Immobilien-Leasing entwickelt? Das Leasing-Neugeschäft mit Ausrüstungsgütern, das den Löwenanteil des Leasing-Neugeschäfts ausmacht, ist um +9 Prozent auf 63,8 Mrd. Euro gestiegen. Das Immobilien-Leasing ist weiterhin ein volatiles Geschäft, das von einigen wenigen Großgeschäften geprägt wird. Im laufenden Jahr erwarten wir Immobilien-Geschäfte in Höhe von 1,5 Mrd. Euro, was einem Plus von 6 Prozent entspricht und gut im Korridor der vergangenen Jahre von rund 1 – 2 Mrd. Euro liegt.

Chart 4 Leasing-Quoten

Nicht nur mit der Höhe des Neugeschäfts sind wir zufrieden, die Leasing-Wirtschaft konnte auch ihren Marktanteil erneut ausbauen. Die Mobilien-Quote, also der Leasing-Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen, liegt voraussichtlich in diesem Jahr bei 24 Prozent. Auch die Gesamtleasing-



Quote stieg, und zwar auf 15,9 Prozent.

Chart 5 Leasing-Anteil an außenfinanzierten Investitionen

Betrachtet man nur die außenfinanzierten Investitionen, so liegt der aktuelle Anteil bei geschätzt 54 Prozent. Würde man hier nur den Anteil an Ausrüstungsinvestitionen berechnen, wäre der Wert noch höher.

Chart 6 Leasing-Güter

Welche Güter treiben nun das Wachstum des Leasing-Neugeschäfts? Treiber des Leasing-Wachstums sind 2019 vor allem das Fahrzeug- und IT-Leasing. Das **Fahrzeugleasing**, das mit Pkw und Nutzfahrzeugen einen Anteil von 78 Prozent am Leasing-Markt hält, verzeichnet ein Plus von 9 Prozent. Das gute Neugeschäft im Fahrzeugsektor ist zum einen auf Nachholeffekte aufgrund des WLTP-bedingten Beschaffungsschlags im zweiten Halbjahr 2018 zurückzuführen. Zum anderen ist Leasing und vor allem das Fahrzeugleasing für Unternehmen attraktiver denn je. Zwei von fünf neu zugelassenen Kraftfahrzeugen sind inzwischen geleast. Neben der Flexibilität, die Leasing bietet, sind hier sicher die ergänzenden Services der Leasing-Gesellschaften wie Wartung, Inspektion, Schadensmanagement etc. entscheidende Kriterien, warum sich Unternehmen für das Leasing von Fahrzeugen entscheiden.

Das Leasing von Büromaschinen, Computern, Servern und **IT-Ausstattungen** boomt nach einigen Jahren des Rückgangs und der Stagnation mit +13 Prozent wieder. Lange Zeit hatten Öffentliche Hand und Unternehmen Investitionen in ihre IT zurückgestellt. Der Investitionsbedarf ist daher enorm, denn insbesondere die fortschreitende Digitalisierung erfordert moderne und leistungsfähige Hard- und Software, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Ein anderes Bild ergibt sich beim **Maschinenleasing**. Das Neugeschäft des zweitstärksten Leasing-Segments geht um 2 Prozent zurück und spiegelt damit die Entwicklung im Maschinenbau wider, der unter rückläufigen Auftragseingängen leidet. Hier zeigt sich die eingangs beschriebene Schwäche der deutschen Industrie.

Chart 7 Leasing-Kundensektoren

Die Struktur der Leasing-Kunden ist seit Jahren stabil und auch 2019 gibt es keine Überraschungen. Größter Kunde ist mit Abstand der **Dienstleistungssektor**. Das Neugeschäft mit Unternehmen aus diesem Sektor wächst um 8 Prozent. Aufgrund der schwächelnden Industrie verzeichnet das Neugeschäft mit Kunden aus dem **Verarbeitenden Gewerbe**, dem zweitgrößten Sektor, ein unterdurchschnittliches Wachstum. Das Geschäft mit **Privaten Haushalten** wächst um 11 Prozent und ist auf die gute Entwicklung des Fahrzeugleasing zurückzuführen, denn die Privaten Haushalte leasen fast ausschließlich Autos.

Überdurchschnittlich wächst das Leasing-Neugeschäft mit Unternehmen aus



dem **Baugewerbe** (+15 Prozent). Die Bauwirtschaft war in den vergangenen Monaten ein Zugpferd der deutschen Konjunktur. Die gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen wachsen im laufenden Jahr um 8 Prozent, die Leasing-Wirtschaft konnte daran überdurchschnittlich partizipieren. Ebenfalls überdurchschnittlich steigerte sich das Neugeschäft mit dem **Staat**, +14 Prozent, allerdings auf niedrigem Niveau. Der Anteil des Staates am Neugeschäft beträgt 2 Prozent. Wenn man nicht nur den Staat im engen Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung, berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand, verdoppelt sich der Anteil.

Unterdurchschnittlich entwickelt sich das Neugeschäft mit Unternehmen des Segments **Land- und Forstwirtschaft, Energie und Wasserversorgung**. Es stieg um moderate 2 Prozent nach einem überdurchschnittlichen Wachstum im vergangenen Jahr. Das Neugeschäft ist von den Unsicherheiten im Agrarsektor geprägt. Die anhaltenden Handelskonflikte und schwierige Aussaat- und Erntebedingungen haben zu verringerten Investitionen in neue Maschinen geführt. Der VDMA rechnet 2019 mit einem Dämpfer für die Landtechnik-Konjunktur und einen Rückgang des Produktionsumsatz.

Ausblick 2020

Soweit die Zahlen zum Leasing-Markt 2019. Für 2020 schätzt die Branche ein stabiles Neugeschäft. Größere Wachstumsraten sind angesichts der konjunkturellen Aussichten und der sich weiter eintrübenden Investitionsstimmung nicht zu erwarten. Die Konjunkturoperaten schätzen eine Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen im kommenden Jahr von unter einem Prozent.

Damit die Leasing-Gesellschaften ihre Rolle als Investitionsmotor optimal wahrnehmen können, braucht die Leasing-Wirtschaft verlässliche Rahmenbedingungen. Ich möchte hier auf zwei Themen kurz eingehen: Der Ausschluss von Leasing in Förderprogrammen und der Regulierungsdruck der Branche.

Zunächst zu den Förderprogrammen. Es kann nicht angehen, dass Leasing in den Förderprogrammen des Bundes und der Länder zur Mittelstandsförderung häufig unterrepräsentiert oder gar nicht erst Teil der Förderüberlegungen ist. Wenn Unternehmen ihre Liquidität nicht für IT-Equipment, Büroausstattung oder Fahrzeuge binden müssen, erhalten sie zusätzliche finanzielle Freiräume z. B. für Forschungs- und Entwicklungsvorhaben. Auch für Start-ups ist dieser Freiraum entscheidend. Ein anderes Beispiel für die Benachteiligung von Leasing bei Förderprogrammen ist der DigitalPakt Schule, der im Sommer dieses Jahres von der Bundesregierung beschlossen wurde, um die Schulen beim Aufbau digitaler Bildungsinfrastrukturen zu unterstützen. Hier ist Leasing nur unter Einschränkungen möglich, z. B. wenn es sich um Vollamortisierungsverträge handelt. In einigen Länderprogrammen des DigitalPakts ist Leasing sogar grundsätzlich von der Förderung ausgeschlossen.



Serviceleistungen rund um die Nutzung wie Support, Wartung, Versicherungen etc. sind generell ausgeschlossen. Gerade diese ergänzenden Dienstleistungen könnten jedoch die Schulen entlasten, weil Serviceleistungen interne Ressourcen schonen und sich der „Mathelehrer“ nicht noch um das defekte Whiteboard oder den abgestürzten Server kümmern muss. Hier appellieren wir an die Politik, Leasing bei ihren Förderprogrammen angemessen zu berücksichtigen.

Ein weiteres erhebliches Hindernis für die Leasing-Wirtschaft stellt nach wie vor der starke Regulierungsdruck dar, der auf der Branche lastet. Die Nähe des Leasing-Geschäfts zum Bankgeschäft ist nicht zu bestreiten, allerdings gibt es auch bedeutende Unterschiede. Nach rund 10 Jahren Regulierung können wir sagen: Vieles hat sich bewährt und auch zur Stärkung von Strukturen und Risikomanagement beigetragen. Richtig ist aber auch, dass die Dynamik und Tiefe der Regulierung in den vergangenen Jahren nie geahnte Dimensionen angenommen hat. Von dem ursprünglich angedachten „KWG Light“ für Leasing-Gesellschaften sind wir weit entfernt und entfernen uns mehr und mehr. Ursache dafür ist das Konzept der Aufsicht: Alle wesentlichen Regulierungsinitiativen richten sich zunächst an international tätige Großbanken. Von diesen Großbanken werden die Standards abgeleitet – letztlich auch für die mittelständische Leasing-Branche. Leasing-Gesellschaften sind jedoch keine Banken. Sie sind kleiner, weniger komplex und tragen ein deutlich geringeres Risiko. Daher darf die Leasing-Branche nicht nach Bankenstandards reguliert werden, vielmehr bedarf es Proportionalität und mehr Differenzierung, möglichst im Rahmen eines eigenen, angemessenen Regimes.

Mit diesem Appell beende ich meine Ausführungen und eröffne die Diskussionsrunde.

Vielen Dank!