



**23 2006**

59. Jg., 49.–50. KW, 12. Dezember 2006

## **ifo Schnelldienst**

### **Zur Diskussion gestellt**

*Gerhard Stratthaus, Stefan Homburg, Alfons Kühn,  
Clemens Fuest, Ingolf Deubel*

- Unternehmensteuerreform: Welche Wirkungen sind zu erwarten?

### **Daten und Prognosen**

*Arno Städtler*

- Investitionswelle trägt Leasingwachstum

*Gernot Nerb und Anna Stangl*

- Weltwirtschaft: Klimaindikator sinkt leicht

### **Im Blickpunkt**

*Hans G. Russ*

- ifo Konjunkturtest November 2006

**ifo Schnelldienst** ISSN 0018-974 X

Herausgeber: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.,  
Poschingerstraße 5, 81679 München, Postfach 86 04 60, 81631 München,  
Telefon (089) 92 24-0, Telefax (089) 98 53 69, E-Mail: ifo@ifode.de.

Redaktion: Dr. Marga Jennewein.

Redaktionskomitee: Prof. Dr. Dr. h.c. Hans-Werner Sinn, Prof. Dr. Gebhard Flaig,  
Dr. Gernot Nerb, Dr. Wolfgang Ochel, Dr. Heidemarie C. Sherman, Dr. Martin Werding.

Vertrieb: ifo Institut für Wirtschaftsforschung e.V.

Erscheinungsweise: zweimal monatlich.

Bezugspreis jährlich:

Institutionen EUR 225,-

Einzelpersonen EUR 96,-

Studenten EUR 48,-

Preis des Einzelheftes: EUR 10,-

jeweils zuzüglich Versandkosten.

Layout: Pro Design.

Satz: ifo Institut für Wirtschaftsforschung.

Druck: Fritz Kriechbaumer, Taufkirchen.

Nachdruck und sonstige Verbreitung (auch auszugsweise):

nur mit Quellenangabe und gegen Einsendung eines Belegexemplars.

### Zur Diskussion gestellt

#### Unternehmensteuerreform: Welche Wirkungen sind zu erwarten?

3

Die Unternehmensteuerreform ist eines der wichtigsten Projekte der Großen Koalition. Das Vorhaben soll die Bedingungen für Beschäftigung und Wachstum in Deutschland verbessern und die Staatsfinanzen stabilisieren. *Gerhard Stratta*, Finanzminister des Landes Baden-Württemberg, betrachtet die Unternehmensteuerreform als einen wesentlichen Eckpfeiler zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland, von dem ein erhöhtes Engagement in- und ausländischer Investoren ausgehen wird. Aber zur Verbesserung der Situation auf dem Arbeitsmarkt sind weitere wirtschaftsfreundliche Reformen erforderlich. Für *Stefan Homburg*, Universität Hannover, dagegen ist das beschlossene Vorhaben ein Schritt zurück, und zwar nicht nur hinter die »ambitionierten Steuerreformplänen eines Friedrich Merz«, sondern auch hinter den Status quo. *Alfons Kühn*, Deutscher Industrie- und Handelskammertag, Berlin, sieht in der Senkung der Unternehmensteuersätze einen ersten wichtigen Schritt. Langfristig sollte man jedoch das Ziel einer gleichmäßigen synthetischen Besteuerung nicht aus den Augen verlieren: »Wenn der Steuersatz für Gewinne und Kapitalerträge gesenkt wird, aber die Belastungen für andere Einkommen, insbesondere für Arbeit, steigen, kann das ebenso falsch verstanden werden, wie wenn sich z.B. durch eine formalistische Besteuerung von Funktionsverlagerungen F+E-Tätigkeiten verteuern; sie könnten sich langfristig andere Standorte suchen.« *Clemens Fuest*, Universität zu Köln, zieht eine gemischte Bilanz: »Während die Reform in einigen Bereichen durchaus erhebliche Verbesserungen bringt, werden andere Ziele deutlich verfehlt.« *Ingolf Deubel*, Finanzminister des Landes Rheinland-Pfalz, weist darauf hin, dass die ambitionierte Zielsetzung der Reform – nämlich die Schaffung eines Steuersystems mit Steuersätzen, die auch im internationalen Wettbewerb bestehen können –, in einem Konflikt mit der angespannten Lage der öffentlichen Haushalte steht.

### Daten und Prognosen

#### Investitionswelle trägt Leasingwachstum

##### Mehrwertsteuererhöhung bremst Privat-Leasing

21

*Arno Städtler*

Nach den Ergebnissen des neuesten ifo Investitionstests bei den deutschen Leasinggesellschaften hält das dynamische Wachstum der Leasingbranche in Deutschland an. Das Neugeschäft stieg 2005 um 7,3% auf 50,2 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing um 15,5% und das Breitengeschäft mit Mobilien um 6,3% zulegte. Im laufenden Jahr erhielt die Entwicklung der Branche Rückenwind vom beschleunigten Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Investitionen und insbesondere auch vom Anspringen der Baukonjunktur. Das Leasing-Neugeschäft wird 2006 das Vorjahresergebnis um fast 8% übertreffen. Sowohl das weiter expansive Mobilien-Leasing (+ 3,5%) als auch das Immobilien-Leasing (+ 40%) tragen zu dieser Entwicklung bei. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2006 ein Plus von nominal 4,7% prognostiziert wird, kann die Leasingquote auch 2006 weiter steigen, und zwar von 18,6 auf 19,1%. Die Mobilien-Leasingquote verringert sich hingegen von 24,1 auf 23,6%. Dies ist in erster Linie auf das rückläufige Privat-Leasing zurückzuführen. Die Mehrwertsteuererhö-

hung zum Jahresbeginn 2007 veranlasste die Autobanken ihren privaten Kunden 2006 vermehrt den Autokredit statt des Leasings anzubieten. Wenn hier aber in großem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Entwicklung des gesamten Mobilien-Leasings. Die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik werden hingegen viel häufiger geleast als 2005 – die Wachstumsraten sind hier durchwegs zweistellig.

### **Weltwirtschaft: Klimaindikator sinkt leicht**

32

*Gernot Nerb und Anna Stangl*

Im Oktober 2006 hat das ifo Institut zum 94. Mal seine weltweite Umfrage »Ifo World Economic Survey«, kurz WES, bei 1060 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 89 Ländern durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen ein leichtes Sinken des ifo Indikators für das Weltwirtschaftsklima im vierten Quartal 2006. Der Rückgang des Klimaindikatoren ist erneut ausschließlich auf die weniger zuversichtlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate zurückzuführen. Die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage haben sich dagegen zum fünften Mal in Folge verbessert und erreichten ein Sechsjahreshoch. Der World Economic Survey signalisiert damit, dass es sich bei der zu erwartenden Verlangsamung des weltwirtschaftlichen Wachstums im Laufe der nächsten sechs Monate nur um eine moderate konjunkturelle Abkühlung handeln dürfte. Die Preiserwartungen für das Jahr 2006 wurden im weltweiten Durchschnitt nur mehr leicht nach oben korrigiert. Angesichts dieser geringeren Inflationsgefahren und der etwas ungünstigeren Konjunkturperspektiven rechnen weniger WES-Experten als in der vorangegangenen Erhebung mit weiter steigenden Zinsen.

## **Im Blickpunkt**

### **ifo Konjunkturtest November 2006 in Kürze**

41

*Hans G. Russ*

Das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands hat sich im November deutlich verbessert und erreichte mit einem Saldowert von 12,8 Prozentpunkten den höchsten Stand seit 15 Jahren. Dabei wurde die ohnehin günstige gegenwärtige Geschäftslage erneut positiver bewertet als im Vormonat, und auch die Perspektiven wurden optimistischer eingeschätzt. Die Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes rechneten auch mit verstärkten Impulsen vom Exportgeschäft. Die Ergebnisse des Konjunkturtests sprechen für einen anhaltenden, robusten Konjunkturaufschwung, der sich, wie die Ergebnisse im Einzelnen zeigen, in zunehmendem Maß auch positiv auf den Arbeitsmarkt auswirken wird.

*Wir wünschen unseren Lesern ein frohes Weihnachtsfest  
und ein gutes und erfolgreiches Jahr 2007.*

Die Unternehmensteuerreform ist eines der wichtigsten Projekte der Großen Koalition. Das Vorhaben soll die Bedingungen für Beschäftigung und Wachstum in Deutschland verbessern und die Staatsfinanzen stabilisieren. Sind diese Wirkungen zu erwarten?

## Wesentlicher Eckpfeiler zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland

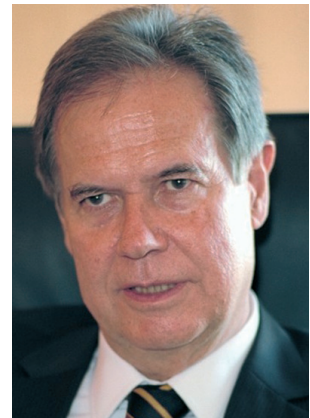
Der Wirtschaftsstandort Deutschland ist durch Steuersenkungen in den anderen EU-Mitgliedstaaten ins Hintertreffen geraten. Deutschland ist von dem mit dem Steuersenkungsgesetz im Jahr 2001 erreichten Mittelfeldplatz in der Skala der Steuerbelastung erneut auf den letzten Platz abgefallen. Mit der zum 1. Januar 2008 geplanten Unternehmensteuerreform müssen wir die Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit erreichen.

## Senkung der Unternehmenssteuersätze

Im Mittelpunkt der Unternehmensteuerreform steht zum einen die Senkung der Belastung der thesaurierten Gewinne der Kapitalgesellschaften von bislang nahezu 39 auf unter 30%. Diese Senkung bedeutet immerhin eine Entlastung um gut ein Viertel. Mit der vorgesehenen Absenkung erreicht Deutschland bei der Tarifbelastung der Unternehmen wieder einen guten Mittelplatz. Damit wird im Verhältnis zu vielen Staaten das bisherige Steuergefälle deutlich abgeflacht. Allein diese Tarifsenkung hat erhebliche Vorteile. Das internationale Steuergefälle wird bislang von deutschen Unternehmen genutzt, indem diese zum einen Gewinne im niedrig besteuerten Ausland entstehen lassen und zum anderen Verluste nach Deutschland verlagern. Zur Einschränkung solcher Gestaltungen bestehen zwar derzeit schon Regelungen etwa zum Bereich der Verrechnungspreise zwischen verbundenen Unternehmen sowie zur Gesellschafterfremdfinanzierung. Das beste Mittel gegen das internationale Steuergefälle ist aber immer noch die Tarifsenkung auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau. Auch

wenn Deutschland hier nie den unteren Belastungsrand erreichen kann, so wird doch durch die jetzt geplanten Tarifsenkungen der Anreiz zu Gewinnverlagerungen ins Ausland und zur Verlustverlagerung ins Inland ganz erheblich verringert. Gleichzeitig bietet die Absenkung der Thesaurierungsbelastung jedenfalls insoweit einen Anreiz zur Stärkung der Eigenkapitalquote der deutschen Kapitalgesellschaften, als Gewinne eher im Unternehmen belassen werden. Immerhin sollen die Dividenden im Rahmen der Abgeltungssteuer nachbelastet werden. Auch wenn hierdurch das Unternehmen »als Sparkasse« genutzt werden kann, so darf man doch nicht übersehen, dass allein »mehr Geld im Unternehmen« mit Blick auf die damit verbundene Risikovorsorge vorteilhaft ist. Wegen des Wegfalls des Halbeinkünfteverfahrens wurde die vorgesehene Nachbelastung der Gewinnausschüttungen mit einer Abgeltungssteuer von 25% in der Presse bereits heftig als Steuererhöhung zulasten der Gesellschafter kritisiert. Natürlich ist die Steuer von 25% auf die volle Dividende höher als 45% auf die halbe Dividende. Allerdings darf man nicht außer Acht lassen, dass die Dividenden wegen der geringeren Vorbelastung auf Gesellschaftsebene höher ausfallen können als im bisherigen Recht. Wichtig ist: Auch unter Einbeziehung der Gesellschafterebene sinkt die Gesamtbelastung des Gewinns von derzeit bis zu gut 53% auf rund 48%.

Die Absenkung der Thesaurierungsbelastung auf ein international wettbewerbsfähiges Niveau kommt zunächst den großen Publikumsgesellschaften zugute. Dies ist auch richtig. Denn diese stehen in erster Linie im internationalen Wettbewerb. Darüber darf aber nicht vergessen werden: Von dieser Steuersatzsenkung pro-



Gerhard Stratthaus\*

\* Gerhard Stratthaus ist Finanzminister des Landes Baden-Württemberg.

fitieren auch diejenigen mittelständischen Unternehmen, die als Kapitalgesellschaft geführt werden.

### **Optionsrecht für Personenunternehmen**

Auch die Personenunternehmen werden wirkungsvoll in die Reform der Unternehmensbesteuerung einbezogen. Hier hat sich die Große Koalition zwischenzeitlich wohl einer Forderung Baden-Württembergs angeschlossen: Den Personenunternehmen soll die Anwendung der niedrigen Thesaurierungsbelastung der Kapitalgesellschaften auf nicht entnommene Gewinne ermöglicht werden. Dies halte ich mit Blick auf die im internationalen Wettbewerb stehenden großen Personengesellschaften für unerlässlich. Dass diese Optionslösung kein Beitrag zur Steuervereinfachung ist, muss mit Blick auf das angestrebte Ziel hingenommen werden. Außerdem relativiert sich die Frage der Komplizierung des Steuerrechts ganz deutlich dadurch, dass die Wahl der Thesaurierungsbegünstigung regelmäßig nur für große Personengesellschaften interessant ist, bei denen typischerweise gesellschaftsvertraglich vereinbarte Entnahmebeschränkungen bestehen.

### **Verbesserung der Ansparabschreibung**

Um gleichzeitig kleine und mittlere Personenunternehmen, die von dieser Steuersatzoption von vornherein nicht profitieren, zu entlasten, soll die so genannte Ansparabschreibung verbessert werden. Dabei geht es vor allem darum, den Rücklagenhöchstbetrag von derzeit gut 150 000 € auf 200 000 € anzuheben. Verbesserungen bei der Ansparabschreibung halte ich schon deshalb für unerlässlich, weil ab dem Jahr 2008 die degressive Abschreibung für bewegliche Anlagegüter ganz gestrichen werden soll. Dadurch eintretende Mehrbelastungen können bei kleineren und mittleren Unternehmen nur durch eine verbesserte Ansparabschreibung vermieden werden.

### **Änderungen bei der Gewerbesteuer**

Leider ist es nicht gelungen, die Gewerbesteuer durch eine andere, beständigere Steuer der Kommunen zu ersetzen. Selbst das Ziel einer einheitlichen Bemessungsgrundlage für die Körperschaft- und Einkommensteuer einerseits und die Gewerbesteuer andererseits wurde nicht erreicht. Gleichwohl kommt es auch bei der Gewerbesteuer zu Entlastungen sowie zu strukturellen Verbesserungen. Im Mittelpunkt der Änderungen steht die Absenkung der Steuermesszahl von derzeit 5 auf 3,5%. Das ist immerhin eine Absenkung um rund ein Drittel. Zwar wird im Gegenzug auf den bisherigen Abzug der Gewerbesteuer als Betriebsausgabe und den Staffeltarif verzichtet. Dennoch

kommt es unter dem Strich regelmäßig zu Entlastungen. Dies mag auf den ersten Blick verwundern, nachdem erste Aufkommensschätzungen ein Mehraufkommen der Kommunen von bundesweit nahezu 1 Mrd. € ausweisen. Dies bedeutet aber nicht, dass die Unternehmen auch höher belastet wären. Bei den Personenunternehmen ist nämlich vorgesehen, die Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer zu verbessern. Hierzu soll der Faktor für die Anrechnung der Gewerbesteuer auf die Einkommensteuer von derzeit 1,8 auf 3,8 erhöht werden. Dies bedeutet, dass die Gewerbesteuer bis zu einem örtlichen Hebesatz von 380% voll auf die Einkommensteuer angerechnet wird. Welchen Wert dies für die Personenunternehmen hat, sieht man daran, dass beispielsweise in Baden-Württemberg der Hebesatz durchschnittlich rund 360% beträgt. Für das einzelne Personenunternehmen heißt dies: Die an die Kommune abzuführende Gewerbesteuer kann zwar höher sein als bisher. Allerdings wird auch mehr auf die Einkommensteuer angerechnet.

### **Gegenfinanzierung**

Die Gesamtentlastung der Unternehmen soll auf jährlich 5 Mrd. € beschränkt werden. Dies halte ich mit Blick auf die Sanierung der öffentlichen Haushalte für unerlässlich. Allerdings lässt sich dieses Entlastungsziel nur erreichen, wenn zur Gegenfinanzierung die Bemessungsgrundlage in ganz erheblichem Umfang verbreitert wird. Daher sind verschiedene Gegenfinanzierungsmaßnahmen vorgesehen, deren konkrete Ausgestaltung allerdings in weiten Teilen noch offen ist.

Neben der bereits erwähnten Streichung der degressiven Abschreibung für bewegliche Anlagegüter, der Vermeidung von Gestaltungen bei der Wertpapierleihe und Verschärfungen beim so genannten Mantelkauf sollen künftig Funktionsverlagerungen steuerlich stärker erfasst werden. Eine große Rolle spielen dabei wertvolle immaterielle Wirtschaftsgüter sowie deren Nutzung, die unter hohem Kostenaufwand in Deutschland geschaffen wurden und infolge der Funktionsverlagerungen der deutschen Besteuerung entzogen werden. Hier ist insbesondere geplant, das derzeitige Vollzugsdefizit zu beseitigen. Dabei ist darauf zu achten, dass nicht über das Ziel hinausgeschossen wird mit der Folge, dass die Unternehmen beispielsweise auch ihren Forschungsbereich ins Ausland auslagern.

Für zweifelhaft halte ich die Einschränkung des Sofortabzugs von geringwertigen Wirtschaftsgütern. Die Anschaffungskosten für geringwertige Wirtschaftsgüter sollen künftig nur noch bei solchen Unternehmen sofort abziehbar sein, bei denen die Größenmerkmale der Ansparabschreibung nicht überschritten werden. Das Problem sehe ich vor allem darin, dass die Streichung des Sofortabzugs bei den

hiervon betroffenen Unternehmen zu einem erheblichen bürokratischen Mehraufwand führt. Um diesen in Grenzen zu halten, muss zumindest für Kleinbeträge der Sofortabzug weiterhin zugelassen werden. Gleichwohl bin ich der Überzeugung, dass hinsichtlich der einzelnen Gegenfinanzierungsmaßnahmen ein akzeptabler Kompromiss gefunden wurde.

### Finanzierungskosten

Dies gilt auch für die künftige steuerliche Behandlung der Finanzierungskosten, die lange Zeit die Diskussion geprägt hat.

Man hat sich nunmehr zum einen darauf verständigt, Hinzurechnungen nur bei der Gewerbesteuer, nicht dagegen auch bei der Körperschaftsteuer vorzunehmen. Anstelle der hälftigen Hinzurechnung der Dauerschuldzinsen sollen künftig zur Ermittlung der Gewerbesteuer alle Schuldzinsen dem Gewinn hinzugerechnet werden. Dabei erfolgt aber die Hinzurechnung nur mit einem Satz von 25%. Zwar kann es damit bei Unternehmen, die keine oder nur ganz geringe Gewinne erzielen, weiterhin zu Substanzsteuerbefreiungen kommen. Dies wird aber deutlich dadurch relativiert, dass es künftig einen Freibetrag von 100 000 € geben soll. Dieser Freibetrag bezieht sich nicht auf die Höhe der Zinsen, sondern auf den Hinzurechnungsbetrag. Tatsächlich führen damit also Schuldzinsen bis zu 400 000 € zu keiner Hinzurechnung. Bei einem Zinssatz von 5% entspricht dies immerhin einer Kreditsumme von 8 Mill. €. Kleinere und mittlere Betriebe sind damit von der Hinzurechnung allemal ausgenommen. Auch die Lösung zur Hinzurechnung von Finanzierungsanteilen in Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen halte ich für erträglich. Dabei kommt es nämlich nicht zu einer Hinzurechnung von 25% der Nutzungsentgelte, sondern nur der darin enthaltenen Zinsbestandteile. Diese sollen typischerweise im Gesetz festgeschrieben werden. Dabei ist davon auszugehen, dass bei Nutzungsentgelten für bewegliche Wirtschaftsgüter und bei Lizenzen der Finanzierungsanteil auf 25% festgelegt wird. Wenn hiervon 25% dem Gewinn hinzugerechnet werden, dann sind dies nur 6,25% des Nutzungsentgelts. Bei einem örtlichen Hebesatz von 400% beläuft sich die Belastung durch Gewerbesteuer dann auf 0,875% des Nutzungsentgelts.

Zum anderen soll ein so genanntes Zinsschrankenmodell eingeführt werden. Danach dürfen Zinsen grundsätzlich nur eingeschränkt abgezogen werden. Vom Gewinn vor Zinsen muss ein bestimmter Mindestbetrag – angedacht sind 70% – übrig bleiben. Diese Zinsschranke greift aber nur, wenn die Zinsen insgesamt mehr als 1 Mill. € betragen. Dieser Sockelbetrag bezieht sich auf die Schuldzinsen. Bei einem unterstellten Zinssatz von 5% entspricht dies einer Verschul-

dung von 20 Mil. €. Damit wird der Mittelstand von vornherein von der Zinsschranke nicht berührt.

### Fazit

Insgesamt sind die Beschlüsse zur Unternehmensteuerreform weitaus besser, als dies die ersten Reaktionen vermuten ließen. Zwischenzeitlich sieht dies auch die Wirtschaft so. Die Kritik an Einzelmaßnahmen sollte den Blick auf die Gesamtreform nicht trüben. Mit anderen Worten: Es ist ein Gebot der Fairness, etwaigen Verschlechterungen durch einzelne Gegenfinanzierungsmaßnahmen stets auch die Entlastungen durch die Tarifabsenkungen gegenüberzustellen. Die Unternehmensteuerreform ist zweifelsohne ein wesentlicher Eckpfeiler zur Stärkung des Wirtschaftsstandorts Deutschland, von dem ein erhöhtes Engagement in- und ausländischer Investoren ausgehen wird. Vor allem mit Blick auf die Verbesserung der Situation auf dem Arbeitsmarkt sind nun weitere wirtschaftsfreundliche Reformen erforderlich, um die Wirkungen der Unternehmensteuerreform optimal zum Tragen zu bringen.



Stefan Homburg\*

## Unternehmensteuerreform 2008/09

Anders als die Gesundheitsreform ist das Unternehmensteuerkonzept ohne viel Streit beschlossen worden. Dies mag zum einen daran liegen, dass SPD und Union sowie Bund und Länder ein ähnliches Interesse an Steuereinnahmen haben. Zum anderen handelt es sich um eine sperrige Materie, deren Einzelheiten auch der informierten Öffentlichkeit weitgehend verborgen geblieben sind. Daher erörtert der vorliegende Beitrag – gestützt auf unveröffentlichte Arbeitspapiere der Koalition – hauptsächlich die wenig bekannten Reformdetails. Insgesamt sehen die Eckpunkte Steuersenkungen in Höhe von 29 Mrd. € vor, die durch neue Belastungen von rund 24 Mrd. € gegenfinanziert werden, so dass eine Nettoentlastung von 5 Mrd. € verbleibt.

### Gewerbsteuer

Bisher konnten Unternehmen die Gewerbesteuer als Betriebsausgabe abziehen, was die Bemessungsgrundlagen der Einkommen- und Körperschaftsteuer, aber auch der Gewerbesteuer selbst, minderte. Nach Inkrafttreten der Unternehmensteuerreform am 1. Januar 2008 wird die Gewerbesteuer nicht mehr abziehbar sein. Mit geschätzten Steuermehreinnahmen von über 10 Mrd. € ist dies die bedeutendste Gegenfinanzierungsmaßnahme.

Zugleich sinkt die Steuermesszahl von 5 auf 3,5%. Bei konstanten Hebesätzen würde die Steuersenkung daher nicht von Bund und Ländern, sondern weitgehend von den Gemeinden getragen. Dies sei am Beispiel eines Hebesatzes von 400 verdeutlicht: Nach bisherigem Recht beträgt die effektive Gewerbesteuer 16,7% des Gewerbeertrags, ermit-

telt nach der Formel  $4 \times 0,05 / (1 + 4 \times 0,05)$ . Nach der neuen, einfacheren Formel sinkt die Gewerbesteuerbelastung auf  $4 \times 0,035$ , also 14%. Die Minderung der Gewerbesteuerbelastung um 2,7 Punkte oder 16% kommt einem Gewerbesteuerausfall in Höhe von rund 5 Mrd. € gleich. Gleichzeitig steigt bei isolierter Betrachtung das Aufkommen der Einkommen- und Körperschaftsteuer, weil deren Bemessungsgrundlagen nicht mehr durch den Abzug der Gewerbesteuer geschmälert werden.

Nun dächte aber nur ein Schelm, dass die von Bund und Ländern generös verkündete »Entlastung« der Unternehmen letztlich von den Gemeinden bezahlt wird. Ausgehend von einem Gleichgewichtsansatz ist ein anderes Szenario wahrscheinlich: Jede Gemeinde, die ihren Hebesatz in Abwägung der Vor- und Nachteile ursprünglich so bemessen hatte, dass eine gewisse Gewerbesteuerbelastung resultierte, kann diese Belastung nach Inkrafttreten der Reform durch Anhebung des Hebesatzes wiederherstellen. Im obigen Beispiel müsste die Gemeinde den Hebesatz von 400 auf 476 erhöhen, um ihre Einnahmen aus Gewerbesteuer bei 16,7% des lokalen Gewerbeertrags zu stabilisieren.

Zwei fiskalisch weniger wichtige Elemente komplettieren die umfangreichen Änderungen bei der Gewerbesteuer. Erstens entfällt die Staffelung der Steuermesszahl, was mit 650 Mill. € zu Buche schlägt. Zweitens wird die 50%ige Hinzurechnung der Dauerschuldzinsen zum Gewerbeertrag ersetzt durch eine 25%ige Hinzurechnung aller Zinsen sowie der Finanzierungsanteile von Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen. Dabei werden die Finanzierungsanteile pauschaliert angesetzt, und zwar mit 25% der Leistungsvergütung bei beweglichen Wirtschaftsgütern und Lizenzen und mit 50% bei unbeweglichen Wirtschaftsgütern. Die Änderung der Hinzurechnung soll aufkommensneutral sein.

Der Saldo der übrigen Entlastungen und Belastungen betrifft die Gemeinden kaum, weil sie am Aufkommen der Körperschaftsteuer gar nicht und am Aufkommen der Einkommensteuer nur mit 15% beteiligt sind. Somit finanzieren entweder die Gemeinden die Entlastung oder die Hebesätze steigen, und in diesem wahrscheinlicheren Fall wird die versprochene Nettoentlastung ausbleiben.

### Degressive Abschreibung und Sofortabschreibung

Die degressive Abschreibung nach § 7 Abs. 2 EStG entfällt mit Inkrafttreten der Reform ganz, die Sofortabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter gemäß § 6 Abs. 2 EStG entfällt für größere Unternehmen. Für diese beiden Gegenfinanzierungsmaßnahmen sind knapp 3 Mrd. € veranschlagt. Der Wegfall der degressiven Abschreibung ist in Verbindung mit einer Steuersatzsenkung akzeptiert.

\* Prof. Dr. Stefan Homburg ist Direktor des Instituts für Öffentliche Finanzen der Leibniz Universität Hannover und selbständiger Steuerberater in Hannover.



bel, kann aber nicht in jedem Fall als Streichung einer Vergünstigung gewertet werden, weil die degressive AfA den Wertverlust bei manchen Wirtschaftsgütern besser widerspiegelt als die lineare AfA. Der Wegfall der Sofortabschreibung zwingt größere Unternehmen, auch über geringwertige Wirtschaftsgüter (Anschaffungswert bis 410 €) künftig Buch zu führen. Dem Ziel der Steuervereinfachung läuft diese Maßnahme zuwider.

### Verschärfung der Mantelkaufregelungen

Unter Mantelkauf versteht man den Erwerb einer Kapitalgesellschaft Y, die in den Vorjahren Verluste erlitten hat, durch eine andere Kapitalgesellschaft X. Kann die Gesellschaft X den Verlustvortrag der Gesellschaft Y nutzen, wird sie ihn im Preis vergüten. Steuersystematisch gesehen ist die Übernahme eines Verlustvortrags kein Missbrauch: Angenommen, Malermeister A hielt ursprünglich alle Anteile an Y. Seine Gesellschaft erlitt Verluste, die A aufgrund des Trennungsprinzips nicht mit eigenen Einkünften verrechnen konnte. Kauft nun der X-Malerkonzern die Gesellschaft Y und vergütet dabei den Verlustvortrag, so erhält A lediglich eine Entschädigung für diese Wirkung des Trennungsprinzips.

Bund und Länder sehen im Mantelkauf jedoch traditionell eine Steuerumgehung. Sie erlauben die Nutzung des Verlustvortrags durch den Erwerber deshalb schon nach geltendem Recht nur unter sehr engen Voraussetzungen, zu denen namentlich die »wirtschaftliche Identität« zwischen der übernommenen und der übernehmenden Gesellschaft gehört. Die vorgeschlagene Neuregelung, für die Mehreinnahmen von rund 1,5 Mrd. € veranschlagt werden, verschlechtert die Rechtslage noch weiter, indem sie u.a. einen quotalen Untergang des Verlustvortrags schon bei Erwerb von 5% der Anteile vorsieht. Dies ist entschieden abzulehnen.

### Einschränkung der Wertpapierleihe

Diese Maßnahme zielt auf eine beliebte Gestaltung der Kreditinstitute: Bekanntlich sind Dividenden beim Empfänger grundsätzlich steuerfrei, wenn der Empfänger der Körperschaftsteuer unterliegt. Eine Ausnahme gilt gemäß § 8b Abs. 7 KStG bei Anteilen von Kapitalgesellschaften, die sich im Handelsbestand eines Kreditinstituts befinden. Verleiht das Kreditinstitut solche Anteile kurz vor dem Dividendentermin an eine andere Kapitalgesellschaft gegen Gebühr, lässt sich die Steuerpflicht der Dividende umgehen und der Gewinn durch geeignete Wahl der Gebühr zwischen dem Kreditinstitut und der anderen Kapitalgesellschaft aufteilen, weil die Gebühr von der anderen Kapitalgesellschaft als Betriebsausgabe abgezogen werden kann

und beim Kreditinstitut ebenso besteuert wird wie die Dividende. Gegen die noch unscharfen Pläne, solche Gestaltungen einzudämmen, ist nichts einzuwenden; immerhin soll dies gut 1 Mrd. € erbringen. Besser wäre es freilich, das Übel an der Wurzel zu packen und die Ausnahmeregel für Kreditinstitute zu streichen.

### Einführung einer Zinsschranke

Die geplante »Zinsschranke« ist vor dem Hintergrund des Kernproblems aller Hochsteuerländer zu sehen: International operierende Unternehmen, insbesondere Konzerne, sind in ihren Finanzierungsentscheidungen weitgehend frei. Sie können Eigenkapital und Fremdkapital auf inländische und ausländische Betriebsstätten oder Konzerngesellschaften verteilen und sind nicht gezwungen, steuerliche Aspekte dabei außer Acht zu lassen. Ganz im Gegenteil ist die Senkung der Konzernsteuerquote – des Verhältnisses der gesamten Steuerbelastung des Konzerns zum Gesamtgewinn – ein verbreitetes Unternehmensziel. Das wichtigste Rezept zur Erreichung dieses Ziels besteht darin, das Eigenkapital in Niedrigsteuerländer zu bringen, wo dessen Erträge gering besteuert werden, und das Fremdkapital den Hochsteuerstandorten zuzuordnen, weil Fremdkapitalerträge regelmäßig als Betriebsausgabe abziehbar sind und daher nicht der Besteuerung unterliegen.

Ein einfaches Beispiel mag diese Mechanik verdeutlichen. Die deutsche Muttergesellschaft M hat eine Tochter T in Osteuropa gegründet. M kann entscheiden, ob sie T mit Eigenkapital ausstattet oder mit Fremdkapital. Bei Eigenkapitalzufuhr erzielt T Gewinne, die im Ausland niedrig besteuert werden und (über § 8b KStG) weitgehend steuerfrei repatriert werden können. Bei Fremdkapitalvergabe entsteht der Gewinn als Zinsertrag in Deutschland und wird hoch besteuert. Also entscheidet M sich in aller Regel für die Eigenkapitalzufuhr. Offensichtlich hat das Grundproblem der Hochsteuerländer nicht notwendig mit »Verrechnungspreistricks« zu tun. Es beruht vielmehr auf der Freiheit der Finanzierungsentscheidungen der Unternehmen und auf der deutschen Marotte, repatrierte Gewinne freizustellen, statt die ausländische Steuer anzurechnen.

Deutschland begegnet den entstehenden Steuerausfällen durch § 8a KStG, der greift, wenn einer Kapitalgesellschaft Fremdkapital seitens ihrer Gesellschafter zugeführt wird. Nach den aktuellen Plänen soll dieses Florett durch die Keule einer »Zinsschranke« ersetzt werden. Anders als für die Regelung zur Gesellschafterfremdfinanzierung gibt es für die Zinsschranke im Ausland keinerlei Vorbilder. Die Zinsschranke beinhaltet ein Abzugsverbot für Fremdkapitalzinsen. Sie trifft Kapital- und Personengesellschaften und soll – nach Überschreitung einer Freigrenze von 1 Mill. € – greifen, sobald der Saldo aus Fremdkapitalaufwendungen und -erträ-

gen einen bestimmten Prozentsatz des inländischen Gewinns überschreitet. Der übersteigende Fremdkapitalaufwand wird einer bewussten Doppelbesteuerung ausgesetzt, weil er im Inland nicht abziehbar und im Ausland steuerpflichtig ist. Allerdings kann das inländische Unternehmen die Doppelbesteuerung vermeiden, wenn es nachweist, dass die inländische Eigenkapital-Fremdkapital-Relation mindestens der entsprechenden Relation im Gesamtkonzern entspricht (»Escape-Klausel«).

Die Zinsschranke läuft grundlegenden Prinzipien des Doppelbesteuerungsrechts und der europäischen Zins- und Lizenzrichtlinie zuwider, weil Deutschland wirtschaftlich gesehen Einkünfte besteuert, für die es kein oder nur ein eingeschränktes Besteuerungsrecht hat. Zwar wird formal nicht der Zinsgläubiger, sondern der Zinsschuldner belastet, doch ist dies für die Belastungswirkung unerheblich; der Gesetzgeber plant hier etwas, das er bei Steuerpflichtigen als Gestaltungsmissbrauch werten würde.

Darüber hinaus hat die Zinsschranke negative Wachstums- und Beschäftigungswirkungen: Die oben beschriebene Möglichkeit, hohen deutschen Steuern durch geeignete Finanzierungsstrukturen auszuweichen, kostet zwar Steueraufkommen, aber immerhin keine Arbeitsplätze, und zwar eben deshalb, weil die Konzernsteuerquote auch bei Aufrechterhaltung der deutschen Standorte niedrig gehalten werden kann. Soweit die Zinsschranke greift, werden die Unternehmen nicht mehr nur das Eigenkapital ins Ausland verlagern, sondern Produktion und Arbeitsplätze gleich mit. Die Koalition hat diesen eminent wichtigen Gesichtspunkt wegen ihrer Fixierung auf das Steueraufkommen übersehen.

Zusammengefasst gehört die Zinsschranke zu jenen Innovationen, die Deutschland ganz bestimmt nicht braucht. Wegen der Freigrenze trifft sie zwar (vorerst) nur große Unternehmen, doch sind es genau diese großen Unternehmen, die aufgrund ihrer Flexibilität Standorte leicht ins Ausland verlagern können und werden.

### **Personenunternehmen**

Die geplante Reform bedeutet für fast alle Personenunternehmen eine klare Verschlechterung: Zunächst steigt der Spitzensteuersatz für Gewinneinkünfte, die 2007 noch von der »Reichensteuer« verschont bleiben, ab 2008 auf 45% zuzüglich Solidaritätszuschlag. Die Grenzbelastung des Gewinns einer Personengesellschaft in Frankfurt (Hebesatz 490) steigt dann auf 51%, selbst wenn man die gewerbsteuerlichen Hinzurechnungen vernachlässigt. Diese Belastung setzt sich zusammen aus Einkommensteuer, Solidaritätszuschlag und gewerbsteuerlichem Anrechnungsüberhang. Zu der Steuersatzanhebung treten mehrere Gegenfinanzie-

rungsmaßnahmen, wie der Wegfall der degressiven AfA oder die Zinsschranke, die auch Personenunternehmen treffen können.

Auf der anderen Seite plant die Koalition, einbehaltene Gewinne bilanzierender Personengesellschaften mit dem für Kapitalgesellschaften geltenden Satz zu belasten und sie bei späterer Entnahme zusätzlich der Abgeltungsteuer zu unterwerfen. Technisch ist diese Neuerung so kompliziert, dass man abwarten muss, ob sie überhaupt gelingt. Wenn ja, hat die Thesaurierungsbegünstigung eine eher symbolische Bedeutung, weil derselbe Effekt ohne Steuerrechtsänderung durch eine GmbH & Co. Personengesellschaft erlangt werden kann, bei der die GmbH die nicht zur Ausschüttung bestimmten Gewinnanteile thesauriert. Weil diese Unternehmensform sehr verbreitet ist, erscheint es höchst fraglich, ob die Thesaurierungsbegünstigung, wie von der Koalition behauptet, Steuerausfälle in Höhe von knapp 5 Mrd. € verursachen wird.

### **Kapitalgesellschaften**

Etwas günstiger wirkt sich die Reform auf Kapitalgesellschaften aus, weil der Körperschaftsteuersatz für sie nicht steigt, sondern von 25 auf 15% gesenkt wird. Damit läge die Gesamtbelastung einer Frankfurter Großbank bei knapp 33%. Das in der Öffentlichkeit propagierte Ziel einer Belastung von »höchstens 30%« wird nur bei Hebesätzen bis 405 erreicht. Einen derart geringen Hebesatz verlangt keine einzige deutsche Großstadt. Immerhin wendet die Koalition auf Kapitalgesellschaften, und nur auf diese, das Prinzip niedriger Steuersätze bei zugleich breiterer Bemessungsgrundlage an.

### **Abgeltungsteuer**

Das letzte – für 2009 geplante – Reformelement gehört nur im weiteren Sinn zur Unternehmensteuerreform, ist aber gleichwohl zu erörtern, weil von ihm die stärksten volkswirtschaftlichen Wirkungen ausgehen. Nach den vorliegenden Plänen sollen gewisse Kapitalerträge natürlicher Personen mit 25% zuzüglich Solidaritätszuschlag (und Kirchensteuer, die hier vernachlässigt wird) belastet werden, während die übrigen Kapitalerträge der normalen Einkommensteuer unterliegen.

Die Abgeltungsteuer begünstigt ausschließlich Teile der Fremdfinanzierung. Sie ist ziemlich unverhohlen als Subvention der Kreditwirtschaft ausgestaltet, und die mit ihr verbundene Aufgabe des Synthesprinzips führt zu Verzerrungen der Finanzierungsentscheidungen in bisher unbekanntem Ausmaß. Vier einführende Beispiele machen das klar.

a) Gewinne einer Frankfurter Personengesellschaft werden, wie oben gezeigt, in der Spitze mit 51% belastet. Finanzieren die Gesellschafter ihre Gesellschaft durch partiarische Darlehen statt durch Eigenkapital, sinkt die Steuerbelastung kaum, weil Erträge aus partiarischen Darlehen nicht abgeltungsprivilegiert sind. Durch Zwischenschaltung eines Kreditinstituts kann die Gesamtbelastung indes auf knapp 31% gesenkt werden, wenn man die Abgeltungsteuer, den Solidaritätszuschlag und die Gewerbesteuer auf den Hinzurechnungsbetrag berücksichtigt.

b) Bei einer Frankfurter Kapitalgesellschaft unterliegen Gewinne, die an inländische natürliche Personen ausgeschüttet werden, einer Gesamtbelastung von ebenfalls knapp 51%, wobei die Ausschüttung nicht mehr der Einkommensteuer mit Halbeinkünfteverfahren unterliegt, sondern der vollen Abgeltungsteuer. Weil die Fremdkapitalbelastung bei Bankenintermediation dieselbe ist wie im Fall der Personengesellschaft, nämlich 31%, wird auch hier ein Steuerkeil von 20 Prozentpunkten zwischen die Beteiligungs- und die Fremdfinanzierung getrieben.

c) Weil Veräußerungsgewinne in Zukunft unabhängig von der Haltedauer der Abgeltungsteuer unterliegen, kann die kombinierte Steuerbelastung bei einem Anteilsverkauf bis auf sage und schreibe 63% steigen (Kaskadeneffekt). Diese Gesamtbelastung setzt sich zusammen aus der Steuerbelastung der Kapitalgesellschaft, der Abgeltungsteuer auf den Veräußerungsgewinn und der vom Anteilserwerber zu zahlenden Abgeltungsteuer auf die ausgeschüttete Dividende.

d) Aufgrund des Synthesprinzips sind private Kapitalanleger bisher steuerlich indifferent zwischen Einkünften aus Vermietung und Verpachtung einerseits und Einkünften aus Kapitalvermögen andererseits, jedenfalls nach Überschreitung des Sparerfreibetrags. Künftig werden Vermieter in der Spitze mit 47% Einkommensteuer und Solidaritätszuschlag belastet, Sparer mit 26% Abgeltungsteuer und Solidaritätszuschlag.

Dieser letzte Punkt, der den deutschen – zum großen Teil in Privathand befindlichen – Immobilienmarkt betrifft, illustriert die erheblichen Umlenkungs- und Umverteilungswirkungen der Abgeltungsteuer. Betrachtet man die mittlere Frist, in der die Bruttomieten unverändert bleiben, und unterstellt man anfängliche Indifferenz der Anleger zwischen Immobilien und anderen Kapitalanlagen, also ein Gleichgewicht, wird dieses Gleichgewicht durch die Einführung der Abgeltungsteuer empfindlich gestört. Rechnerisch müssten Bestandsimmobilien rund 38% preiswerter werden, um trotz ihrer steuerlichen Diskriminierung für Anleger interessant zu bleiben. Neubauten würden in diesem Fall weitgehend unterbleiben, bis die Bruttomieten um rund 40% gestiegen sind.

Ein derart massiver Schock für den Immobilienmarkt, die Bauwirtschaft und die Wohnungswirtschaft ist allerdings unwahrscheinlich, weil sich die Anleger an die neuen steuerlichen Bedingungen anpassen, etwa durch Anlage des Eigenkapitals bei der Bank und vollständige Fremdfinanzierung der Immobilie, oder durch Immobilienverkauf an ausländische, neutral besteuerte Anleger. Diese Überlegung führt zu einem allgemeineren Prinzip: Jeder Unternehmer und Anleger, der bereit ist, der Bank seinen Obolus zu entrichten, kann die höhere Besteuerung des Gewinns oder Immobilienertrags umgehen, soweit er fremdfinanziert und sein Eigenkapital bei der Bank belässt. Durch derartige Gestaltungen, die in den kommenden Jahren die Beratungslandschaft beschäftigen werden, lässt sich das Abgeltungsprivileg im wirtschaftlichen Ergebnis für die meisten Kapitalerträge erlangen.

Die volkswirtschaftlichen Kosten der Anpassung sind jedoch enorm: Aktien- und Immobilienbesitz und insbesondere die Eigenkapitalausstattung der Unternehmen werden massiv behindert, und Deutschland wird wohl in noch stärkerem Maße als bisher ein »Volk von Rentiers«, die lieber keine Risiken übernehmen, sondern aufs Sparbuch setzen. Das oft und mit Recht zitierte Ziel einer stärkeren Eigenkapitalausstattung der Unternehmen wird durch die Reform völlig konterkariert. Volkswirtschaftlich ist das nachteilig, weil eine steueroptimierte minimale Eigenkapitaldecke im Krisenfall zur schnellen Insolvenz führt und über den Kaskadeneffekt auch andere Unternehmen in Mitleidenschaft ziehen kann.

Fiskalisch gesehen ist der Ansatz eines Steuerausfalls durch die Abgeltungsteuer in Höhe von nur 1,7 Mrd. € höchst fragwürdig. Es scheint, als habe man bei der Berechnung die beschriebenen Ausweichreaktionen der Anleger vernachlässigt und lediglich die heutigen Einkünfte aus Kapitalvermögen betrachtet. Auch die horizontale Verteilung des Steueraufkommens bleibt unklar: Bei Anonymität scheidet das heute grundsätzlich geltende Wohnsitzprinzip aus. Es müsste durch das Prinzip des örtlichen Aufkommens ersetzt werden, was eine Verschiebung des Steueraufkommens zugunsten von Ländern mit hoher Bankendichte, wie Hessen, bedeuten würde.

Nur der guten Form halber sei abschließend erwähnt, dass die von der Koalition zugunsten der Abgeltungsteuer angeführten Argumente nicht überzeugen: Die Abgeltungsteuer bedeutet entschieden keine Vereinfachung, weil die Pläne einen Fortbestand von Sparerfreibetrag und Freistellungsaufträgen vorsehen, ein Veranlagungswahlrecht und sogar eine Kirchensteuerpflicht trotz angeblicher Anonymität. Auch das Instrument der Kontenabfrage wird der Staat nicht aus der Hand geben, weil die Kontenabfrage höchst geeignet ist, Sozialmissbrauch, Geldwäsche oder Schwarzgelder aus anderen Einkünften als Einkünften aus

Kapitalvermögen aufzudecken. Schließlich muss eine neue, streitanfällige Grenze zwischen abgeltungsprivilegierten und anderen Kapitaleinkünften definiert werden. Die eklatante und grundlose Ungleichbehandlung verschiedener Einkünfte sowie die Verletzung des Nettoprinzips (Werbungskosten sind bei Einkünften aus Kapitalvermögen nicht mehr abziehbar) werden die Rechtsprechung viele Jahre lang beschäftigen. Es bedarf wenig Phantasie, um vorauszusehen, dass der Abgeltungsteuer kein langes Leben beschieden sein wird. Sie passt nicht in eine Landschaft, in der inzwischen – etwa aufgrund der EU-Zinsrichtlinie – internationale Kontrollmitteilungen versandt werden, um die Besteuerung sicherzustellen.

### Resümee

Von den ambitionierten Steuerreformplänen eines Friedrich Merz bis zu dem jetzt vorliegenden Sammelsurium war es ein weiter Weg, und zwar nicht nach vorn, sondern zurück. Selbst im Vergleich zum Status quo bedeutet das oben gemusterte Gesamtvorhaben eine Verschlechterung. Und an den eigentlichen Problemen, die der Bundesrechnungshof unlängst in einer ausführlichen Expertise so eindringlich beschrieben hat, ändern die Vorschläge nichts. Ganz im Gegenteil – sie werden das Steuerchaos erheblich vertiefen.



Alfons Kühn\*

### Weniger bringt mehr – Sorgen und Hoffnungen des Mittelstandes

Die Konjunktur erholt sich. Die Inlandsnachfrage zieht an. Die Wirtschaft wächst. Die Steuern fließen. Es besteht Grund zur Zufriedenheit. Die steuerlichen Reformen der letzten Bundesregierung tragen jetzt in einem guten wirtschaftlichen Umfeld Früchte. Es wäre eigentlich die richtige Zeit, um die steuerlichen Systemkorrekturen zu machen, die in schwierigen Zeiten mit Impuls- und Reparaturgesetzen auf der Strecke geblieben sind.

Man sollte sich nicht blenden lassen. Deutschland steht unter Druck. Die international vorgegebene Zielgröße beim Steuersatz liegt unter 25%. Unsere Nachbarn haben mit niedrigeren Steuern Maßstäbe gesetzt. Und niedrige Unternehmensteuertarife sind Standortvorteile mit hohem Gewicht. Eine Abgeltungsteuer auf Kapitalerträge und Erbschaftsteuerverzicht wie etwa in Österreich fördert nicht nur Kapitalanlagen, sondern lockt auch Familienunternehmen. Reform ist Pflicht!

### Wer braucht sie?

Die Bundesregierung hat mit dem Koalitionsvertrag vom 11. November 2005 große Erwartungen geweckt. Nach unsystematischen Steuererhöhungen von über 30 Mrd. € allein für das Jahr 2007 mischen sich vereinzelt zwischen die optimistische Grundeinstellung der Wirtschaft, die etwa in gesteigerter Rückkehrwilligkeit einzelner Unternehmen ihren Ausdruck findet, wieder Besorgnis und kritische Untertöne. Wann kommt die Reform? Muss ich mehr oder weniger zahlen? Was ist eine Zinsschranke? Muss ich Steuern zahlen, auch wenn ich keine Gewinne mache? Soll ich mein Unter-

\* Alfons Kühn, RA, ist Leiter des Bereichs Finanzen und Steuern beim Deutschen Industrie- und Handelskammertag, Berlin.

nehmen jetzt übertragen oder bis nach der großen Erbschaftsteuerreform warten? Auf diese Fragen gibt es momentan keine verlässlichen Antworten.

Im DIHK-Unternehmensbarometer vom 13. September 2006 waren nur 8,7% der Unternehmen auf der Grundlage der Eckpunkte für die Unternehmensteuerreform bereit, ihre Investitionen zu steigern. In dieser Gruppe befinden sich vor allem ertrags- und eigenkapitalstarke Betriebe, die von der gegenwärtigen positiven Konjunkturentwicklung besonders profitieren. Bei Unternehmen mit mehr als 1 000 Beschäftigten – die Größenklasse, die gemeinhin mit einem sehr hohen Kapitaleinsatz arbeitet –, war der Anteil mit höherer Investitionsneigung (4,9%) besonders gering.

Unsere Umfrage hat auch gezeigt, dass eine überwältigende Mehrheit der Unternehmen (88,6%) nach wie vor eine Vereinfachung des Steuerrechts sowie die Abschaffung von Sondernormen zugunsten niedriger Steuersätze will. Das wird auch in dieser Steuerdiskussion wieder viel zu wenig berücksichtigt. Im Gegenteil: Die Besteuerung von Finanzierungsaufwendungen bringt eine weitere Verkomplizierung. Was kommen soll, ist respektabel, eine Systemverbesserung ist es aber nicht.

Die große Chance, die Steuerbemessungsgrundlage für die föderale und die kommunale Unternehmensteuer zu vereinheitlichen, ist vertan. Die Gelegenheit, die Gemeindefinanzen durch stärkere Betonung der Immobiliensteuer und Ausbau der Teilhabe an der Lohnsteuer dauerhaft zu verbessern, bleibt ungenutzt. Die Bundesregierung hat sich wieder nur für Puzzlesteine entschieden, die nach politischer Opportunität ausgesucht wurden.

## Was bringt die Reform?

### *Tarifsenkung ja – Vereinfachung nein*

Die meisten Steuerreformen nehmen sich Vereinfachung und Verbesserung vor. Sie tragen diesem Ansatz jedoch nur teilweise Rechnung. Dies ist bei den jetzt konkretisierten Eckpunkten leider auch nicht anders. Will man Deutschland im internationalen Steuerwettbewerb offensiv voranbringen, muss sich die Belastung an der 25%-Marke orientieren – notfalls schrittweise. Immerhin: Die Absenkung auf knapp unter 30% ist ein wichtiges Signal für in- und ausländische Investoren. Denn wichtig für die Unternehmen ist vor allem die positive Perspektive auf eine attraktive Besteuerung am heimischen Standort.

Mit Blick auf internationale Vergleichbarkeit fällt die Körperschaftsteuer mit 15% ins Auge. Sieht man genauer hin, zeigt sich eine Überbetonung der Gewerbesteuer. Diese Mischung reizt zu Steueroptimierungen, z.B. unter Nutzung des Hebesatzgefälles. Die Aufwertung der Gewerbesteuer macht

jede weitere Reform der Unternehmensbesteuerung mehr denn je von den Kommunen abhängig. Zugleich werden die Stadt-Umland-Probleme und die für die Kommunen schwierige Volatilität in der Kommunalfinanzierung verstärkt. Dies ist keine gute Weichenstellung für die Zukunft.

### *Rechtsformneutralität*

Deutschland hat mit großen Personenunternehmen in Familienhand eine zum Teil mehrere Jahrhunderte alte Tradition, die in dieser Form in anderen Ländern nicht anzutreffen ist. Vor allem die großen Personengesellschaften, die durch ihren Familiennamen zum Markenzeichen für Qualitätsprodukte und den Standort Deutschland geworden sind, konkurrieren national und international auch auf dem Gebiet der Forschung und Entwicklung mit deutschen und ausländischen Kapitalgesellschaften.

Mit der weiteren Absenkung der Thesaurierungsbelastung wird für viele Personenunternehmen der Rechtsformwechsel zur betriebswirtschaftlich rationalen Alternative. Diesen Wechsel ohne Steuerhemmnisse zu ermöglichen, ist eine zentrale Bedingung für die Verbesserung der Unternehmensbesteuerung. Allerdings werden nicht alle Personenunternehmen diesen Schritt machen können oder wollen. Für diese Unternehmen muss deshalb die bewährte Besteuerung der Einkünfte aus Gewerbebetrieb in der Einkommensteuer erhalten werden.

Solange die haushalterischen Spielräume für eine synthetische Niedrigtarifsteuer fehlen, gibt es drei grundsätzlich verschiedene Möglichkeiten, eine rechtsformneutrale Steuerbelastung zu erzielen, ohne dass die Unternehmen zum Rechtsformwechsel genötigt werden:

- alle Personenhandelsgesellschaften werden steuerlich unterschiedslos wie Kapitalgesellschaften behandelt (einheitliche Unternehmensbesteuerung)
- optionale Besteuerung der Personenunternehmen nach der Körperschaftsteuer (Optionsmodell)
- Besteuerung von Gewinnrücklagen (nicht ausgeschüttete Gewinne) einzelner oder sämtlicher Mitunternehmer wie verselbständigte Kapitalgesellschaften (Rücklagenmodell).

Alle drei Varianten haben Vor- und Nachteile, die von Fall zu Fall sehr ausgeprägt sein können. Die industriell ausgerichteten Personengesellschaften haben sich für das Rücklagenmodell entschieden. Es ist von der Technik und Komplexität her das anspruchsvollste – seitens der Steuerpflichtigen und ihrer Berater und hoffentlich auch bei der Steuerverwaltung beherrschbar.

### *Mehr Steuersubstrat – weniger Fremdkapitalfinanzierung*

Die Pläne der Bundesregierung zielen darauf ab, »Gewinnverlagerung ins Ausland« zu verhindern und Fremdfinanzie-

zung gegenüber Eigenfinanzierung steuerlich zu verteuern. In der engeren Wahl sind Ausdehnung der Hinzurechnung auf alle Finanzierungsaufwendungen in der Gewerbesteuer in Kombination mit einer Zinsschranke in der Einkommen- und Körperschaftsteuer.

Im Fokus der Steuerpolitik sind Unternehmen, die durch gezielte Fremdfinanzierung über ausländische Konzernmütter oder Finanzdreh scheiben »als Zins getarnte Gewinne« steuerfrei ins Ausland transferieren, genauso aber auch ausländische Finanzinvestoren, die deutsche Unternehmen kaufen und das dafür erforderliche Kapital und die Liquidität durch Kredite sicherstellen. Den Kredit muss im Regelfall das übernommene Unternehmen selbst finanzieren, was zu herben Veränderungen führen kann, insbesondere wenn dieser Vorgang wiederholt wird.

Die Nichtabzugsfähigkeit der Zinsen mit Vortragsfähigkeit in spätere Veranlagungszeiträume ist die in Europa vorherrschende Art der Regelung der Gesellschafter-Fremdfinanzierung. Sie ist einer Umqualifizierung in verdeckte Gewinnausschüttungen überlegen. Der deutsche Gesetzgeber schließt sich insoweit dem Harmonisierungstrend in Europa an. Das macht Sinn.

Nach inzwischen gefestigten Informationen aus den Unternehmen und aus der Finanzverwaltung wachsen jedoch die Zweifel, dass ein nationaler Gesetzgeber bei einer globalen Standortkonkurrenz mit isoliertem Vorgehen gegen Fremdfinanzierung einen nachhaltigen Fiskalerfolg erzielen kann. Die mobilen Faktoren lassen sich nicht festbinden. Der Versuch mit der Umqualifizierung von Zinszahlungen an Gesellschafter in verdeckte Gewinnausschüttungen ist ein bedrohtes Beispiel für eine bürokratische Fehlkonstruktion, die vor allem den bodenständigen Mittelstand belastet, dabei aber kaum messbare Effekte bei denen erzeugt, für die das Gesetz gemacht ist.

### Wen trifft es?

#### *Verteuerung des Fremdkapitaleinsatzes*

Bestimmte Branchen, besonders der Immobiliensektor, sind zum Teil stark auf Fremdkapital ausgerichtet. In diesen Bereichen werden Zinsschranke und erweiterte Hinzurechnungsbesteuerung Zusatzlasten verursachen, die das Geschäft verteuern, verhindern oder auf suboptimale Umwege treiben.

In anderen Praxisfeldern sind echte, von der Bundesregierung als rationale Eigenkapitalalternativen erwarteten Auswege zur Vermeidung der Substanzbesteuerung schlichtweg unmöglich. Das macht uns als IHK-Organisation, die alle Branchen und Regionen abdeckt, große Sorgen:

- Wer ohne Gewinn zu machen auf unvermeidbare Finanzierungskosten Ertragsteuern zahlen und die nötige Liquidität dafür über Erweiterung des Kreditrahmens besorgen muss, ist von schlechterem Rating bedroht und gerät in eine teuflische Zins-Steuer-Spirale.
- Der F+E-Bereich ist stark fremdfinanziert; die mit der Verteuerung einhergehende Verteuerung der Fremdkapitalkosten kann schnell unliebsame Auswirkungen auf Standortentscheidungen haben.
- Finanzierung und Betrieb öffentlicher Einrichtungen durch private Investoren (Public Private Partnership – PPP) sind gefährdet. Die Besteuerung von Schuldzinsen und Zinsanteilen in Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzgebühren träge die zum großen Teil fremdfinanzierten PPP-Gesellschaften. Vor allem die bei den PPP-Projekten verbreitete Forfaitierung (Verkauf von künftigen Forderungen, abgezinst auf den Gegenwartswert) würde im Keim erstickt.
- Im Bereich der Binnen- und Überseehafenanlagen betreiben private Betriebe ihr Geschäft auf gemietetem/gepachtetem Grund und Boden. Die öffentlichen Eigentümer verkaufen nicht. Die Mieter bzw. Pächter würden mit zusätzlichen Ertragsteuerzahlungen belastet, die sie selbst mit vorhandenen Eigenmitteln nicht vermeiden können. Kostengünstigere Umwege sind die zwangsläufige Folge.
- Kommunalbetriebe sind regelmäßig stark fremdfinanziert und zusätzlich durch Mieten, Pachten, Leasingraten belastet. Die Hinzurechnungen und Abzugsbeschränkungen würden ohne zusätzliche Leistungsfähigkeit nur Belastungen auslösen. Über die Körperschaftsteuer würden sich Bund und Länder an den Betriebsausgaben ihrer Kommunen zusätzlich bereichern.
- Unternehmen, die z.B. ihren Fuhrpark kreditfinanziert haben oder über Leasing unterhalten, werden geneigt sein, die Hinzurechnungsbesteuerung zu vermeiden, den Fuhrpark zu verkaufen und das Personal zu reduzieren. »Die ausgelagerte Dienstleistung« wird dann u.U. von Leistungserbringern aus dem kostengünstigeren Ausland eingekauft.
- Leasing hat sich als stabiles Beschaffungsinstrument bewährt und ist inzwischen ein eigenständiges Segment in der Branchenvielfalt mit hohem wirtschaftlichem Gewicht. Steuerliche Verteuerung würde dieses Geschäft erheblich verschlechtern; bisweilen den Boden entziehen.
- Auch Warenkredite enthalten Zinskomponenten; es wäre praxisfremd, solche zum Teil marginale Zinsanteile hinzuzurechnen. Vermeidungsstrategien führen zu einer völlig neuen Struktur im Zulieferbereich und beim Einsatz von Vorprodukten. Fremdfertigung im Ausland und Just-in-time-Lieferungen werden zunehmen. Damit gehen Arbeitsplatz- und Know-how-Verlust einher.
- Der Staat gibt – der Staat nimmt und setzt sich damit im Widerspruch zu seinen eigenen Förderzielen. Die Unternehmen in strukturschwachen Regionen, insbesondere in den neuen Bundesländern, wurden und werden

mit Eigenkapitalhilfen, Sonderkreditprogrammen, Strukturhilfemaßnahmen u.Ä. unter Mitwirkung oder direkt durch staatseigene Institute gefördert. Eine Vielzahl geförderter Unternehmen ist nach wie vor nicht in der Lage, ohne diese Hilfen zu bestehen. Der Staat würde mit Hinzurechnungen der Finanzierungskomponenten steuerlich so massiv zugreifen, dass die Förderung wertlos wird und die Unternehmen in Existenzkrisen getrieben werden.

Aus mittelständischer Sicht muss jede Reglementierung der Fremdfinanzierung dort enden, wo keine Gewinne für die Steuerzahlung herangezogen werden können. Eine DIHK-Umfrage vom Juni 2006 bei den Industrie- und Handelskammern zeigt, in den neuen Bundesländern haben die mittelständischen Unternehmen fast aller Branchen durchschnittliche Eigenkapitalquoten zwischen 8 und 12%. Die meisten Unternehmen wurden nach der Wiedervereinigung neu gegründet und mit Fremdmitteln finanziert. Die Bildung von Eigenkapital ist bislang nur eingeschränkt möglich gewesen. Gerade hier wird belegt, dass momentan schon die starre Hinzurechnung der Dauerschuldzinsen bei der Feststellung des Gewerbeertrags sogar Verlustbetriebe zu Steuerschuldnern macht. Die Beispiele zeigen zugleich, dass Steuerzahlungen ohne Gewinnausweis das Ende von vielen Unternehmen bedeuten könnten. Freibeträge und Freibgrenzen können hier helfen, führen aber zu neuen Komplexitäten.

### *Regionale Effekte*

Die Veränderungen in der Bemessungsgrundlage (Zinsschranke, Nichtabzugsfähigkeit der Gewerbesteuer) und bei den Hinzurechnungen in der Gewerbesteuer (grundsätzlich alle Finanzierungsanteile in Höhe von 25%) führen zu regionalen Verschiebungen beim steuerpflichtigen Gewerbeertrag. Bisher Gewerbesteuerpflichtige werden durch den Freibetrag bei der Hinzurechnung aus der Gewerbesteuer herausfallen, bisher nicht Gewerbesteuerpflichtige werden durch den Ersatz der Dauerschuldzinsen durch Finanzierungsanteile bei Mieten, Pachten, Leasingraten, Lizenzen und Zinsen in die Steuerpflicht hineinkommen.

### *Funktionsverlagerungen*

Funktionsverlagerungen sind Ausdruck von Strategien, international Marktpositionen zu halten und aufzubauen, nicht zuletzt um inländische Arbeitsplätze nicht aufgeben zu müssen. Damit werden nicht nur Funktionen, sondern auch Marken und Marktchancen exportiert. Dort, wo die Marke gut und der Investor stark ist, wird es vielleicht gelingen, die Verbringung mit einer Lizenzzahlung abzugelten. Insoweit hat der deutsche Fiskus Anteil am Profit und nicht nur die Last mit den Kosten. Wo das nicht gelingt, wäre eine Besteuerung höchst problematisch.

Umgekehrt muss man aber auch die internationale Standortkonkurrenz bei F+E-Investitionen sehen. Es gibt um Deutschland herum einige Länder, die auf die Bewertung und Versteuerung noch nicht konkretisierter Wirtschaftsgüter verzichten. Sollten die Kosten in Deutschland steigen, ist mit Verlegungseffekten zu rechnen.

### **Ausblick**

Bei begrenzten Haushaltsspielräumen und internationalem Druck bei der Kapital- und Unternehmensbesteuerung müssen die Ressourcen konzentriert werden. Die Besserstellung des einbehaltenen Gewinns ist gerade vor diesem Hintergrund sachlich gerechtfertigt und daher auch verfassungsrechtlich unbedenklich. Eine Reform, die die investiven Kräfte stützt, ist im Interesse unseres Gemeinwohls. Diese Vorgabe gilt gleichermaßen für Kapitalgesellschaften und Personenunternehmen, zumal Personenunternehmen nur beschränkt Zugang zum Kapitalmarkt haben.

Die Senkung der Unternehmensteuersätze ist ein wichtiger Schritt. Langfristig sollte man das Ziel einer gleichmäßigen synthetischen Besteuerung jedoch nicht aus dem Auge verlieren. Vor allem muss der Staat darauf achten, dass der innere Zusammenhalt der wirtschaftlichen Kräfte bestehen bleibt. Wenn der Steuersatz für Gewinne und Kapitalerträge gesenkt wird, aber die Belastungen für andere Einkommen, insbesondere für Arbeit, steigen, kann das ebenso falsch verstanden werden, wie wenn sich z.B. durch eine formalistische Besteuerung von Funktionsverlagerungen F+E-Tätigkeiten verteuern; sie könnten sich langfristig andere Standorte suchen. Deutschland lebt ökonomisch von seinen Erfindern und Unternehmensgründern und das Steuerrecht kann wesentlich dazu beitragen, dass dies in Zukunft auch so bleibt.

Die Eckpunkte der Steuerreform sind politisch festgezurrt. Lösungen sind für 2007, 2008 und 2009 (Abgeltungssteuer!) angekündigt. Der Weg ins Bundesgesetzblatt ist jedoch noch weit. Das mag frustrieren, es ist jedoch auch eine große Chance, um aus den Eckpunkten eine gute Reform zu machen. Dabei hilft die gute Konjunktur. Die Kommunen werden sofort mehr bekommen, Bund und Länder dürfen mittelfristig mit Mehreinnahmen rechnen – gerade durch die Steuerreform. Niedrigere Steuertarife bringen mehr, das lehrt die internationale Erfahrung.



Clemens Fuest\*

## Die Unternehmensteuerreform 2008

Die Neuordnung der Unternehmensbesteuerung gehört zu den wichtigsten Reformprojekten der Großen Koalition. Hauptgrund für dieses Vorhaben ist die Überzeugung, dass das bestehende System der Unternehmensbesteuerung Deutschland im globalen Steuer- und Standortwettbewerb immer weiter zurückfallen lässt und eine Reform erforderlich ist, um die Bedingungen für Beschäftigung und Wachstum zu verbessern und die Staatsfinanzen zu stabilisieren.

Die Ziele der Reform wurden bereits im Koalitionsvertrag festgeschrieben und kürzlich, leicht verändert, von Roland Koch und Peer Steinbrück wie folgt zusammengefasst<sup>1</sup>:

1. Die Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und der Europatauglichkeit des Steuersystems,
2. das Herstellen weitgehender Rechtsform- und Finanzierungsneutralität,
3. die Einschränkung von Gestaltungsmöglichkeiten, die Verbesserung von Planungssicherheit für Unternehmen und öffentliche Haushalte sowie
4. die nachhaltige Sicherung der deutschen Steuerbasis.

Diese Ziele zu verfolgen ist sicherlich sinnvoll, allerdings fällt auf, dass einige Punkte fehlen, vor allem die sonst üblichen Verweise auf die Vereinfachung des Steuersystems, die Orientierung am Leistungsfähigkeitsprinzip und das Ziel, die Gewerbesteuer zu reformieren. Das ist kein Zufall. In der langen Diskussion über die Reform, die davon geprägt war, dass vor allem von wissenschaftlicher Seite Vorschläge gemacht wurden, die bei den politisch Verantwortlichen auf wenig Zustimmung stießen, hat sich ge-

zeigt, dass von der Reform nicht zuviel erwartet werden darf. Erstens werden die Sachfragen, die sich bei der Unternehmensbesteuerung stellen, unter dem Einfluss der wirtschaftlichen Globalisierung und der Entwicklung des Europarechts immer komplizierter, so dass die Potentiale für Steuervereinfachung in diesem Bereich begrenzt sind. Zweitens verfolgt das Bundesfinanzministerium die Strategie, die ertragsunabhängigen Komponenten der Unternehmensbesteuerung zu stärken. Das ist angesichts des zunehmenden Steuerwettbewerbs bei den Ertragsteuern nachvollziehbar, aber nicht vereinbar mit einer Stärkung des Leistungsfähigkeitsprinzips. Drittens schließlich hat sich gezeigt, dass über eine Reform der Gewerbesteuer, die diesen Namen auch verdient, mit den Vertretern der Großstädte, die im Status quo überdurchschnittlich hohe Gewerbesteuereinnahmen erzielen, kein Konsens zu erzielen war.

Die Koalition hat nun ein Reformkonzept vorgelegt, das die folgenden Elemente enthält:

1. Der Körperschaftsteuersatz wird zum 1. Januar 2008 von 25 auf 15% gesenkt.
2. Die Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer als Betriebsausgabe entfällt, und die Steuermesszahl wird von 5 auf 3,5% gesenkt.
3. Im Ergebnis führen die Anpassungen bei der Körperschaftsteuer und der Gewerbesteuer dazu, dass die tarifliche Belastung einbehaltener Gewinne von Kapitalgesellschaften von rund 38 auf knapp unter 30% fällt.
4. Die Bemessungsgrundlage der Unternehmensbesteuerung wird durch eine Reihe von Maßnahmen verbreitert. Dazu gehört die Abschaffung der degressiven Abschreibung, die Verschärfung der Mantelkaufregelungen, durch die Möglichkeiten einer gezielten Nutzung von Verlustvorträgen durch Unternehmenskäufe eingeschränkt werden sollen, sowie Einschränkungen bei der Sofortabschreibung geringwertiger Wirtschaftsgüter.
5. Bei der Gewerbesteuer wird die hälftige Hinzurechnung der Dauerschuldzinsen zum steuerpflichtigen Gewerbeertrag durch eine Hinzurechnung von 25% aller Finanzierungskosten einschließlich der Finanzierungsanteile in Mieten und Leasingraten ersetzt. Außerdem erhöht sich der Anrechnungsfaktor im Rahmen der Einkommensteuer von 1,8 auf 3,5, um den Wegfall der Abzugsfähigkeit der Gewerbesteuer als Betriebsausgabe zu kompensieren.
6. Ein weiteres wichtiges Reformelement ist ein Bündel von Maßnahmen, das die Verlagerung von Buchgewinnen ins Ausland einschränken soll. Dazu gehört vor allem die Einführung einer Zinsschranke. Sie begrenzt die Abzugsfähigkeit von Fremdkapitalzinsen jenseits eines Freibetrags von 1 Mill. € auf 30% der Summe aus Gewinn und Zinsen vor Steuern. Die Zinsschranke soll voraus-

\* Prof. Dr. Clemens Fuest ist Inhaber des Lehrstuhls für Finanzwissenschaft an der Universität zu Köln.

<sup>1</sup> R. Koch und P. Steinbrück, Wachstumsorientierte Steuerreform für Deutschland, Berlin, 3. November 2006.



sichtlich nicht angewendet werden, wenn Unternehmen nachweisen können, dass die Fremdkapitalquote ihrer Aktivitäten in Deutschland die weltweite Fremdkapitalquote des Gesamtkonzerns nicht überschreitet (Escape-Klausel).

7. Die Besteuerung von Kapitaleinkommen im Rahmen der Einkommensteuer steht in engem Zusammenhang zur Unternehmensbesteuerung und soll ebenfalls reformiert werden. Ab dem 1. Januar 2009 soll eine Abgeltungsteuer in Höhe von 25% gelten. Dafür entfällt die gegenwärtige Steuerfreiheit der Wertzuwächse nach einer Mindesthaltedauer. Auf Antrag ist eine Steuerveranlagung nach wie vor möglich.

Sind diese Maßnahmen geeignet, die genannten Reformziele zu erreichen? Wie im Folgenden gezeigt werden soll, ist die Bilanz gemischt. Während die Reform in einigen Bereichen durchaus erhebliche Verbesserungen bringt, werden andere Ziele deutlich verfehlt.

### Die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Steuersystems

Mit dem Ziel einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des deutschen Steuersystems ist gemeint, dass die Reform die steuerlichen Anreize für Investitionen und, damit verbunden, die Schaffung von Arbeitsplätzen in Deutschland verbessern will. Die Senkung der tariflichen Belastung einbehaltener Gewinne von Kapitalgesellschaften leistet dazu zweifellos einen wichtigen Beitrag. Die dem entgegengesetzten Wirkungen der verschlechterten Abschreibungsbedingungen werden aber unterschätzt. Positiv ist die Bilanz aus beiden Maßnahmen zweifellos für international agierende Unternehmen, die vor der Entscheidung stehen, hoch profitable Investitionsprojekte in Deutschland oder einem anderen Land anzusiedeln. Sie werden sich künftig häufiger für Deutschland entscheiden. Das ist eine eindeutig positive Wirkung der Reform.

Anders ist die Situation allerdings in den Fällen, in denen inländische Investoren vor der Entscheidung stehen, in die Schaffung von Produktionsstätten und Arbeitsplätzen in Deutschland zu investieren oder ihr Geld in Wertpapierdepots anzulegen. Die für 2008 geplanten Steuersatzänderungen entlasten beide Investitionen gleichermaßen. Die verschlechterten Abschreibungen sorgen aber dafür, dass per Saldo das Wertpapierdepot interessanter wird. Die Abgeltungsteuer wird diesen Trend ab 2009 zumindest für festverzinsliche Finanzanlagen noch verstärken. Für inländische Investoren verringern sich damit die Anreize, in Deutschland zu investieren und Arbeitsplätze zu schaffen. Insgesamt ist also unklar, ob es durch die Reform tatsächlich zu mehr Realinvestitionen in Deutschland kommt. Ih-

re Struktur wird sich zu Gunsten international mobiler und profitabler Projekte und zu Lasten der Investitionen weniger profitabler und vornehmlich im Inland tätiger Unternehmen verschieben.

### Die Einschränkung von Gestaltungsmöglichkeiten und die Sicherung der deutschen Steuerbasis

Wie verhält es sich mit dem Ziel der Einschränkung von Gestaltungsmöglichkeiten? Bei diesem Ziel geht es erstens darum, gezielte Gestaltungen von steuerlich relevanten Sachverhalten bei rein inländischen Vorgängen einzuschränken. Der beste Weg, um das zu erreichen, besteht darin, für Rechtsform- und Finanzierungsneutralität des Steuersystems zu sorgen. Denn steuerliche Gestaltungen nutzen Schlupflöcher, die durch die diskriminierende Besteuerung unterschiedlicher Finanzierungswege und Rechtsformen unbeabsichtigt geschaffen werden. Wie im Folgenden noch gezeigt wird, nimmt die Diskriminierung unterschiedlicher Finanzierungsformen im Steuersystem durch die Reform gegenüber dem Status quo eher noch zu. Daraus folgt, dass Spielräume und Anreize für steuerliche Gestaltungen bei rein inländischen Vorgängen eher noch größer werden.

Zweitens geht es bei der Einschränkung von Steuergestaltungen darum, die Verlagerung von Buchgewinnen ins niedriger besteuerte Ausland einzuschränken. Hier sieht die Bilanz besser aus. Die einfachste dieser Gestaltungen, die Finanzierung inländischer Aktivitäten durch Kredite ausländischer Banken oder verbundener Unternehmen statt durch Eigenkapital, wird schon allein wegen der niedrigeren Steuersatzdifferenz zum Ausland weniger interessant.

Hinzu kommt die Wirkung der geplanten Zinsschranke. Durch sie wird die Gewinnverlagerung durch Fremdfinanzierung erheblich erschwert. Entscheidend für die Beurteilung der Zinsschranke ist allerdings nicht allein ihre Wirksamkeit, was die Einschränkung der Gewinnverlagerung angeht. Das würde auch ein schlichtes Zinsabzugsverbot leisten. Entscheidend ist, ob die negativen Nebenwirkungen, die mit einer Beschränkung des Zinsabzugs verbunden sein können, vermieden oder wenigstens begrenzt werden. Diese unerwünschten Nebenwirkungen bestehen vor allem in einer existenzgefährdenden steuerlichen Belastung von Unternehmen, die nicht in hinreichendem Umfang andere Finanzierungsmöglichkeiten als Kredite nutzen können. Um derartige Wirkungen zu vermeiden, sieht die geplante Zinsschrankenregelung zwei Maßnahmen vor. Zum einen wird eine Freigrenze in Höhe von 1 Mill. € gewährt, bis zu der Zinsen unbeschränkt abzugsfähig sind. Zweitens ist eine Klausel vorgesehen, nach der die Zinsschranke nicht wirksam wird, wenn die Fremdfinanzierungsquote des betref-

fenden Unternehmens in Deutschland die weltweite Fremdfinanzierungsquote des Konzerns, zu dem das Unternehmen gehört, nicht übersteigt. Insgesamt stark fremdfinanzierte Unternehmen, die nicht über hinreichend Finanzierungsflexibilität verfügen, um die Eigenkapitalquote in Deutschland zu erhöhen, wären von der Zinsschranke also nicht betroffen.

Bei der praktischen Umsetzung dieser neuartigen Regelung stellen sich einige Probleme. So ist ungeklärt, auf der Basis welcher Abschlüsse und welcher Prüferestate die Fremdfinanzierungsquote des Konzerns bestimmt werden soll. Aus europarechtlicher Sicht stellt sich die Frage, ob die Höhe der Besteuerung eines Unternehmens von einer bestimmten Verteilung von Fremd- und Eigenkapital zwischen den EU-Mitgliedstaaten, in denen das Unternehmen aktiv ist, abhängig gemacht werden kann. Aus ökonomischer Sicht ist die geplante Lösung jedoch insgesamt positiv zu beurteilen. Im Vorfeld geäußerte Befürchtungen, dass eine massive Hinzurechnung von Finanzierungskosten erhebliche negative gesamtwirtschaftliche Folgen haben könnte, sind bei der Konzeption der Zinsschranke wenn nicht völlig ausgeräumt, so doch weitgehend berücksichtigt worden.

#### *Finanzierungs- und Rechtsformneutralität*

Ein weiteres Ziel der Reform besteht darin, für mehr Finanzierungs- und Rechtsformneutralität zu sorgen. Bei der Finanzierungsneutralität bringt die Reform mehr Rückschritte als Fortschritte. Zu den Fortschritten gehört die einheitliche Behandlung von Finanzierungsaufwendungen in der Gewerbesteuer. Die unterschiedliche Behandlung lang- und kurzfristiger Kredite ist ein Anachronismus.

Rückschritte in der Finanzierungsneutralität des Steuersystems bringt die Reform vor allem bei der Behandlung von Fremdkapital im Vergleich zu Eigenkapital. Zwar gehen die Anreize zur Fremdkapitalfinanzierung auf Firmenebene (auch unter Vernachlässigung der Zinsschranke) durch die Tarifsenkung zurück. Nimmt man aber die Ebene der persönlichen Einkommensteuer der Kreditgeber bzw. Anteilseigner hinzu, dann steigen die Anreize zur Nutzung von Fremdkapital. Im Status quo beträgt die steuerliche Belastung der Gewinne von Kapitalgesellschaften bei einer Finanzierung durch externes Eigenkapital und einer Einkommensteuerbelastung beim Anteilseigner mit dem Spitzensteuersatz rund 52%. Bei Fremdkapital beträgt die Belastung heute rund 46%, wenn man von einem Anteil an Dauerschuldzinsen in Höhe von einem Drittel der gesamten Fremdmittel ausgeht. Die Belastungsdifferenz beträgt also rund 6 Prozentpunkte. Nach der Reform einschließlich der Einführung der Abgeltungsteuer wird die Belastung ausgeschütteter Gewinne auf rund 47% sinken, die Belastung des Fremdkapitals fällt hingegen auf

knapp 28%. Der Ausschluss von Gesellschafterdarlehen bei der Abgeltungsteuer kann hier begrenzt gegensteuern, ist durch die Zwischenschaltung von Banken aber letztlich leicht zu umgehen. Die Belastungsdifferenz zwischen Fremd- und Eigenkapital steigt also von 6 Prozentpunkten auf fast 19 Prozentpunkte. Das Ziel, Anreize für mehr Eigenkapitalfinanzierung zu setzen, wird also deutlich verfehlt.

Stärker wird die steuerliche Diskriminierung auch beim Vergleich zwischen der Finanzierung aus einbehaltenen Gewinnen und externem Eigenkapital. Die Belastungsdifferenz beträgt heute rund 13,5 Prozentpunkte. In Zukunft werden einbehaltene Gewinne mit knapp 30% belastet, ausgeschüttete Gewinne hingegen mit etwa 47%, so dass die Belastungsdifferenz auf 17 Prozentpunkte ansteigt. Von mehr Finanzierungsneutralität kann insgesamt also keine Rede sein.

Bei der Rechtsformneutralität ist die Situation komplizierter. Ob die Personengesellschaften derzeit gegenüber Kapitalgesellschaften benachteiligt sind, wie oft behauptet wird, erscheint selbst dann fraglich, wenn die Anteilseigner dem Spitzensteuersatz der Einkommensteuer unterliegen. Denn die Möglichkeiten der Verlustverrechnung mit anderen Einkunftsarten und die zumindest bislang bestehenden Vorteile bei der Erbschaftsteuer sind nicht zu vernachlässigen. Wenn die Personengesellschaften die Möglichkeit erhalten, Gewinne in einer niedrig besteuerten Rücklage zu thesaurieren, wobei die Auflösung wie die Gewinnausschüttung einer Kapitalgesellschaft behandelt wird, dann muss man von einer steuerlichen Privilegierung von Personen- gegenüber Kapitalgesellschaften ausgehen.

#### **Mehr Planungssicherheit für Unternehmen und öffentliche Haushalte**

Ob das Ziel, mehr Planungssicherheit für die Unternehmen und die öffentlichen Haushalte zu schaffen, erreicht wird, ist schwer zu beurteilen. Das Steuerrecht wird weder einfacher noch kann man sagen, dass die Reaktionen der Steuerzahler auf die Reform oder die Handhabung des neuen Steuerrechts, vor allem der noch unerprobten Zinsschranke, leicht abschätzbar sind.

#### **Unerledigte Aufgaben**

Es ist absehbar, dass dieser Reform der Unternehmensbesteuerung in Kürze weitere folgen werden. Unkalkulierbar sind vor allem die Folgen der europarechtlichen Entwicklung für das deutsche Steuersystem, beispielsweise die Frage der Versteuerung stiller Reserven bei grenzüberschreiten-

den Sitzverlagerungen. Die deutsche Regierung will die Besteuerung bei Sitzverlagerung verständlicherweise restriktiv handhaben. Es ist aber zu bezweifeln, dass dies vor dem Europäischen Gerichtshof Bestand haben wird. Es ist auch fraglich, ob die vor allem durch die Abgeltungsteuer entstehende massive Diskriminierung der Eigenkapitalfinanzierung im Vergleich zur Fremdkapitalfinanzierung aufrechterhalten bleiben kann. Die größte unerledigte Aufgabe besteht allerdings darin, die als Basis der kommunalen Finanzautonomie ungeeignete und gesamtwirtschaftlich schädliche Gewerbesteuer im Rahmen einer Reform des kommunalen Finanzierungssystems zu ersetzen. So lange das nicht erreicht wird, bleibt die Reform der Unternehmensbesteuerung in Deutschland trotz unbestreitbarer Fortschritte in Teilaspekten insgesamt unvollständig.



Ingolf Deubel\*

### Die Wirkungen der Unternehmenssteuerreform

Deutschland hat in dichter Folge eine Reihe grundlegender Steuerreformen erlebt. Besonders tief in die Struktur des Unternehmenssteuerrechts wurde mit der Steuerreform 2000 eingegriffen. Vorteile erlangten dabei vor allem die Personenunternehmen, denn es wurde die Abschaffung der Gewerbesteuer zwar nicht vollständig erreicht, deren Anrechnung auf die Einkommensteuer hat aber die Belastung aus der Gewerbesteuer für die Personenunternehmen weitgehend kompensiert.

Für die Kapitalgesellschaften war die Bilanz damals nicht ganz so positiv. Zwar entsprach der Wechsel vom Anrechnungsverfahren zum Halbeinkünfteverfahren auch den Forderungen der Wirtschaft. Die Gesamtbelastung auf Ebene des Unternehmens blieb aber mit 38,65% im internationalen Vergleich nach wie vor zu hoch. In einem Vergleich von 30 im internationalen Wettbewerb stehenden Staaten zeigt Deutschland den dritthöchsten Steuersatz auf den Gewinn von Kapitalgesellschaften.

Die Bundesregierung hat sich deshalb in ihrem Koalitionsvertrag folgendes Ziel gesetzt: Deutschland muss auch in Zukunft im internationalen Steuerwettbewerb bestehen können. Deshalb werden wir in dieser Legislaturperiode zum 1. Januar 2008 das Unternehmenssteuerrecht grundlegend fortentwickeln und international wettbewerbsfähige Steuersätze realisieren. Diese Reform muss neben den Körperschaften auch die Personenunternehmen erfassen, da deutsche Unternehmen zu mehr als 80% in dieser Rechtsform organisiert sind. Dabei werden uns insbesondere folgende Zielsetzungen leiten:

- »Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und Europatauglichkeit,

\* Prof. Dr. Ingolf Deubel ist Staatsminister der Finanzen des Landes Rheinland-Pfalz.

- weitgehende Rechtsform- und Finanzierungsneutralität,
- Einschränkung von Gestaltungsmöglichkeiten,
- Verbesserung der Planungssicherheit für Unternehmen und öffentliche Haushalte sowie
- nachhaltige Sicherung der deutschen Steuerbasis.«

Diese ambitionierte Zielsetzung steht in einem Konflikt mit der angespannten Lage der öffentlichen Haushalte. Vor Beginn der Reformarbeiten einigte man sich deshalb politisch darauf, dass die Unternehmensteuerreform bei den öffentlichen Haushalten zu anfänglichen Steuermindereinnahmen von höchstens 5 Mrd. € führen darf. Bei diesem knappen Budget ist jede Strukturänderung eine Gratwanderung. Die Bundesregierung hat trotzdem die Arbeit an der Unternehmensteuerreform zügig in Angriff genommen. Die politische Festlegung auf Eckwerte Anfang November lässt hoffen, dass der deutschen Wirtschaft der erwünschte Impuls gegeben werden kann.

*Absenkung des Steuersatzes für Kapitalgesellschaften auf ein international konkurrenzfähiges Niveau (15% Körperschaftsteuer, Absenkung der gewerbesteuerlichen Messzahl, so dass die Gesamtsteuerlast knapp unter 30% verbleibt).*

Diese Maßnahme setzt am Kern des Problems an. International agierende Unternehmen sind vor allem Kapitalgesellschaften. Der hohe Steuersatz bei der Körperschaftsteuer führt dazu, dass ein Steuergefälle zu Lasten Deutschlands entsteht. Die Unternehmen erhalten einen Anreiz, Gewinne in das niedrig besteuerte Ausland zu verlagern. Dies ist nicht nur Ausgangspunkt für so manche Steuergestaltung, es gehen auch Produktionsstandorte und damit schließlich Arbeitsplätze verloren. Die Reduktion der Gesamtsteuerlast auf knapp unter 30% ist hier ein ganz wesentlicher Schritt in die richtige Richtung: Immerhin würde Deutschland nach der Unternehmensteuerreform mit seinem Körperschaftsteuersatz nicht mehr in der Spitzengruppe, sondern im Mittelfeld liegen.

### **Personenunternehmen soll eine Steuerbegünstigung für nicht entnommenen Gewinn und eine Investitionsrücklage gewährt werden**

Personenunternehmen unterliegen nicht der Körperschaftsteuer und haben deshalb keinen Vorteil an der Absenkung des Körperschaftsteuersatzes. Es entspricht aber dem Gebot der Gleichbehandlung, die Personenunternehmen an der Tarifentlastung teilhaben zu lassen. Zumal es – wenn auch in geringerem Umfang – international agierende Personenunternehmen gibt. Der nicht entnommene Gewinn soll deshalb steuerlich im Wesentlichen so behandelt werden wie der thesaurierte Gewinn einer Kapitalgesellschaft. Das heißt: Auf Antrag gilt eine Steuerbelastung von knapp 30%

für den Gewinn, der im Unternehmen verbleibt. Im Falle der Entnahme kommt es wie bei Dividenden im Privatvermögen zu einer Nachbesteuerung.

Man muss sich allerdings darüber im Klaren sein, dass die Steuerbegünstigung des nicht entnommenen Gewinnes nur für einen kleinen Kreis sehr ertragsstarker Personenunternehmen wirtschaftlich interessant ist. Da die Gesamtsteuerlast einschließlich Solidaritätszuschlag nach der Nachversteuerung (48,32%) höher liegt als die Spitzenbelastung bei der regulären Besteuerung (44,31%), rechnet sich die Inanspruchnahme der Steuerbegünstigung nur, wenn eine Nachversteuerung so lange vermieden werden kann, dass mit dem Betrag der eingesparten Steuer die zusätzliche Steuerlast bei der Nachversteuerung verdient werden kann. So muss beispielsweise ein Personenunternehmen mit einer Kapitalrendite von 5% nach Steuern und einem Grenzsteuersatz einschließlich Solidaritätszuschlag von 40% die Nachversteuerung rund 13 Jahre vermeiden, um anschließend ein positives Ergebnis erzielen zu können. Bei einem Grenzsteuersatz von 44,31% sind es immerhin noch sechs Jahre. Dieses Risikoprofil ist aber konsequent. Die steuerlichen Konsequenzen wären keine anderen, wenn der Gewinn in einer Kapitalgesellschaft erwirtschaftet worden wäre.

Zur Entlastung kleinerer Personenunternehmen soll der § 7g EStG zu einer allgemeinen Investitionsrücklage weiter entwickelt werden. Dadurch kommt es zu einer ausgewogenen Verteilung der Entlastungswirkung innerhalb der Personenunternehmen. Dass es sich hier nicht um einen Schwerpunkt der Steuerentlastung handelt, erklärt sich daraus, dass die Einkommensteuer für diesen Personenkreis ohnehin moderat ist.

*Der Verlust von Steuersubstrat in das Ausland soll eingeschränkt werden.*

Ein weiterer Schwerpunkt der Unternehmensteuerreform ist die deutliche Reduzierung von Steuergestaltungen, die Steuersubstrat ins niedrig besteuerte Ausland verlagern. Alleine die Steuersatzsenkung hilft hier nicht in allen Fällen weiter. Da Deutschland sich mit seinem Körperschaftsteuersatz auch nach der Unternehmensteuerreform international im Mittelfeld bewegt, bleibt der Anreiz zum Beispiel für Gewinnverlagerungen nach Irland (Körperschaftsteuersatz 12,5%) oder gar die Kanalinseln (Körperschaftsteuer pauschal 500 Pfund, unabhängig vom Gewinn) nach wie vor erhalten.

Die Gewinnverlagerung durch Finanzierungsinstrumente funktioniert wie folgt: Bei den deutschen Konzerngesellschaften wird durch Aufwand (Zinsen, Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen) der Gewinn gemindert. Die Zahlungen fließen an eine Konzerngesellschaft im Ausland, die die Einnahmen dort zu einem niedrigen Steuersatz versteuert.

ert. Im geltenden Recht wird der Finanzierungsaufwand bei der deutschen Konzerngesellschaft zwar nur anerkannt, wenn er angemessen ist, es verbleibt aber in der Praxis ein erheblicher Gestaltungsspielraum für international tätige Konzerne.

Im Übrigen stellt sich das Problem der Gewinnverlagerung ins Ausland auch bei einem angemessenen Finanzierungsaufwand. § 8a KStG (Gesellschafterfremdfinanzierung), der insoweit nicht an der Angemessenheit der Zinshöhe, sondern an der Beteiligungsquote ansetzt, hat sich in der Praxis als ausgesprochen kompliziertes, letztlich aber weitgehend wirkungsloses Instrument erwiesen.

Es handelt sich hier um einen sehr kritischen Punkt der Unternehmensteuerreform. Zunächst wurde geprüft, ob Finanzierungsaufwand (Zinsen und der Finanzierungsanteil von Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen) sowohl dem gewerbesteuerlichen als auch dem Körperschaftsteuerlichen Gewinn hinzugerechnet werden kann. Durch eine solche ambitionierte Regelung wäre das »Absaugen« des Gewinnes in das Ausland nicht mehr möglich und darüber hinaus hätten sich die Bemessungsgrundlagen beider Steuerarten angenähert.

Eine Hinzurechnung von Finanzierungsaufwand findet sich im inländischen Recht nur ansatzweise in der Gewerbesteuer. Dort werden vor allem die Dauerschuldzinsen zur Hälfte bei der Ermittlung des Gewerbebeitrags hinzugerechnet. Eine Verbreiterung der Hinzurechnung würde dem Interesse der Gemeinden an einer gleichmäßigeren Steuerbasis bei der Gewerbesteuer gerecht. Allerdings muss man die Hürde des EG-Rechts beachten. Im Moment versucht man die Vorgaben des EuGH zur Niederlassungs- und Kapitalverkehrsfreiheit dadurch in den Griff zu bekommen, dass man In- und Auslandsfälle einbezieht. Dadurch werden Unternehmen mit folgender Struktur besonders belastet:

- Existenzgründer mit hohem Erstinvestitionsaufwand,
- Not leidende Unternehmen mit schwachem Eigenkapitalhintergrund (Problem besonders ausgeprägt in den neuen Ländern),
- Betriebe der öffentlichen Hand mit hohem Investitionsaufwand (zum Beispiel Energieversorger, Wasserversorgungsunternehmen, ÖPNV),
- Leasingunternehmen und
- Wohnungsbaugesellschaften.

Die aufgezeigten Probleme haben dazu geführt, dass man inzwischen immer weiter von der umfassenden Hinzurechnung des Finanzierungsaufwands abrückt. Die politischen Eckwerte sehen derzeit als Kompromiss eine Zinsschranke, ergänzt durch eine erweiterte Hinzurechnung bei der Gewerbesteuer, vor:

Zinsschranke und Körperschaftsteuer

Die Zinsschranke soll Unternehmen erfassen, die in Folge ihrer Fremdfinanzierung eine Standardkapitalausstattung unterschreiten. Dies vermeidet eine Vielzahl von Gestaltungen. Im Einzelnen soll die Zinsschranke wie folgt funktionieren:

- Der negative Zinssaldo kann nur noch bis 30% des Gewinns (vor Abzug des Zinsaufwands) geltend gemacht werden.
- Negativer Zinssaldo ist der Überhang des Zinsaufwands gegenüber dem Zinsertrag.

Das Modell gilt für Körperschaften, für Personenunternehmen nur soweit sie in einen Konzern eingebunden sind. Es ist eine Freigrenze von 1 Mill. € vorgesehen. Der hinzugerechnete Betrag wird vorgetragen und kann, soweit Spielraum unter der Zinsschranke vorhanden ist, in späteren Veranlagungszeiträumen abgezogen werden.

Die Regelung soll durch zwei Escape-Klauseln auf Missbrauchsfälle begrenzt werden:

- Konzernklausel: Die Hinzurechnung der Zinsen unterbleibt, wenn der Nachweis erbracht wird, dass das Verhältnis Eigenkapital/Fremdkapital bei allen verbundenen Unternehmen nicht günstiger ist als bei dem zu prüfenden Unternehmen/Konzernteil.

Diese Escape-Klausel hätte den Vorteil, dass sie weder an der Beteiligungsquote noch am Gesellschafterbezug der Fremdfinanzierung anknüpft und dadurch wesentliche Gestaltungsmöglichkeiten vermeidet. Sie hätte allerdings auch nicht zu unterschätzende Nachteile, denn es lässt sich noch nicht überblicken, ob sich die Escape-Klauseln durch eine dem Konzern im Ausland vorgeschaltete Fremdfinanzierung relativ einfach manipulieren lässt. Im Übrigen setzt die Konzernklausel voraus, dass der wirtschaftliche Bedarf einer Fremdfinanzierung bei den am Konzern beteiligten Unternehmen gleich ist. Dies muss nicht sein, wenn der Konzern in unterschiedlichen Branchen tätig ist.

- Bei natürlichen Personen als wesentlich beteiligte Anteilseigner einer Kapitalgesellschaft ist der Nachweis zu erbringen, dass keine Gesellschafter-Fremdfinanzierung vorliegt.

Diese hohe Anforderung relativiert sich vor dem Hintergrund der Freigrenze von 1 Mill. €.

### Gewerbesteuer

Die 50%ige steuerliche Hinzurechnung der gezahlten Dauerschuldzinsen bei der Gewerbesteuer fällt weg. Stattdes-

sen werden alle Zinsen und Finanzierungsanteile von Mieten, Pachten, Leasingraten und Lizenzen mit einem Hinzurechnungsfaktor von 25% erfasst.

### **Funktionsverlagerungen in das Ausland sollen steuerlich nicht privilegiert werden**

Zunehmend verlagern internationale Konzerne betriebliche Funktionen (zum Beispiel Produktion, Dienstleistung, Forschung und Entwicklung) auf verbundene Unternehmen oder Betriebsstätten im Ausland, um ihre Steuerlast zu minimieren. Bekannt sind Modelle, bei denen alle Ertrag versprechenden Tätigkeiten auf ein Unternehmen im niedrig besteuerten Ausland übertragen werden, während die übrigen Konzernunternehmen anders als bisher nur noch Routinefunktionen mit niedrigen Gewinnchancen ausüben. Dies führt in Deutschland sowohl zum Verlust von Besteuerungssubstrat als auch von zum Teil hoch qualifizierten Arbeitsplätzen. Eine große Rolle spielen (selbst geschaffene) immaterielle Wirtschaftsgüter, die häufig einen außergewöhnlich hohen Wert haben und für die ganz erhebliche Kosten aufgewendet und in Deutschland bei der Besteuerung abgezogen wurden.

Hier stellt sich die Frage, wie Funktionsverlagerungen in das Ausland von erwünschten Auslandsinvestitionen abzugrenzen sind. Der im Steuerrecht übliche Fremdvergleichsmaßstab muss für diese Problematik umfassend aufgearbeitet werden. Eine Vielzahl von Dokumentationspflichten, die in einem Widerspruch zum Bürokratieabbau stehen werden, ist zu erwarten. Allerdings muss man dem Gesetzgeber zu gute halten, dass bei der Funktionsverlagerung gänzlich neues Neuland betreten wird. Ich rechne deshalb damit, dass mittelfristig im Dialog mit der Wirtschaft noch so manche Änderung ausgearbeitet werden muss. Aber auch für diese Unternehmensteuerreform wie für vieles andere im Leben gilt der Satz von Goethe: »Es irrt der Mensch, solange er strebt.«

### **Einführung einer Abgeltungssteuer von 25% auf Kapitalerträge im Privatvermögen**

Ein weiteres Herzstück der Unternehmensteuerreform ist die Abgeltungssteuer. Sie soll die Abwanderung von Kapital in das Ausland stoppen. Außerdem würde die aus Sicht des Anlegers einheitliche Behandlung der unterschiedlichen Kapitalanlageformen im Privatvermögen ein Höchstmaß an steuerlicher Transparenz bieten. Die Rendite einer privaten Kapitalanlage richtet sich zukünftig ausschließlich nach betriebswirtschaftlichen Maßstäben. Steuerliche Überlegungen überlagern nicht mehr die Einschätzung von Anlagekriterien, wie dies nach dem geltenden Recht bei der Abgrenzung der Besteuerung von Veräuße-

rungsgewinnen und Kursgewinnen gegenüber laufenden Kapitalerträgen der Fall ist.

Dem stehen allerdings auch Nachteile der Abgeltungssteuer gegenüber. Vor allem kommt es zu Steuergfällen, die Anreize für Steuergestaltungen schaffen. So werden zum Beispiel private Zinsen mit 25% besteuert, für Einkünfte aus anderen Einkunftsarten (zum Beispiel nichtselbständige Arbeit) bleibt es bei einem Spitzensteuersatz von 44,31% (mit Solidaritätszuschlag). Hier kommt es auf eine sorgfältige Ausarbeitung des Gesetzentwurfs an, damit die mit einer Schemulensteuer zwingend verbundenen Abgrenzungsfragen sachgerecht gelöst werden.

Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, zeigt, hält das dynamische Wachstum an. Das Neugeschäft stieg 2005 um 7,3% auf 50,2 Mrd. €, wobei das Immobilien-Leasing um 15,5% und das Breitengeschäft mit Mobilien um 6,3% zulegte. Im laufenden Jahr erhielt die Entwicklung der Branche Rückenwind vom beschleunigten Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Investitionen und insbesondere auch vom Anspringen der Baukonjunktur. Das Leasing-Neugeschäft wird 2006 das Vorjahresergebnis um fast 8% übertreffen. Sowohl das weiter expansive Mobilien-Leasing (+ 3,5%) als auch das Immobilien-Leasing (+ 40%) tragen zu dieser Entwicklung bei. Da für die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau 2006 ein Plus von nominal 4,7% prognostiziert wird, kann die Leasingquote auch 2006 weiter steigen, und zwar von 18,6 auf 19,1%. Die Mobilien-Leasingquote verringert sich hingegen von 24,1 auf 23,6%. Dies ist in erster Linie auf das rückläufige Privat-Leasing zurückzuführen. Die Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn 2007 veranlasste die Autobanken ihren privaten Kunden 2006 vermehrt den Autokredit statt des Leasings anzubieten. Wenn hier aber in großem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Wachstumsdynamik des gesamten Mobilien-Leasings. Die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik werden hingegen viel häufiger geleast als 2005 – die Wachstumsraten sind hier durchwegs zweistellig.

Der für 2007 erwartete weitere Zuwachs der Ausrüstungsinvestitionen (nominal: etwa +5%) wird auch das Mobilien-Leasing wieder beflügeln. Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist kaum einzuschätzen, jedenfalls dürfte sich der weitere Zuwachs der Investitionen im Nichtwohnungsbau (+3%) hier positiv auswirken.

### ifo Investitionserhebung Anlagenvermietung

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage wurden an alle bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in West- und Ostdeutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Unberücksichtigt bleiben Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting) von Ausrüstungsgütern, wie z.B. Fahrzeugen, betreiben, sowie Abschreibungsgesellschaften, Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften, Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die in den Jahren 2005 und 2006 neu gegründeten Leasinggesellschaften wurden, soweit möglich, bereits in die Erhebung aufgenommen. Die Beteiligung am ifo Investitionstest war auch in diesem Jahr sehr hoch, vor allem unter den rund 240

in den Handelsregistern eingetragenen Leasinggesellschaften mit mindestens 500 000 € Grundkapital. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von fast ausschließlich kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da uns wohl nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Konkret wurden in der Investitionsbefragung die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2004 und 2005 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach

**Tab. 1**  
**Bruttoanlageinvestitionen 1997–2006 in jeweiligen Preisen**  
**Bundesrepublik Deutschland**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>a)</sup>	2006 <sup>b)</sup>
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	20 720	23 760	24 560	28 050	28 630	28 830	27 470	25 260	26 500	30 400
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,3	14,7	3,4	14,2	2,1	0,7	- 4,7	- 8,0	4,9	14,7
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	14 560	16 070	17 690	18 350	18 600	18 440	18 500	21 540	23 700	23 650
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	5,8	10,4	10,1	3,7	1,4	- 0,9	0,3	16,4	10,0	- 0,2
	Anlagenvermietung insgesamt <sup>c)</sup>									
Investitionen (in Mill. EUR)	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	50 200	54 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	1,8	7,3	7,7

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

Quelle: ifo Investitionstest.

den Buchwerten der am 31. Dezember 2005 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2005 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2006. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

### 2005: Dynamisches Wachstum in der Leasingbranche

Im Laufe des Jahres 2005 verbesserte sich das Investitionsklima in Deutschland zusehends. Die freundlicheren Konjunkturaussichten, die teils kräftigen Gewinnsteigerungen und die noch immer niedrigen Zinsen haben die Unternehmen ermutigt, aufgeschobene Investitionen zu realisieren.

Im Gegensatz zu den weiter rückläufigen Investitionen in gewerbliche und staatliche Bauten (- 2%) ergab sich für das gesamte Jahr 2005 – nach Revisionen des Statistischen Bundesamts nach oben – ein nominales Plus bei den Ausrüstungen und sonstigen Anlagen von 4,6%. Hierzu beigetragen hat auch der deutsche Automarkt, der sich nach einer mehrjährigen Flaute wieder spürbar erholte. Bei den Pkw-Neuzulassungen ergab sich ein Zuwachs von 2,3%, die Nutzfahrzeuge legten sogar um 5,9% zu.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage zeigen, summierten sich die Anschaffungswerte der von Leasing-

gesellschaften im Jahr 2005 neu vermieteten Anlagen – bei gut 1,6 Mill. Verträgen – auf 50,2 Mrd. €, das bedeutet gegenüber 2004 ein nominales Plus von 7,3%. Dieses Ergebnis resultierte aus einem Zuwachs beim Immobilien-Leasing (+ 15,5%) und einem Plus beim Mobilien-Leasing (+ 6,3%). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 2,3%, das der Hersteller wuchs um 10%.

Damit erhöhte sich die Leasingquote, also der Anteil der gesamten Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen (ohne Wohnungsbau), in der Bundesrepublik 2005 von 17,8 auf 18,6%. Beim Mobilien-Leasing stieg die Quote 2005 von 23,7 auf 24,1%.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, summierte sich am 31. Dezember 2005 für die gesamte Leasingbranche auf gut 235 Mrd. €, verteilt auf rund 4,4 Mill. Verträge.

### Straßenfahrzeuge sorgten für Wachstum

Der positive Trend bei den Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen, der Ende 2004 begann, setzte sich 2005 fort. Bei den Pkw-Zulassungen belief sich der Zuwachs schließlich auf 2,3%, bei den Nutzfahrzeugen sogar auf 5,9%. Dies war das stärkste Wachstum seit 1998/1999. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing wurde dadurch beflügelt. Die Zahl der neu verleaste Fahrzeuge erhöhte sich 2005



**Tab. 2**  
**Gesamtwirtschaftliche Investitionen<sup>a)</sup> 1997–2006 in jeweiligen Preisen**  
**Bundesrepublik Deutschland**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005 <sup>c)</sup>	2006 <sup>d)</sup>
Gesamtwirtschaftliche <sup>b)</sup> Investitionen (in Mill. EUR)	260 290	272 140	284 230	301 510	290 670	268 590	261 490	263 390	269 690	282 310
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	0,8	4,6	4,4	6,1	- 3,6	- 7,6	- 2,6	0,7	2,4	4,7
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. EUR) <sup>e)</sup>	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	45 970	46 800	50 200	54 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 2,8	1,8	7,3	7,7
Leasingquote (in %)	13,6	14,6	14,9	15,4	16,2	17,6	17,6	17,8	18,6	19,1
Darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen <sup>f)</sup> (in Mill. EUR)	155 550	170 370	182 110	200 580	192 270	176 380	171 600	176 530	184 590	194 560
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,4	9,5	6,9	10,1	- 4,1	- 8,3	- 2,7	2,9	4,6	5,4
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Mill. EUR)	29 680	33 270	35 360	38 640	39 780	38 260	38 450	41 830	44 460	46 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	10,8	12,1	6,3	9,3	3,0	- 3,8	0,5	8,8	6,3	3,5
Mobilien-Leasingquote (in %)	19,1	19,5	19,4	19,3	20,7	21,7	22,4	23,7	24,1	23,6
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen (in Mill. EUR)	104 740	101 770	102 120	100 930	98 400	92 210	89 890	86 860	85 100	87 750
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 4,0	- 2,8	0,3	- 1,2	- 2,5	- 6,3	- 2,5	- 3,4	- 2,0	3,1
Investitionen des Immobilien-Leasing	5 600	6 560	6 890	7 760	7 450	9 010	7 520	4 970	5 740	8 050
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 24,6	17,1	5,0	12,6	- 4,0	20,9	- 16,5	- 33,9	15,5	40,2
Immobilien-Leasingquote (in %)	5,3	6,4	6,7	7,7	7,6	9,8	8,4	5,7	6,7	9,2

<sup>a)</sup> Ohne Wohnungsbau. – <sup>b)</sup> Brutto-Anlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – <sup>c)</sup> Vorläufig. – <sup>d)</sup> Anhand der Planangaben berechnet. – <sup>e)</sup> Soweit erfasst. – <sup>f)</sup> Einschließlich sonstiger Anlagen (z.B. Software).

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

um rund 9% auf 1 194 500. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik stieg der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment auf 32,5%. Dem wertmäßigen Anstieg der gesamtwirtschaftlichen Fahrzeuginvestitionen (+ 2,8%) stand beim Leasing ein beachtlicher Zuwachs von über 9% gegenüber. Damit entfielen 56,5% der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge, und deren Anteil an den gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufen (Leasingquote) erhöhte sich auf beachtliche 60,8%. Das heißt, dass das Leasing auch 2005 die eindeutig bevorzugte Beschaffungsform für Fahrzeuge geblieben ist und seinen Marktanteil auf dem bereits sehr hohen Niveau noch weiter ausbauen konnte.

Von den 1 194 500 in 2005 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 030 500 Pkw und Kombi (+ 8%) sowie 164 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (+ 13%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 298 650 Straßenfahrzeuge neu ver-

mietet, im Bereich des Hersteller-Leasing rund 895 850 (vgl. Tab. 3).

Den zweiten Platz behaupteten die Maschinen für die Produktion; wegen eines unterdurchschnittlichen Wachstums beträgt ihr Anteil jetzt 11,0% (2004: 11,7%) der gesamten Leasinginvestitionen. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkmasten befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften. Unternehmen investieren auch in beträchtlichem Umfang in immaterielle Wirtschaftsgüter, nicht zuletzt die vielen Neugründungen im Dienstleistungssektor. Die Wachstumsdynamik wird auf dem weiteren Weg in die Informationsgesellschaft wohl noch zunehmen. Das Statistische Bundesamt trägt dieser Entwicklung Rechnung, indem es ab 1999 die Anlageinvestitionen in immaterielle Güter

**Tab. 3**  
**Kraftfahrzeug-Leasing 2005**

Investitionen des Fahrzeug-Leasings <sup>a)</sup> in Mill. EUR	28 250
Stückzahlen	1 194 500
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. EUR	7 830
Stückzahlen	298 650
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. EUR	20 420
Stückzahlen	895 850
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland <sup>b)</sup> Stückzahlen	3 681 553
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	32,5
<sup>a)</sup> Neuzugänge. – <sup>b)</sup> Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.	

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

nachweist. 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 inzwischen Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga weit oben und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen, wie das Leasing, zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen, der nach Angaben der Deutschen Krankenhausgesellschaft auf 40 Mrd. € geschätzt wird.

Der Computer- und Kommunikationsbereich ist heute noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Marktvolatilität anpassen, das gilt natürlich auch für die Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt werden. Seit dem Jahr 2002 – nach Jahrtausendwende und Euroumstellung – musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber wieder Rückgänge hinnehmen. Im Jahr 2005 stiegen die Leasinginvestitionen in diesem Segment um 1,5%, gleichwohl sank sein Anteil am gesamten Leasingvolumen von 9,9 auf 9,4%. Das Wachstum dieses Segments wird bei nominaler Betrachtung allerdings stark unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Soft-

ware die Preise seit Jahren rückläufig sind. Experten gehen davon aus, dass dieser Preisverfall noch nicht beendet ist, zuletzt verlief er aber moderater.

Seit dem Ende der achtziger Jahre werden in Deutschland Software-Leasingverträge auch separat von Hardware-Verträgen angeboten. Dieses Marktsegment wächst seit einigen Jahren stärker und bietet den Leasinggesellschaften die Möglichkeit, an der zügigen Expansion dieser immateriellen Wirtschaftsgüter zu partizipieren.

Die »sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter hatten 2005 ein Plus von knapp 5% zu verzeichnen, damit ging ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen von 8,7 auf 8,5% zurück, das bedeutet nur noch Platz 4. In dieser Gruppe ist ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern zusammengefasst, die auch unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen hatten.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation gibt es beispielsweise einen erheblichen 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 wieder massiv in neue Kapazitäten; diese Entwicklung wird noch einige Jahre anhalten (vgl. Fasse 2006).

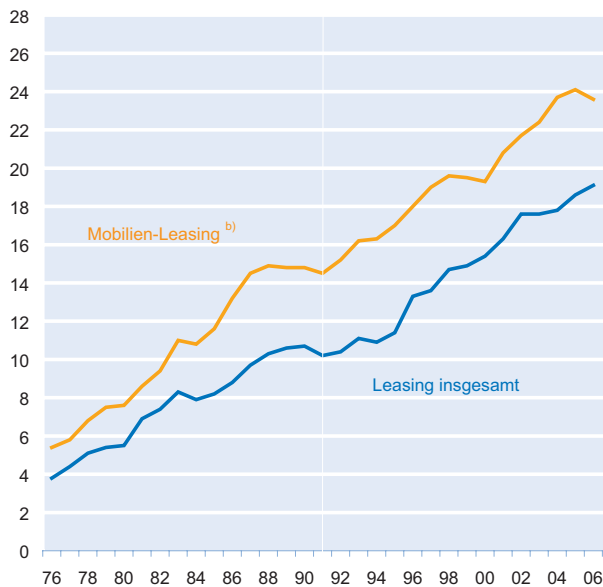
Dank der Belebung im Immobilien-Leasing konnten Handelsobjekte sowie Geschäfts- und Bürogebäude mit einem Anteil von 6,3% an den gesamten Leasinginvestitionen auf den fünften Platz vorrücken, gefolgt von Produktionsgebäuden, Lagerhallen, sonstigen Bauten sowie kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen (5,2%). 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 Leasinginvestitionen bei diesen Big Tickets wieder um fast 20 und 30% zu. 2005 folgte ein kräftiger Rückgang um rund 13%, wodurch deren Anteil am gesamten Leasingportfolio von 3,7 auf 3,0% sank.

### **Staat und Handel steigerten ihre Leasinginvestitionen am kräftigsten**

Der Dienstleistungssektor ist als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften

**Abb. 1**  
**Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland**

Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen<sup>a)</sup> in %



<sup>a)</sup> Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).

<sup>b)</sup> Anteil des Mobilen-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen 2006 vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

platzierten 2005 rund ein Drittel ihrer Investitionen in diesem äußerst heterogenen Wirtschaftsbereich, der schon deutlich mehr investiert als das verarbeitende Gewerbe und der seit Jahren einen Aufwärtstrend bei der Wertschöpfung vorzuweisen hat. Dennoch wird dieser Sektor in Deutschland 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 Vermietungsfirmen waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

Über 30 Jahre lang war das verarbeitende Gewerbe der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften, sein Anteil an

den gesamten Leasinginvestitionen ging dann ziemlich stetig zurück, 2005 erhöhte er sich wieder, und zwar von 19,5 auf 20,1%. Dies bedeutet weiter Rang 2. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2005 gab es wieder einen Anstieg von 12,5 auf 13,3%, das reichte für den dritten Platz. Mit einem Rückgang seiner Leasinginvestitionen um 16% rutschte der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung auf den vierten Rang ab, sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2005 verminderte sich von 13,6 auf 10,6%.

Nach einem Zuwachs um 10% im Jahr 1999 war das Privat-Leasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig. Im Jahr 2003 belebten sich die Geschäfte in diesem Segment merklich und 2004 sogar um über 20%. 2005 war das Wachstum mit 2% hingegen unterdurchschnittlich, wodurch sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen von 9,9 auf 9,5% verminderte; dies bedeutet unverändert Rang 5. Derartige Wachstumsschwankungen sind im Privat-Leasing nicht ungewöhnlich. Die Hersteller, die hier deutlich dominieren, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Autokredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasingsparte maßgeblich.

Über Jahrzehnte hinweg hielt der Staat als Leasingkunde die rote Laterne. Im Jahr 2004 nahmen seine Leasinginvestitionen indessen um über 60% zu, und auch 2005 hielt dieses Wachstumstempo unvermindert an. Sein Anteil an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften erhöhte sich dadurch nochmals kräftig von 4,6 auf 7,0%.

Das Baugewerbe hält seinen Anteil am gesamten Leasingvolumen über viele Jahre erstaunlich konstant, 2005 stieg er leicht von 5,0 auf 5,1%. Dagegen gehen dessen selbst bilanzierte Investitionen seit 2000 kräftig zurück und haben inzwischen ein außergewöhnlich niedriges Niveau erreicht. Die Bauwirtschaft reduziert seit vielen Jahren konsequent ihre eigenen Investitionen und bedient sich intensiv des Angebots von Vermietungsdienstleistern. Sie hat inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt noch stärker das Renting, also die kurzfristige Anmietung, ein (vgl. Städtler 2006).

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau und die Landwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, konnte ihn 1998 wieder steigern, fiel 1999 wieder von 3,6 auf 3,0% zurück, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und ging ab 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Auch der geringe Anstieg des Anteilswerts auf 2,0% in 2005 ändert nichts am letzten Platz. Derartige Sprünge sind hier nicht selten, was z.T. auch mit den sehr großvolu-

migen Anlagen zusammenhängt, die von den Versorgungsunternehmen installiert werden. In den siebziger Jahren hielten diese Unternehmen sogar längere Zeit den dritten Platz in der Rangordnung der Leasingkunden. 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. Das tangierte auch den Einsatz des Leasings im Versorgungssektor. Die Investitionen im Energie-sektor werden zwar jetzt und auf mittlere Frist wieder deutlich zunehmen, wegen der enormen Liquidität, über die die Versorger verfügen, hält sich jedoch deren Bedarf an Außenfinanzierungen in Grenzen.

### Leasinginvestitionen und PPP-Projekte des Staates im Aufwind

Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel bzw. die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasingquote. Aus verschiedenen, teilweise auch nicht-ökonomischen Gründen, machte die öffentliche Hand in

Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bis vor kurzem am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Privatwirtschaftliche Finanzierungs-, Dienstleistungs- und Investitionsvarianten können dank professionellem Management – über die gesamte Vertragsdauer gerechnet – gegenüber eigenständig durchgeführten öffentlichen Investitionsvorhaben Einsparungsmöglichkeiten zwischen 10 und über 30% der Gesamtkosten bieten. Obwohl in allen Haushaltsgesetzen der Primat der Wirtschaftlichkeit verankert ist, der besagt, dass ein vorgegebener Bedarf unter Einsatz geringstmöglicher Mittel gedeckt werden muss, hatte bis 2003 noch kein großer Run der Gebietskörperschaften auf das Leasing oder ähnliche Investitionsalternativen stattgefunden.

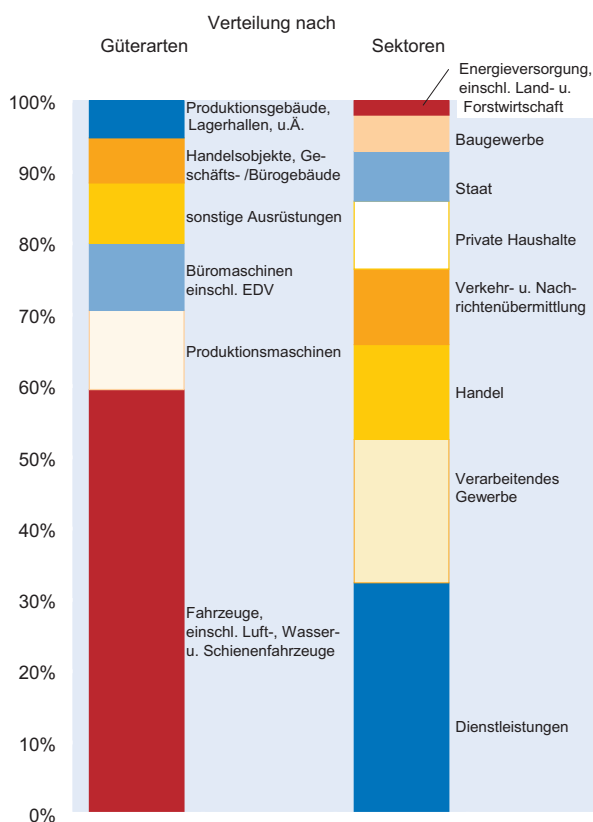
Relativ problemlos werden seit vielen Jahren einzelne EDV-Anlagen, Büroequipment und Fahrzeuge geleast. Da die Genehmigungspraxis für große Leasingprojekte der Gebietskörperschaften aber nahezu in jedem Bundesland anders gehandhabt wird, müssen die Leasinggesellschaften bei Immobilien und Großmobilen einen beträchtlichen administrativen Aufwand betreiben und entsprechendes Know-how vorhalten.

Offenbar haben die geleasten Polizeifloten in einigen Bundesländern, die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr und diverse geleaste öffentliche Immobilienprojekte eine Initialzündung ausgelöst, die nun für wesentlich mehr Leasingtransaktionen im Staatssektor sorgt. Die Bundeswehr, die seit 2002 ihren gesamten Fuhrpark an Straßenfahrzeugen auf Leasing umstellt, will mit diesem Flotten-Management-Konzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern. Auch für die Erneuerung der betagten Luftwaffenmaschinen der Flugbereitschaft der Bundesregierung prüft das Verteidigungsministerium u.a. Leasinglösungen (vgl. Afhüppe 2006).

Nicht zuletzt unter dem Diktat der leeren öffentlichen Kassen soll das in Deutschland bisher noch unterentwickelte Instrument Public Private Partnership (PPP), also die private Finanzierung und Durchführung öffentlicher Infrastrukturprojekte, wesentlich häufiger zur Anwendung kommen. In Großbritannien praktiziert die Regierung schon seit zehn Jahren recht erfolgreich PPP-Projekte. Nach Berechnungen des National Audit Office senkte die Vergabe an private Betreiber die Kosten im Durchschnitt um rund 17% (vgl. Landgraf 2006).

Im Jahr 2004 wurde beim Bundesbauministerium eine Task Force zur Förderung von öffentlich-privaten Partnerschaften bei der Durchführung öffentlicher Investitionsvorhaben eingerichtet. Diese beschäftigt sich mit der Auswahl und Begleitung von PPP-Pilotprojekten und der Verbesserung der Rahmenbedingungen. Die erzielbaren Effizienzvorteile bei solchen Vorhaben basieren vor allem auf einem ganzheitli-

**Abb. 2**  
**Leasinginvestitionen 2005**



Quelle: ifo Investitionstest.

chen, den gesamten Lebenszyklus eines Investitionsvorhabens berücksichtigenden Planungsansatz und einer sachgerechten Risikoteilung (vgl. Westebbe 2004). Die herkömmliche Vergabe orientiert sich nur an den Baukosten, die auf die gesamte Betriebszeit gesehen aber nur knapp ein Drittel der gesamten Lebenszykluskosten ausmachen. Effizienzvorteile entstehen deshalb dann, wenn die einzelnen Projektphasen eines Gebäudes optimal aufeinander abgestimmt werden (vgl. Huber 2006).

Die als eher margenarm geltenden Großgeschäfte mit der öffentlichen Hand kommen wegen ihrer Komplexität freilich nicht für alle Leasinggesellschaften in Frage. Zudem müssen sie sich das PPP-Geschäft mit großen Bauunternehmen, die der volatilen Baukonjunktur auch mit einer forcierten Ausweitung ihres Dienstleistungsangebots begegnen wollen, und sonstigen Wettbewerbern aus dem In- und Ausland teilen. Im Jahr 2004 bekam ein französisches Unternehmen den Zuschlag für den Bau und Betrieb von 40 Schulen im Kreis Offenbach, und die deutsche Tochter eines britischen Unternehmens erhielt nach einer europaweiten Ausschreibung einen Betreibervertrag für eine Justizvollzugsanstalt in Hessen. Umgekehrt konnten auch deutsche Unternehmen bereits entsprechende Projekte im Ausland realisieren.

Zusammenfassend lässt sich zur künftigen Entwicklung des Leasings mit staatlichen Institutionen in Deutschland Folgendes sagen: Der Leasingeinsatz wird sich hier wohl auch in den nächsten Jahren erhöhen, es ist ein beschleunigtes Wachstum zu erwarten.

### **2006: Klassische Leasinggüter expandieren dynamisch – Privat-Leasing stark rückläufig**

Die Investitionen in Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen starteten mit viel Schwung ins Jahr 2006, der nominale Zuwachs belief sich im ersten Quartal auf beachtliche 8,6%. Dies dürfte teilweise darauf zurückzuführen sein, dass viele Steuerberater ihren Klienten gegen Ende 2005 empfahlen, Investitionen aufzuschieben und wegen der ab Januar geltenden, um 10 Prozentpunkte erhöhten degressiven Abschreibung auf Anfang 2006 zu verschieben. Mit der Anhebung des Satzes bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter von 20 auf 30% für die Jahre 2006 und 2007 sowie einer Erhöhung der Investitionen in Verkehrswege will die Bundesregierung die Investitionstätigkeit stärken.

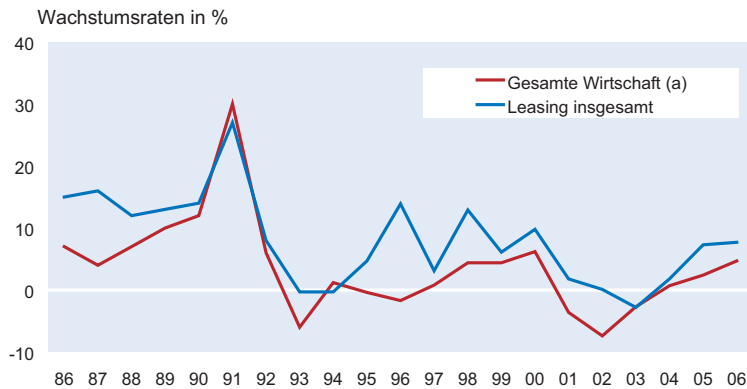
Auch im zweiten Quartal blieb das Wachstum der mobilen Investitionsgüter mit über 5% sehr ordentlich, vor allem wenn man die sehr dynamische Entwicklung im Vorjahreszeitraum

berücksichtigt. Die Veränderungsdaten für das erste und zweite Quartal wurden kürzlich vom Statistischen Bundesamt ungewöhnlich kräftig nach oben revidiert.

Im zweiten Halbjahr stehen die Chancen für ein weiteres spürbares Wachstum der Investitionen gut. Der deutsche Maschinenbauverband VDMA meldete auch für den Oktober wieder einen Nachfrageboom, das Auftragsplus aus dem Inland belief sich auf 30%, und erlebte 2006 insgesamt den stärksten Aufschwung seit 25 Jahren (vgl. Gillmann 2006). Auch die Elektroindustrie kann sich nach Angaben des Branchenverbandes ZVEI einer ähnlich dynamischen Nachfrageentwicklung erfreuen, die Auftragseingänge aus dem Inland stiegen von Januar bis September um rund 8%. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, werden im zweiten Halbjahr 2006 wohl weiter zunehmen. Nachdem die Inlandszulassungen von Pkw von Januar bis November um 2,6% und die von Nutzfahrzeugen um rund 16% stiegen, wird von Automobilexperten für den letzten Monat des Jahres mit einem weiteren Anziehen der Fahrzeugkäufe – vor allem von Privatpersonen – im Hinblick auf die Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 gerechnet.

Viele Investitionsgüterhersteller produzieren an der Kapazitätsgrenze, und die Lieferfristen werden zusehends länger. Nach drei Jahren mit ordentlichen Gewinnen ist nicht nur bei DAX-Unternehmen die Liquidität und damit die Finanzkraft hoch; zudem übersteigt die Rendite auf Sachkapital inzwischen den Fremdkapitalzins auf den Finanzierungsmärkten deutlich. Das Investitionsklima ist daher derzeit außerordentlich günstig, die Investitionsprognose der Wirtschaftsforschungsinstitute vom Oktober, die für das Jahr 2006 ein nominales Wachstum der Ausrüstungskäufe von 5,7% und der Investitionen in den Nichtwohnbau von 3% in Aussicht stellt, hat also beste Realisierungschancen und wird womöglich noch übertroffen.

Von dieser Dynamik profitiert teilweise auch das Leasing. Wie die Ergebnisse des jüngsten ifo Investitionstests zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften – von dem Wachstumstrend der gesamtwirtschaftlichen Investitionen begünstigt – auch 2006 weiter zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird nach den Erwartungen der Leasinggesellschaften 2006 um fast 8% auf 54,1 Mrd. € steigen. Damit erhöht sich auch die Leasingquote, und zwar von 18,6 auf 19,1%. Die Leasinggesellschaften werden demnach im laufenden Jahr im Neugeschäft mit Mobilien zwar wieder ein Plus erzielen, und zwar von 3,5%, das genügt aber nicht, um den Zuwachs der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen (+ 5,4%) zu erreichen. Die Mobilien-Leasingquote wird daher vorübergehend von 24,1 auf 23,6% zurückgehen, was auf den ersten Blick verwundern mag.

**Abb. 3****Entwicklung der Anlageinvestitionen**

(a) Ohne Wohnungsvermietung. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2006: Schätzung.

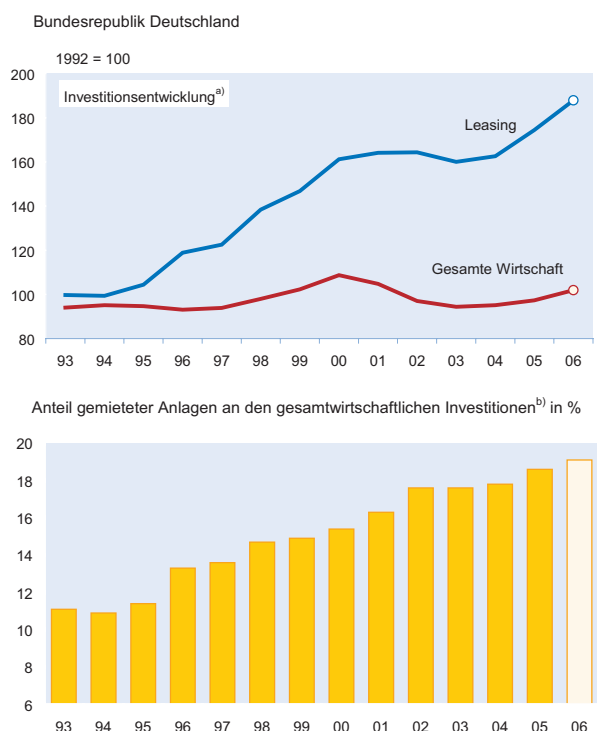
Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Obwohl die typischen Investitionsgüter, wie Maschinen, Nutzfahrzeuge, Flugzeuge, Schiffe, Bahnen und Elektrotechnik viel häufiger geleast werden als 2005 – die Wachstumsraten sind hier durchwegs zweistellig – dämpfen das stark rückläufige Privat-Leasing und das verhalten zunehmende übrige Fahrzeug-Leasing die Wachstumsdynamik des gesamten Mobilien-Leasings. Dies hat freilich kaum konjunkturelle Gründe, sondern resultiert in erster Linie aus der aktuellen Fiskalpolitik. Die Mehrwertsteuererhöhung zum Jahresbeginn 2007 veranlasst die Autobanken ihren privaten Kunden den Autokredit statt des Leasings anzubieten. So stieg die Anzahl der Finanzierungsverträge bei den herstellerverbundenen Autobanken bereits im ersten Halbjahr 2006 gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 14% (vgl. Strom und Renkel 2006). Denn beim Kreditangebot kaufen die Privatkunden bis zum Jahresende ihr Auto zum alten Steuersatz, beim Leasing zahlen sie ab Januar hingegen den erhöhten Satz auf die ab dann fälligen Leasingraten. Für die Autobanken macht es kaum einen Unterschied, ob sie einen Wagen ihrem Kredit- oder Leasingportfolio zuführen. Der Anteil des Privat-Leasings am gesamten Auto-Leasing der Captives (herstellereabhängige Leasinggesellschaften) betrug 2005 fast 30%. Wenn hier aber in großem Umfang von Leasing auf Kredit umgeschwenkt wird, hat das spürbare Auswirkungen auf die Entwicklung des gesamten Mobilien-Leasings. Hier macht es sich bemerkbar, dass die Straßenfahrzeuge mit 63% einen sehr hohen Anteil am Mobilien-Leasing haben, während nur rund 25% der gesamtwirtschaftlichen Mobilieninvestitionen auf diese Fahrzeuge entfallen. Zusätzlich wirkte sich aus, dass Leasingfonds im Medien- und Energiebereich, wegen der Abschaffung der Steuerstundungsmodelle, schon ab Ende 2005 nicht mehr aufgelegt wurden. Auch die hohe Liquidität vieler Unternehmen und die Forcierung des Kreditgeschäfts durch die Banken (vgl. Häring 2006) bremsen die Dynamik des Leasinggeschäfts tendenziell.

Die herstellereunabhängigen Leasinggesellschaften erreichen 2006 bei Mobilien einen deutlichen Zuwachs von 7,7%. Bei ihnen wächst auch das Auto-Leasing. Das Immobilien-Leasing kann erneut ein kräftiges Plus von 40% erzielen. Die Unternehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing setzen ihren Wachstumskurs jedoch nicht fort, ihr Neugeschäft geht sogar leicht zurück (-0,2%), bei Autos sogar noch deutlicher. Sie partizipieren an der anziehenden inländischen Automobilkonjunktur jedoch in ihrem Finanzierungsgeschäft. Die Pkw-Zulassungen dürften 2006 um etwa 3% zulegen.

Das Leasing ist 2006 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat und im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen. Nach den

Ergebnissen des ifo Investitionstests will das vom Export und einer kräftig anziehenden inländischen Nachfrage verwöhnte verarbeitende Gewerbe – nach einer längeren Periode mit rückläufigen Investitionsausgaben – seine Investitionen im Jahr 2006 nominal um gut 9% ausweiten (vgl.

**Abb. 4****Leasing: Weitere Marktanteilsgewinne**

<sup>a)</sup> In jeweiligen Preisen.

<sup>b)</sup> Ohne Wohnbauten, ab 1991 nach neuem Statistikkonzept. 2005: vorläufig, 2006: Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

Weichselberger 2006). Der Einzelhandel gab seine Investitionszurückhaltung ebenfalls auf und steigerte seine Investitionsbudgets um etwa 10% (vgl. Birnbrich 2006).

Auch die investitionsstarken Infrastrukturbereiche, wie Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie der Staat weisen noch ein erhebliches unausgeschöpftes Potential für das Leasing auf. Inzwischen zeigt sich, dass die öffentliche Hand wesentlich stärker auf private Anbieter bei der Finanzierung und Betreuung ihrer Investitionsprojekte zurückgreift als früher. Dies gilt nicht nur für Mobilien, sondern auch für spekulative Immobilientransaktionen.

Die Übertragung von hessischen Landesimmobilien im Wert von rund 1 Mrd. € an eine deutsche Leasinggesellschaft wurde bereits im Vorjahr abgewickelt. 2006 ist eine weitere Tranche im Wert von 770 Mill. € aufgelegt worden, darunter befinden sich Behörden- und Gerichtsgebäude sowie Polizeistationen; die meisten Immobilien sollen zurückgemietet werden (vgl. Gröneweg 2006). Das dritte Paket soll 2007 veräußert werden.

Auch in anderen Bundesländern sind ähnliche Projekte in Arbeit. Nach einer aktuellen Studie des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu) finden auch Kommunen zunehmend Gefallen an der Teilprivatisierung durch PPP-Projekte. Bundesfinanzminister Steinbrück hat kürzlich erklärt, dass sich der Anteil von PPP an allen öffentlichen Investitionen von gegenwärtig rund 4% auf künftig etwa 15% fast vervierfachen soll (vgl. Landgraf 2006).

Die weitere Entwicklung des Leasings mit staatlichen Institutionen in Deutschland dürfte also auch in den nächsten Jahren von Wachstum geprägt sein.

### Nicht nur Finanzdienstleistungen

In den Forschungs- und Entwicklungsabteilungen von Leasinggesellschaften werden auch Geschäftsmodelle entwickelt, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen. Die Umsätze in diesem Segment erreichen heute schon mehrere Milliarden Euro jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften sich über zusätzliche bzw. er-

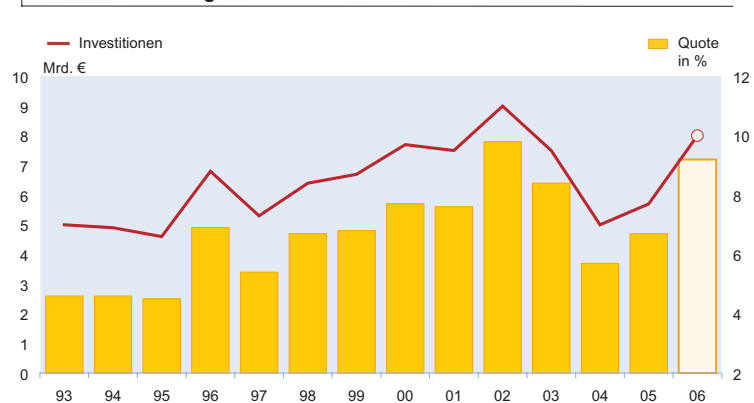
gänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern – insbesondere dem Investitionskredit der Banken – abzuheben und Erträge zu erzielen. Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragseingangs abfedern.

Der ifo Investitionstest misst die Entwicklung der Leasingbranche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist hier das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz und Ertrag der Leasinggesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben, dies gilt auch für sehr liquide Unternehmen. Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets, wie etwa Flugzeugen der Fall.

### Mobilien-Leasingquote vorübergehend niedriger

Das eigenständige deutsche System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen, dessen Grundlagen 1960 entwickelt wurden, ist mit dem Übergang auf das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 1995 aufgegeben worden. Die wichtigsten konzeptionellen Änderungen betreffen die Investitionen. Im Unterschied zu früher werden in die Anlageinvestitionen nun auch die immateriellen Anlagegüter, wie zum Beispiel gekaufte und selbsterstellte Computerprogramme sowie Urheberrechte, einbezogen. Zivil nutzbare militärische Ausrüstungen und Bauten (z.B. Lastwagen, Militärkrankenhäuser und Flugplätze) gehören nach dem neuen System ebenfalls zu den Anlageinvestitionen. Mit dieser Konzeptänderung wird ein gemeinsamer eu-

Abb. 5  
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2006: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

ropäischer Standard erreicht, der internationale Vergleiche erleichtern soll. Das Problem der unterschiedlichen Qualität der Primärstatistiken in einigen Ländern wird hierdurch freilich nicht ausgeräumt.

Bisher wurden in der deutschen VGR zwei Kategorien von Anlageinvestitionen, nämlich die Bauten und die Ausrüstungen, ausgewiesen. Jetzt wurden als dritte Rubrik die »Sonstigen Anlagen« aufgenommen. Davon entfallen rund 93% auf die immateriellen Güter, wie Software und Urheberrechte. Für den Investitionstest Leasing werden die Ausrüstungsinvestitionen und die Sonstigen Anlagen zusammengefasst und dienen als Messgröße für die Berechnung der Mobilien-Leasingquote.

Die im Niveau deutlich angehobenen Anlageinvestitionen führen zu einer Absenkung der Leasingquote, der Unterschied zum alten Konzept beträgt im Durchschnitt der letzten Jahre rund 0,5 Prozentpunkte.

Im Jahr 2005 erhöhte sich die Leasingquote (nach ESVG) von 17,8 auf 18,6%, 2006 wird sie voraussichtlich auf 19,1% ansteigen. Das ist im internationalen Vergleich ein respektable, wenn auch noch kein Spitzenwert. Beim Mobilien-Leasing in Deutschland stieg die Quote 2005 von 23,7 auf 24,1%, und 2006 wird sie voraussichtlich auf 23,6% zurückgehen; bei den Immobilien steigt die Quote von 6,7 auf 9,2%. Das Mobilien-Leasing hat einen wesentlich höheren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Das liegt einerseits daran, dass es bei mobilen Investitionsgütern mit Ausnahme der Kurzfristmiete (z.B. Renting) – neben dem Leasing und der Herstellervermietung – keine anderen Formen der Anlagenmiete mit nennenswertem Gewicht gibt. Im Falle der Bauinvestitionen von Unternehmen konkurrieren dagegen mit dem Immobilien-Leasing verschiedene andere Institutionen als Anlagenvermieter. Immobilienfonds, Bauträger, Versicherungen, Pensionsfonds, Developer, Besitzgesellschaften und private Vermögensverwaltungen haben zusammengenommen einen deutlich höheren Marktanteil an der Vermietung von Gewerbebauten als die Immobilien-Leasinggesellschaften.

Andererseits enthält das Aggregat »Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau« als Messgröße für das Immobilien-Leasing einige Kategorien von Bauten, die bisher noch gar nicht oder nur geringfügig für das Leasing oder vergleichbare Formen der Anlagenvermietung erschlossen sind. Das gilt vor allem für die großen Infrastrukturprojekte des Staates, wie Autobahnen, Straßen, Bahnstrecken, Wasserwege und verschiedene militärische Einrichtungen. Im privatwirtschaftlichen Bereich zählen hierzu diverse Objekte in der Land- und Forstwirtschaft, der Energie- und Wasserversorgung sowie der Organisationen oh-

ne Erwerbzweck, aber auch Erweiterungsmaßnahmen an bereits bestehenden Gebäuden sowie Wert erhöhende Modernisierungen und Umbauten, die in allen Wirtschaftsbereichen in den letzten Jahren einen beträchtlichen Anteil an den gesamten Bauinvestitionen – von teilweise über 60% – aufweisen.

Eine verlässliche Aussage über die Verbreitung der Anlagenmiete im Nichtwohnungsbau lässt sich nur treffen, wenn man die Investitionen des Immobilien-Leasing und der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien zusammenfasst und sie an den gesamten gewerblichen und staatlichen Bauinvestitionen misst. Der so ermittelte »Miet-Invest-Anteil« hat bei Gewerbeimmobilien derzeit eine Größenordnung von über 30%; er ist damit noch deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

## **2007: Investitionen tragen den Aufschwung**

Nach der neuesten Prognose des ifo Instituts werden die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2007 nominal um rund 4,5% wachsen. Dabei dürften die Ausgaben für Käufe von Ausrüstungen und sonstigen Anlagen um fast 5% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um rund 3%. Auch wenn es im ersten Quartal 2007 zunächst zu einer Abschwächung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums kommen wird, dürften die Ausrüstungsinvestitionen nur vorübergehend etwas von ihrer Wachstumsdynamik verlieren, denn etliche – schon 2006 bestellte – Güter werden wegen der teils deutlich erhöhten Lieferfristen erst nach der Jahreswende geliefert. Nach Angaben des VDMA arbeiteten viele Maschinenbauunternehmen im vierten Quartal 2006 an der Kapazitätsgrenze. Bei einer durchschnittlichen Bearbeitungszeit von einem halben Jahr wird es daher in den ersten Monaten von 2007 noch zu vielen Auslieferungen an die Investoren kommen (vgl. Gillmann 2006). Der Investitionszyklus wird also auch noch 2007 anhalten und weiter den Aufschwung tragen. Der um 10 Prozentpunkte erhöhte Satz bei der degressiven Abschreibung für mobile Wirtschaftsgüter gilt noch bis Jahresende weiter. Da die degressive Abschreibung ab 2008 ganz abgeschafft werden soll, wird es 2007 noch vorgezogene Anschaffungen von Investitionsgütern geben, die sich für diese Abschreibung eignen, also vor allem längerlebige Produkte des Maschinenbaus und der Elektrotechnik sowie die Big Tickets unter den Land-, Luft- und Wasserfahrzeugen. Auch wenn diese Investitionskonjunktur nach der langen Flaute erfreulich ist, bleiben die Wachstumsraten hinter den Zuwächsen am Ende der achtziger und neunziger Jahre zurück. Auch 2006 haben die Ausrüstungsinvestitionen noch nicht wieder das Niveau des Jahres 2000 erreicht. Mit einer Nettoinvestitionsquote von nur 2,6% belegte Deutschland 2005 (neue-



re Daten liegen noch nicht vor) sogar nur den vorletzten Platz unter den OECD-Ländern und lag auch weit unter der des Euroraumes mit 7,2%.

Der auf den Zukunftseinschätzungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindex, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt für die ersten Monate des Jahres 2007 eine vorübergehende Wachstumsverlangsamung bei den Ausrüstungsinvestitionen erwarten (vgl. Gürtler und Städtler 2006).

Vom Potential her könnten die Leasinggesellschaften 2007 gleichwohl im Neugeschäft mit Mobilien ein deutliches Plus erzielen, das die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung überträfe. Der BDL geht davon aus, dass das Volumen des Leasingmarktes gegenüber dem Vorjahr um 5 bis 7% wachsen wird (vgl. o.V. 2006a). Ein Prognoserisiko sowohl für die Investitions- als auch für die Leasingentwicklung stellt jedoch die für 2008 geplante Unternehmensteuerreform dar. Nach dem gegenwärtigen Stand der politischen Diskussion sind dort noch Elemente enthalten, die die Investitionsbereitschaft der Unternehmen bereits 2007 schädigen können.

Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, dürften im Laufe des Jahres 2007 weiter zunehmen. Die Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen werden im Hinblick auf die von privaten Käufern – wegen der Mehrwertsteuererhöhung zum 1. Januar 2007 – auf 2006 vorgezogenen Anschaffungen dagegen wohl etwas zurückgehen, der Anteil der gewerblichen Käufer dürfte hingegen auf über 55% steigen, wozu auch wieder die Nutzfahrzeuge beitragen werden (vgl. o.V. 2006b).

Die Entwicklung des Immobilien-Leasings ist kaum einzuschätzen. Jedenfalls dürfte sich der weitere Zuwachs der Investitionen im Nichtwohnungsbau sowie die merklich gesteigerten Aktivitäten auf dem deutschen Immobilienmarkt hier positiv auswirken, zudem ist eine Zunahme von PPP-Projekten staatlicher Institutionen zu erwarten.

Die deutsche Leasingindustrie verlässt sich – wie auch andere Wirtschaftsbereiche – nicht mehr nur auf die Wachstums- und Ertragschancen hier zu Lande. Seit 2003 entwickeln sich ihre Auslandsaktivitäten noch dynamischer als das Inlandsgeschäft. Das Cross-Border-Leasing (nicht zu verwechseln mit den früheren »US-Cross-Border-Transaktionen«), bei dem die deutsche Leasinggesellschaft den Vertrag direkt mit dem ausländischen Kunden abschließt, profitiert von den lebhaften Exportaktivitäten der deutschen Wirtschaft, insbesondere mit den osteuropäischen Beitrittsländern. Die zweite Variante des Leasing-Auslandsgeschäfts ist das deutlich expansivere Offshoring. Hier gründet eine

deutsche Leasinggesellschaft jenseits der Grenzen Tochtergesellschaften und betreibt so in den Zielländern Domestic-Leasing. Die Präsenz vor Ort bringt Vorteile bei der Bonitätsbeurteilung sowie der Kundenbetreuung und ermöglicht einen besseren Einblick in die lokalen Güter- und Finanzmärkte.

Da die deutschen Leasinggesellschaften wohl über die am besten entwickelten Dienstleistungsangebote in Europa verfügen, gelten ihre Chancen im benachbarten Ausland, auch auf mittlere Frist, als ausgezeichnet. Der Expansionssschwerpunkt dürfte dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern zunehmend im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen bzw. Joint Ventures liegen. Die Unternehmen tragen so dazu bei, das Exportpotential von Dienstleistungen, das in Deutschland bisher – im Vergleich zu Industrieprodukten – noch zu wenig genutzt wird, besser auszuschöpfen.

## Literatur

- Ahnfüpfe, S. (2006), »Berlin bestellt sechs neue Regierungsflyer«, *Handelsblatt*, 9. November, 5.
- Birnbrich, M. (2006), »Einzelhandel: 2006 voraussichtlich deutliche Investitionsbelebung«, *ifo Schnelldienst* 59(14), 19–22.
- Fasse, M. (2006), »Satellitenbauer sehen wieder Sterne«, *Handelsblatt*, 30. November, 19.
- Gillmann, W. (2006), »Deutsche kaufen mehr Maschinen«, *Handelsblatt*, 30. November, 13.
- Gröneweg, S. (2006), »Hessen verkauft Immobilien-Paket«, *Süddeutsche Zeitung*, 22. November, 22.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2006), »Kühleres Geschäftsklima in der Leasingbranche – schwaches Auto-Leasing dämpft vorübergehend den Investitionsindikator«, *ifo Schnelldienst* 59(22), 56–61.
- Häring, N. (2006), »Kreditgeschäft floriert«, *Handelsblatt*, 16. November, 22.
- Huber, E. (2006), »Jenseits der Konzerne«, *RKW Informationen Bau-Rationalisierung*, Nr. 4, September, 1–3.
- Landgraf, R. (2006), »Private und Öffentliche gehen Hand in Hand«, *Handelsblatt*, 11. September, 27.
- Strom, K. und H. Renkel (2006), »Herstellerverbundene Autobanken schnüren umfassende Mobilitätspakete«, *Finanzierung Leasing Factoring* Nr.6, 252.
- Städtler, A. (2006), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen Special*, Nr. 64 vom Dezember.
- Weichselberger, A. (2006), »Westdeutsche Industrie: Wieder auflebende Investitionstätigkeit«, *ifo Schnelldienst* 59(18), 30–35.
- Westebbe, F., (2004), »Leasing-Wirtschaft begrüßt Einrichtung der PPP-Task Force des Bundes«, *BDL-Leasing-News* 3, Oktober, 4.
- o.V. (2006a), »Leasingbranche im Aufschwung«, *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 30. November, 19.
- o.V. (2006b), »Prognose: Autojahr 2007 bringt sinkende Neuzulassungen«, *Autohaus online*, 20. September.

Der ifo Indikator für das Weltwirtschaftsklima ist im vierten Quartal 2006 leicht gesunken. Der Rückgang des Klimaindikatoren ist erneut ausschließlich auf die weniger zuversichtlichen Erwartungen für die nächsten sechs Monate zurückzuführen. Die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage haben sich dagegen zum fünften Mal in Folge verbessert und erreichten ein Sechsjahreshoch. Diese Datenkonstellation spricht dafür, dass es sich bei der zu erwartenden Verlangsamung des weltwirtschaftlichen Wachstums im Laufe der nächsten sechs Monate nur um eine moderate konjunkturelle Abkühlung handeln dürfte (vgl. Abb. 1 und 2).

### Die wichtigsten Ergebnisse in Stichworten

- Die Einschätzungen zur *aktuellen wirtschaftlichen Situation* haben sich erneut gebessert.
- Die wirtschaftlichen *Erwartungen für die nächsten sechs Monate* sind zurückgegangen.
- Die *Inflationserwartungen* bleiben weiterhin hoch, deuten jedoch nicht auf eine Beschleunigung des Preisanstiegs hin.
- Weniger WES-Experten rechnen mit weiter steigenden *Leitzinsen*.
- Eine weitere Abschwächung des *US-Dollar* und eine Stärkung des *japanischen Yen* werden erwartet.

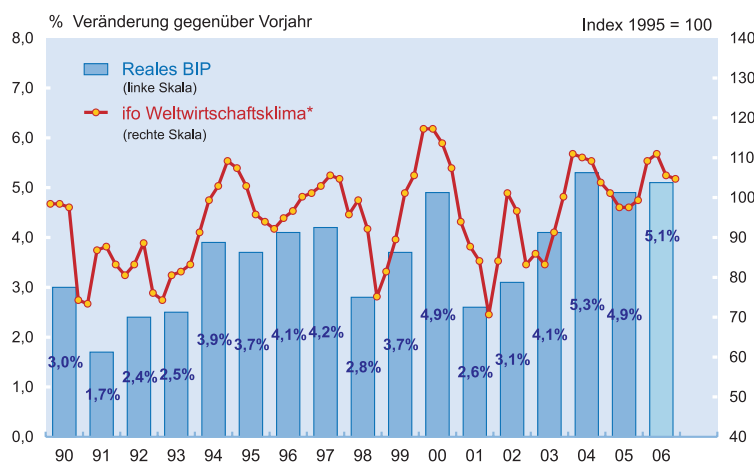
### Konjunktorentwicklung in den Weltregionen

In *Westeuropa* ist der Klimaindikator gesunken, blieb jedoch deutlich über dem

langfristigen Durchschnitt. Der Rückgang resultierte ausschließlich aus den weniger optimistischen Erwartungen für die nächsten sechs Monate, während sich die Urteile zur aktuellen Lage gegenüber der Juli-Umfrage erneut verbesserten. In den nördlichen Ländern außerhalb des Euro-raums (*Dänemark und Norwegen*) blieb der Wirtschaftsklimaindex im Oktober auf einem hohen Niveau. Die gegenwärtige Wirtschaftslage wurde weiterhin mit »sehr gut« bewertet. Die Erwartungen für die kommenden sechs Monate blieben sehr positiv. In beiden Ländern gaben die befragten WES-Experten »Mangel an qualifizierten Fachkräften« als das wichtigste volkswirtschaftliche Problem an. Auch in *Schweden* wurde die aktuelle Wirtschaftslage als sehr positiv beurteilt. Die Aussichten für das erste Halbjahr 2007 deuten auf eine Stabilisierung auf dem derzeit hohen Niveau hin. In *Großbritannien* und der *Schweiz* dagegen rechnen die befragten Volkswirte mit einer bevorstehenden konjunkturellen Abkühlung.

Abb. 1

Weltkonjunktur und ifo Weltwirtschaftsklima

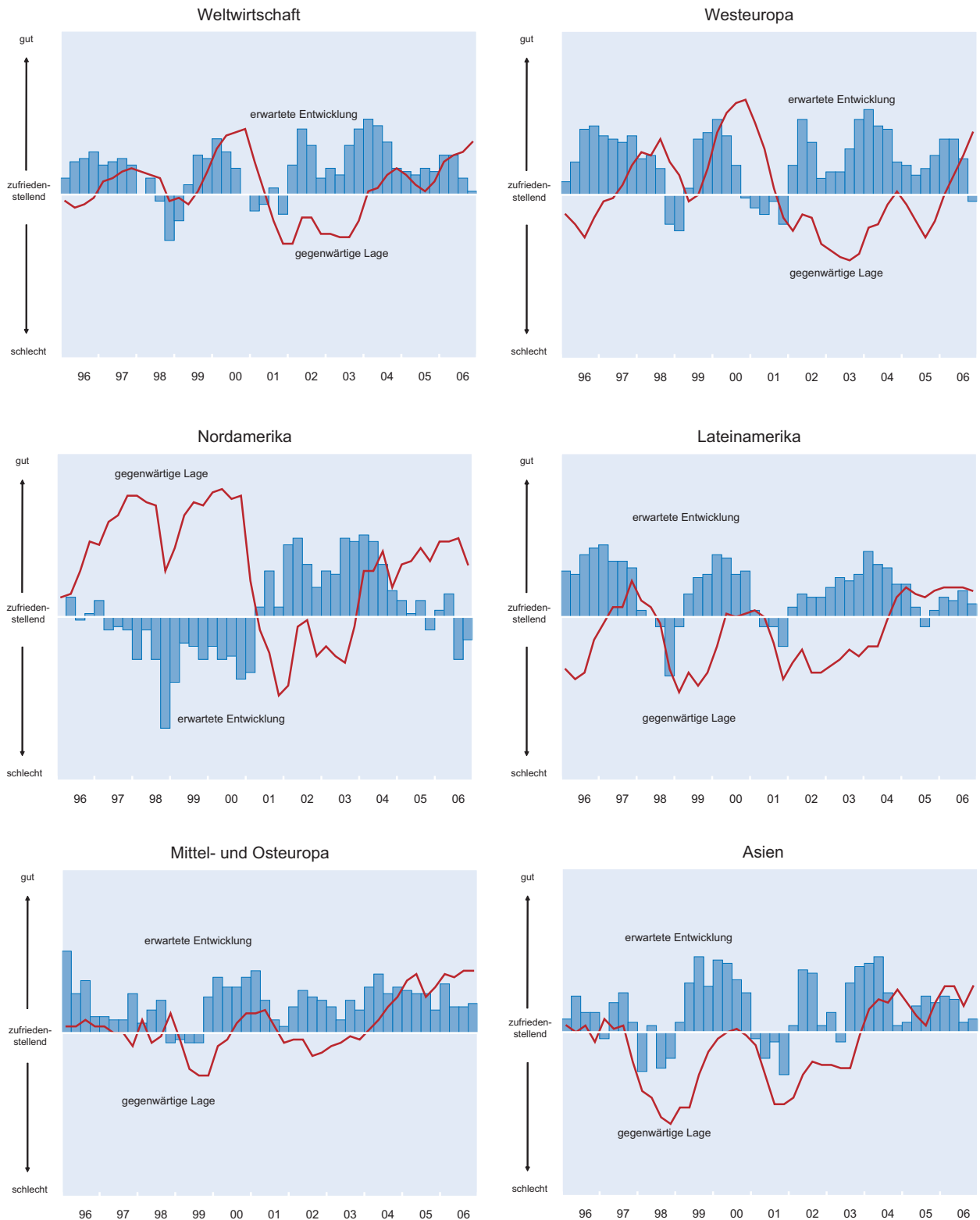


\* Arithmetisches Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung.

Quelle: IWF, World Economic Outlook, September 2006; ifo World Economic Survey (WES) IV/2006.

<sup>1</sup> Im Oktober 2006 hat das ifo Institut zum 94. Mal seine weltweite Umfrage »ifo World Economic Survey« – kurz WES – bei 1060 Wirtschaftsexperten multinationaler Unternehmen und kompetenter Institutionen in 89 Ländern durchgeführt. Die Aufgabe des WES ist es, vierteljährlich ein möglichst aktuelles Bild über die Wirtschaftslage sowie Prognosen für wichtige Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländer zu liefern. Im Gegensatz zur amtlichen Statistik, die in erster Linie auf quantitativen (in Werteinheiten messbaren) Informationen aufbaut, werden beim WES qualitative Informationen – Urteile und Erwartungen von Wirtschaftsexperten – abgefragt. Während amtliche Statistiken auf internationaler Ebene oft nur mit großen Zeitverzögerungen erhältlich sind, zeichnen sich die WES-Umfrageergebnisse durch ihre hohe Aktualität und internationale Vergleichbarkeit aus. Gerade in Ländern, in denen die amtliche Statistik auf einer unsicheren Datenbasis steht, sind die von Wirtschaftsexperten vor Ort abgegebenen Urteile und Erwartungen von besonderer Bedeutung. Die Umfrage wird in Zusammenarbeit mit der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris und mit finanzieller Unterstützung der Europäischen Kommission durchgeführt.

Abb. 2  
Wirtschaftliche Lage



Quelle: Ifo World Economic Survey IV/2006.

Der ifo Indikator für das Wirtschaftsklima im *Euroraum* ist im vierten Quartal 2006 erneut leicht zurückgegangen. Diese Entwicklung des Klimaindikatoren resultierte, wie bei der vorausgegangenen Umfrage, ausschließlich aus den weniger optimistischen Erwartungen für die nächsten sechs Monate. Die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage haben sich dagegen weiter gebessert und liegen nun auf einem Fünfjahreshoch. Die neuen Umfrageergebnisse sprechen für eine Fortsetzung des Konjunkturaufschwungs, der sich im Laufe des ersten Halbjahres 2007 jedoch abschwächen wird. Die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage verbesserten sich gegenüber der Juli-Umfrage in der Mehrheit der Euroländer. Über dem Durchschnitt des Euroraums lagen sie in *Irland, Finnland, den Niederlanden, Österreich, Spanien, Belgien* und *Deutschland*. Einzig in *Portugal* wurde die allgemeine Wirtschaftslage als schlecht eingestuft. Während sich in der überwiegenden Mehrheit der Euroländer die Erwartungen für die kommenden sechs Monate erneut verschlechterten, zeigten sich die befragten Experten in *Österreich* und *Griechenland* etwas optimistischer als im dritten Quartal. Mit einer konjunkturellen Abkühlung im ersten Halbjahr 2007 rechnen die WES-Experten dagegen vor allem in *Deutschland, Belgien* und *Spanien*.

In *Nordamerika* fiel der Klimaindex zwar nur geringfügig, liegt damit jedoch erstmals seit drei Jahren unter seinem langfristigen Durchschnitt. Die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage haben sich sowohl in den *USA* als auch in *Kanada* verschlechtert. Die Erwartungen für die kommenden sechs Monate wurden jedoch in den *USA* etwas nach oben revidiert und sind nur noch leicht negativ. Angesichts der stabilen Inflation und dem erwarteten Ende der Zinssteigerungen, lassen die Befürchtungen einer »Stagflation« nach, und die Mehrheit der Experten rechnet mit einem konjunkturellen »Soft-landing«. Die Umfrage fand allerdings vor den Kongresswahlen statt. Die möglichen Auswirkungen des Wahlausgangs auf die Wirtschaftsstimmung werden erst in der Januar-Umfrage sichtbar.

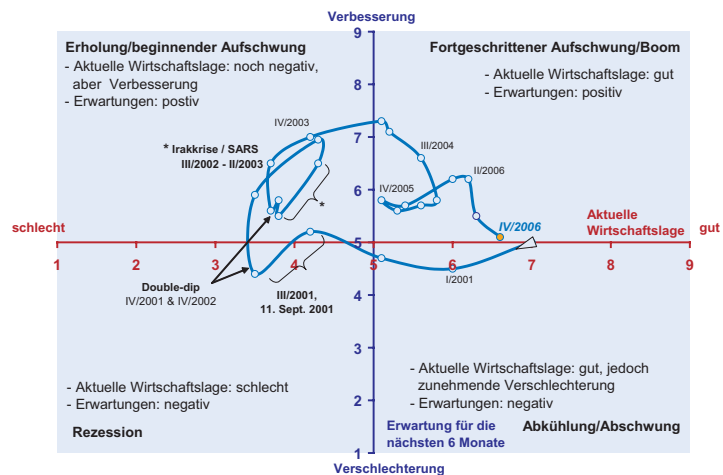
Ein Anstieg des Klimaindikatoren ist dagegen in *Asien* auszumachen. Sowohl die Urteile zur aktuellen wirtschaftlichen Lage als auch die Erwartungen für die nächsten sechs Monate zeigten hier nach oben. Dieses Muster wurde im vierten Quartal in sechs Ländern der Region beobachtet, einschließlich der größten Volkswirtschaften – *Japan, China* und *Indien* –, die weiterhin mit hohem Tempo expandieren, aber auch in *Malaysia*, auf den *Philippinen* und in *Thailand*. Die

### Box ifo Konjunktur-Uhr und das Weltwirtschaftsklima

Die Annäherung an die reguläre Abschwungsphase begann bereits Mitte 2006, als die gegenwärtige Wirtschaftslage im Weltdurchschnitt sehr positiv bewertet wurde, die Erwartungen sich jedoch bereits verschlechterten. Idealtypisch bewegt sich der Index für die Weltkonjunktur in diesem Diagramm im Uhrzeigersinn; die Erwartungen laufen der Lage voraus. Die aktuelle Datenkonstellation spricht dafür, dass es sich bei der Verlangsamung des weltwirtschaftlichen Wachstums im Laufe der nächsten sechs Monate nur um eine moderate konjunkturelle Abkühlung handeln dürfte.

Das *ifo Weltwirtschaftsklima* ist das arithmetische Mittel der Bewertung der gegenwärtigen Lage und der erwarteten Entwicklung in den nächsten sechs Monaten. Der Zusammenhang zwischen den beiden Komponenten des Weltwirtschaftsklimas kann in einem Vier-Quadranten-Schema dargestellt werden (»ifo Weltkonjunktur-Uhr«). Auf der Abszisse der Konjunktur-Uhr werden die Meldungen der befragten WES-Experten zur gegenwärtigen Lage aufgetragen, auf der Ordinate die Antworten zur erwarteten Entwicklung. Durch das Fadenkreuz der beiden Linien, die nach der WES-Werteskala eine zufriedenstellende Beurteilung der Lage (5) bzw. eine unveränderte Einschätzung der Erwartungen (5) markieren, wird das Diagramm in vier Quadranten geteilt, welche die Phasen der Weltkonjunktur definieren.

#### ifo Weltwirtschaftsklima



Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), IV/2006.

aktuelle Wirtschaftslage wird in allen diesen Ländern, mit Ausnahme von *Thailand*, durch die WES-Experten als positiv beurteilt. In *Malaysia* wurden die wirtschaftlichen Erwartungen zwar nach oben revidiert, deuten jedoch immer noch auf eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums in den kommenden sechs Monaten hin. In den anderen fünf Volkswirtschaften rechnen die befragten WES-Experten mit einem weiteren Anziehen der Konjunktur im ersten Halbjahr 2007. Neben *Thailand* wurde die aktuelle Wirtschaftslage lediglich in *Taiwan* und *Indonesien* als »unbefriedigend« beurteilt. Doch während die Erwartungen für das nächste Halbjahr in *Thailand* auf ein Anziehen der Konjunktur deuten, erwarten die befragten Experten in *Taiwan* – Asiens sechst größter Volkswirtschaft – eher eine weitere Verschlechterung der wirtschaftlichen Gesamtlage. »Mangel an Vertrauen in die Wirtschaftspolitik der Regierung« ist nicht nur in *Taiwan* zu einem wichtigen wirtschaftlichen Problem geworden, son-

dern auch in einer Reihe anderer Länder der Region, darunter den *Philippinen*, *Thailand*, *Indonesien* und *Sri Lanka*.

Die Märkte in *Mittel- und Osteuropa* bewegen sich weiterhin auf Stabilisierungskurs. Sowohl die aktuelle Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für die kommenden sechs Monate wurden im Durchschnitt der erhobenen Länder als sehr positiv bewertet. Innerhalb der EU verbesserten sich die Urteile zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage in *Estland*, *Lettland*, *Polen*, *Slowenien*, *Slowakei* und *Ungarn* und verschlechterten sich leicht in der *Tschechischen Republik*, *Litauen* und *Polen*. *Ungarn* war jedoch das einzige Land, in dem die Urteile zur aktuellen Wirtschaftslage das »befriedigend«-Niveau noch nicht erreicht haben. Haushaltsdefizit und Mangel an Vertrauen in die Regierungspolitik sind, laut WES-Experten, zu schwerwiegenden Problemen für die Volkswirtschaft des Landes geworden. Hinsichtlich einer baldigen Trendwende zeigten sich die befragten Experten wenig zuversichtlich. In den meisten anderen Ländern der Region bleiben die Erwartungen für die erste Jahreshälfte jedoch unverändert positiv und wurden lediglich in der *Tschechischen Republik*, *Estland* und *Slowenien* etwas nach unten revidiert.

Auch in den durch WES erfassten Ländern der *GUS* (*Russland*, *Kasachstan* und *Ukraine*) entwickelt sich das Wirtschaftsklima weiterhin günstig. Dies trifft vor allem auf *Russland* und *Kasachstan* zu. In beiden Ländern wurde die aktuelle Wirtschaftslage ausgesprochen positiv bewertet. Die Erwartungen deuten auf ein weiteres Anziehen der Konjunktur in den kommenden sechs Monaten hin. In der *Ukraine* dagegen blieben die Urteile zur allgemeinen Wirtschaftslage noch unter dem »befriedigend«-Niveau. Die Aussichten für die zweite Jahreshälfte hellten sich jedoch etwas auf und verheißen eine stabile Entwicklung der Wirtschaft im ersten Halbjahr 2007.

In *Ozeanien* – sowohl in *Australien* als auch in *Neuseeland* – bleibt das Wirtschaftsklima stabil. In *Australien* verschlechterten sich die Urteile der aktuellen Wirtschaftslage zwar leicht, die Erwartungen für die kommenden sechs Monate zogen jedoch etwas an. Auch in *Neuseeland* wurden die Prognosen für das erste Halbjahr 2007 nach oben revidiert. Die gegenwärtige wirtschaftliche Situation wird von den befragten Experten nun als nahezu »befriedigend« eingeschätzt. Das Gesamtbild deutet darauf hin, dass der Index für das Wirtschaftsklima die Talfahrt beendet hat und somit die Hoffnung schürt, dass der Tiefpunkt des wirtschaftlichen Abschwungs nun endgültig überwunden zu sein scheint.

In den Ländern *Mittel- und Lateinamerikas* ist das Wirtschaftsklima durchwachsen. In *Mexiko* wurde der Konservative Felipe Calderon Anfang Juli nach einer sehr knappen und strittigen Stichwahl für sechs Jahre zum neuen Prä-

sidenten erkoren. Mangel an Vertrauen in die Wirtschaftspolitik seiner Regierung scheint jedoch, laut WES-Experten, nicht vorzuherrschen. Die Urteile zur gegenwärtigen wirtschaftlichen Lage stabilisierten sich somit in der größten Volkswirtschaft Mittelamerikas auf einem günstigen Niveau. Auch in *Brasilien* fanden kürzlich Wahlen statt, und der bisherige Staatspräsident Lula da Silva wurde mit 61% der Stimmen in seinem Amt bestätigt, allerdings erst im zweiten Urnengang. Somit dürfte sich die Wirtschaftspolitik, die, laut WES-Experten, durchaus Vertrauen genießt, nicht gravierend ändern. Beide Komponenten des Klimaindixators – Einschätzungen der gegenwärtigen Wirtschaftslage und Erwartungen für die kommenden Monate – wurden in *Brasilien* zwar etwas nach unten revidiert, blieben jedoch insgesamt positiv. Angesichts der gescheiterten WTO-Verhandlungen rechnet die Mehrheit der Experten mit einem Rückgang der Exporte in den kommenden sechs Monaten. Auch in *Argentinien* bezeichneten die befragten Experten die aktuelle Wirtschaftslage als zufriedenstellend. Ausgesprochen günstig bewertete das Panel die wirtschaftliche Situation in *Peru* und *Venezuela*. Doch während in *Peru* die Prognosen optimistisch ausfielen, rechnen die Analysten in *Venezuela* mit einer konjunkturellen Abkühlung im ersten Halbjahr 2007.

Das Wirtschaftsklima im *Nahen Osten* wurde von den Befragungsteilnehmern etwas ungünstiger als im dritten Quartal bewertet. Der überwiegende Teil der letzten WES-Umfrage fand jedoch vor der Eskalation des Israel-Hisbollah-Konflikts statt, so dass seine möglichen Auswirkungen auf den konjunkturellen Verlauf noch nicht vollständig in den Daten erfasst wurden. In der Oktober-Umfrage spiegelten sich nun die Nachwirkungen der Kriegereignisse vor allem in der Wirtschaftslage des *Libanons* wider. Anders als in *Israel* zeigten sich die WES-Experten im *Libanon* und *Iran* wenig optimistisch. Das Wirtschaftsklima kühlte sich auch in den beiden großen Öl exportierenden Ländern etwas ab: *Saudi-Arabien* und *Vereinigte Arabische Emirate*. Die aktuelle wirtschaftliche Lage wurde jedoch in beiden Ländern als ausgesprochen günstig bewertet. Die Erwartungen verheißen trotz sinkender Ölpreise eine stabile Entwicklung in den nächsten sechs Monaten. In der *Türkei* erhielt die Wirtschaftsstimmung in 2006 einen leichten Dämpfer. Vor allem die Erwartungen sind im Laufe des Jahres stets nach unten revidiert worden. Angesichts der Drohung der EU mit einem Stopp der Beitrittsgespräche scheint die Furcht vor einem möglichen Abzug der internationalen Investoren sich in der Wirtschaftsstimmung niederzuschlagen. Dennoch rechnet die Mehrheit der Analysten mit einer stabilen wirtschaftlichen Entwicklung in den kommenden sechs Monaten.

Nach einer Dekade stetigen wirtschaftlichen Wachstums rechnen die WES-Experten in *Südafrika* nun mit einer wirt-

**Tab. 1**  
**Inflationserwartungen der WES-Teilnehmer für 2006 (im Oktober und Juli 2006)<sup>a)</sup>**

Region	IV/2006	III/2006	Region	IV/2006	III/2006
<b>Durchschnitt der 89 Länder</b>	<b>3,6</b>	<b>3,5</b>	<b>Mittel- und Lateinamerika</b>	<b>5,7</b>	<b>4,9</b>
<i>Weltbank-Länderklassen:</i>			Argentinien	12,0	11,3
Hochlohnländer	2,3	2,3	Bolivien	5,2	4,6
Mittleres Einkommensniveau	6,0	5,8	Brasilien	3,8	4,2
oberes Mittel	6,2	5,6	Chile	3,4	3,8
unteres Mittel	5,6	6,2	Costa Rica	11,0	11,8
Niedriglohnländer	19,7	20,2	Ecuador	4,1	3,6
EU (alte Mitglieder)	2,2	2,2	El Salvador	3,9	4,0
EU (neue Mitglieder) <sup>b)</sup>	3,6	3,4	Guatemala	5,9	7,4
Eurozone <sup>c)</sup>	2,2	2,2	Kolumbien	4,6	5,0
Asiatisch-pazifischer Raum <sup>d)</sup>	3,2	3,5	Mexiko	4,4	3,5
<b>Westeuropa</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	Panama	2,0	2,3
Belgien	2,1	2,3	Paraguay	8,7	8,9
Dänemark	2,4	2,4	Peru	2,1	2,6
Deutschland	2,0	2,0	Uruguay	6,5	6,4
Finnland	1,7	1,5	Venezuela	14,9	12,9
Frankreich	1,9	2,0	<b>Asien</b>	<b>2,8</b>	<b>2,9</b>
Griechenland	3,4	3,4	Bangladesch	7,5	7,6
Großbritannien	2,5	2,4	China	2,3	2,3
Irland	4,1	3,4	Hongkong	2,2	2,5
Island	7,0	–	Indien	5,4	5,6
Italien	2,2	2,3	Indonesien	9,6	10,0
Luxemburg	2,8	2,8	Japan	0,7	0,7
Malta	2,8	3,0	Korea	2,9	3,3
Niederlande	1,7	1,5	Malaysia	3,7	3,7
Norwegen	1,8	1,7	Pakistan	8,8	8,0
Österreich	1,7	2,2	Philippinen	6,2	6,8
Portugal	2,5	2,6	Singapur	1,8	2,4
Schweden	1,8	1,6	Sri Lanka	13,3	13,5
Schweiz	1,3	1,3	Taiwan	1,4	1,9
Spanien	3,6	3,7	Thailand	4,5	5,5
Zypern	3,3	3,1	Vietnam	7,3	7,6
<b>Mittel- und Osteuropa</b>	<b>4,0</b>	<b>3,9</b>	<b>Naher Osten</b>	<b>6,0</b>	<b>6,3</b>
Albanien	3,8	4,7	Bahrain	6,0	4,2
Bosnien-Herzegowina	–	3,0	Iran	13,0	15,0
Bulgarien	5,8	7,0	Israel	2,2	2,8
Estland	4,5	3,9	Jordan	3,8	4,3
Kroatien	3,4	3,0	Kuwait	2,7	2,8
Lettland	6,6	6,6	Libanon	4,0	3,0
Litauen	3,1	2,9	Saudi-Arabien	0,9	1,0
Polen	2,0	2,7	Türkei	10,2	10,0
Rumänien	6,2	6,6	Vereinigte Arabische Emirate	6,9	6,1
Serbien und Montenegro	10,4	11,6	<b>Afrika</b>	<b>k. A.</b>	<b>k. A.</b>
Slowakei	4,1	4,4	Ägypten	7,7	8,6
Slowenien	2,5	2,2	Algerien	4,3	4,0
Tschechische Republik	2,9	2,9	Kenia	–	10,5
Ungarn	5,1	4,4	Marokko	3,3	2,6
<b>GUS</b>	<b>9,8</b>	<b>10,0</b>	Mauritius	8,0	7,0
Kasachstan	8,2	8,4	Nigeria	13,2	14,5
Russland	9,7	9,9	Südafrika	5,2	5,0
Ukraine	10,9	11,3	Tunesien	3,9	3,0
<b>Nordamerika</b>	<b>2,9</b>	<b>3,1</b>	Zimbabwe	1100,0	1100,0
Kanada	2,2	2,5	<b>Ozeanien</b>	<b>3,4</b>	<b>3,1</b>
USA	3,1	3,2	Australien	3,3	3,0
			Neuseeland	3,8	3,4

<sup>a)</sup> Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export/Import Anteilen am Weltdurchschnitt gewichtet. –

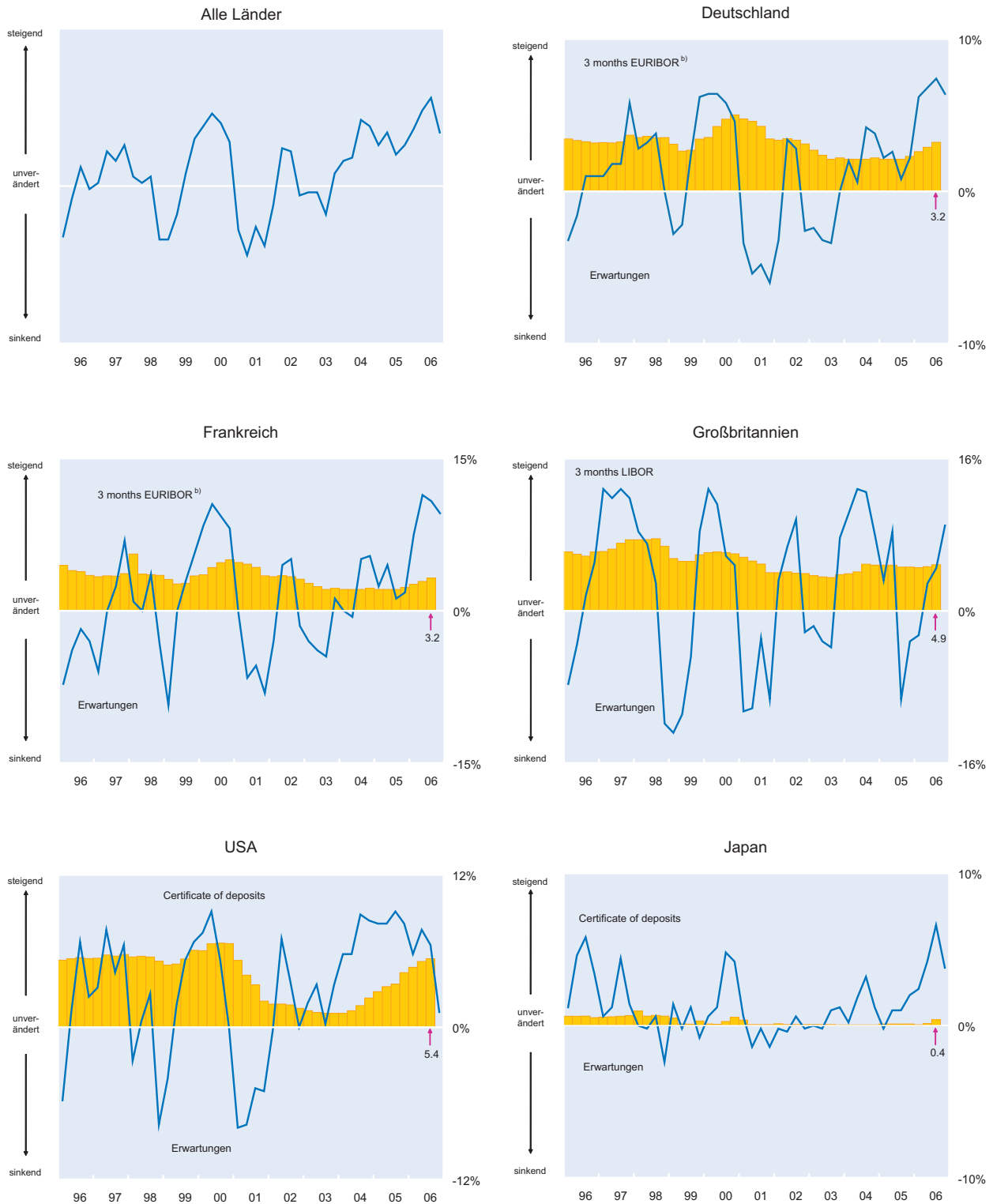
<sup>b)</sup> Tschechische Republik, Zypern, Estland, Ungarn, Lettland, Litauen, Malta, Polen, Slowenien, Slowakei (ab 1. Mai 2004) –

<sup>c)</sup> EU-Länder ohne Dänemark, Schweden, Großbritannien. – <sup>d)</sup> Australien, China V.R., Hongkong, Indonesien, Korea, Malaysia, Neuseeland, Philippinen, Singapur, Taiwan, Thailand, Vietnam.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), IV/2006 und III/2006.

**Abb. 3**  
**Kurzfristige Zinsen**

– Aktuelle Zinssätze<sup>a)</sup> und Erwartungen für die nächsten sechs Monate –



<sup>a)</sup> Quartalswerte OECD, Main Economic Indicators. <sup>b)</sup> Seit Q1/2001 EURIBOR. Vorher FIBOR in Deutschland und PIBOR in Frankreich.

Quelle: Ifo World Economic Survey Q4/2006.

schaftlichen Abkühlung in 2007. Sowohl die Urteile der aktuellen Wirtschaftslage als auch die Erwartungen für die kommenden sechs Monate haben sich gegenüber der Juli-Umfrage deutlich verschlechtert. Belastend für die Wirtschaft des Landes wirken die anhaltende Aids-Epidemie, die hohe Arbeitslosigkeit unter der gering qualifizierten Bevölkerung bei gleichzeitigem Mangel an qualifizierten Fachkräften in vielen Sektoren.

### Inflationserwartungen nach oben korrigiert

Die Preiserwartungen für das Gesamtjahr 2006 wurden im weltweiten Durchschnitt nur mehr leicht nach oben korrigiert (von 3,5% im Juli auf nunmehr 3,6%). Dies betraf vor allem Länder in *Zentral- und Lateinamerika* und in einem geringeren Maße *Ozeanien*. Auf der anderen Seite blieben die Inflationserwartungen in *Westeuropa* unverändert bei 2,2% und gingen in *Nordamerika* (von 3,1 auf nunmehr 2,9%) sowie in *Asien* (von 2,9 auf nunmehr 2,8%) sogar leicht zurück (vgl. Tab. 1).

Im *Euroraum* haben sich seit Mitte dieses Jahres die Inflationserwartungen für 2006 nicht verändert; mit 2,2% liegen sie allerdings weiterhin etwas über der Zielmarke der Europäischen Zentralbank von »etwas unter 2%«. Die höchsten Inflationsraten innerhalb des Euroraums herrschen weiterhin in *Spanien* (3,6%) und in *Griechenland* (3,4%) vor; immerhin bleiben seit der Juli-Erhebung die Inflationserwartungen in *Griechenland* stabil und verringerten sich etwas in *Spanien*. In *Irland*, das ebenfalls zu den Ländern mit einer überdurchschnittlich hohen Inflationsrate im Euroraum zählt, hat sich der Inflationsausblick dagegen noch weiter eingetrübt (4,1 nach vorher 3,4%). Eine positive Tendenz ist in *Österreich* auszumachen: Hier gingen die Inflationserwartungen für 2006 von 2,2% im Juli auf nunmehr 1,7% zurück und liegen damit – zusammen mit jenen *Finnlands* und den *Niederlanden* – am unteren Ende des Inflationsspektrums. In *Frankreich* wird die Inflationsrate im Jahre 2006 nunmehr auf 1,9% geschätzt (nach 2,0% im Juli) und in *Deutschland* unverändert auf 2,0%.

In *Westeuropa* außerhalb des Euroraums blieben die Inflationserwartungen für 2006 besonders niedrig in der *Schweiz* (unverändert 1,3%); auch in *Schweden* und in *Norwegen* sind die Inflationserwartungen – trotz einer leichten Korrektur nach oben – mit jeweils 1,8% niedriger als im Durchschnitt Westeuropas. Im *Vereinigten Königreich* liegt die in 2006 erwartete Inflationsrate mit 2,5% noch etwas stärker als im Juli (2,4%) über dem westeuropäischen Durchschnitt.

### Zinssätze: Aufwärtstrend dürfte sich abschwächen

Angesichts geringerer Inflationsgefahren und der etwas ungünstigeren Konjunkturperspektiven setzen weniger WES-Experten als in der vorangegangenen Erhebung auf weiter steigende Zinsen (vgl. Abb. 3); in *Nordamerika* wird sogar mit einem bald bevorstehenden Ende des Zinsanstiegs gerechnet. Auch im *Euroraum* wurden weniger häufig als bei der letzten Erhebung steigende Leitzinsen für die nächsten sechs Monate erwartet. Dies gilt auch für die meisten westeuropäischen Länder außerhalb des Euroraums. In *Norwegen* und im *Vereinigten Königreich* wird dagegen in den nächsten sechs Monaten noch mit keiner Abschwächung des nach oben gerichteten Zinstrends gerechnet.

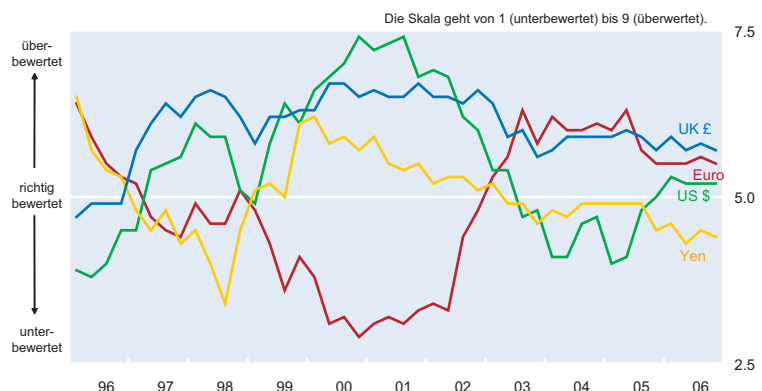
In *Asien* ergibt sich ein gemischtes Bild: Während in *Südkorea* und auf den *Philippinen* von einem Ende des Zinsanstiegs ausgegangen wird, ist in *China* und auch in *Japan* – dort allerdings ausgehend von einem sehr niedrigen Niveau – mit weiteren Zinsanhebungen nach Ansicht der WES-Experten zu rechnen.

### Japanischer Yen gilt als unterbewertet

Wie schon in den vorangegangenen drei Erhebungen wurde der *japanische Yen* als unterbewertet eingeschätzt. Der *US-Dollar* gilt demgegenüber im Länderdurchschnitt weiterhin als angemessen bewertet. Dagegen erscheinen den WES-Experten der *Euro* und das *britische Pfund* als etwas überbewertet (vgl. Abb. 4).

Obwohl im Euroraum der *US-Dollar* im Vergleich zum *Euro* als nahezu angemessen bewertet wurde; rechnet trotzdem die Mehrheit der WES-Experten mit einer leichten Abschwächung des *US-Dollar* in den kommenden sechs Monaten. Auch in einigen asiatischen Ländern, hier vor allem in *Chi-*

Abb. 4  
Währungsbeurteilung



Quelle: Ifo World Economic Survey IV/2006.



**Tab. 2**  
**Wachstumserwartung des realen Bruttoinlandsprodukts für die nächsten drei bis fünf Jahre in Prozent**  
**(Oktober 2006 und Oktober 2005)<sup>a)</sup>**

Region	IV/2006	III/2006	Region	IV/2006	III/2006
<b>Durchschnitt der 89 Länder</b>	<b>3,3</b>	<b>3,0</b>	<b>Mittel- und Lateinamerika</b>	<b>4,0</b>	<b>3,4</b>
<b>Westeuropa</b>	<b>2,3</b>	<b>2,0</b>	Argentinien	5,2	3,8
Belgien	1,8	1,4	Bolivien	5,2	3,8
Dänemark	3,4	3,0	Brasilien	3,5	3,7
Deutschland	1,7	1,5	Chile	4,8	4,8
Finnland	3,4	3,5	Costa Rica	3,8	3,8
Frankreich	2,0	2,0	Ecuador	3,3	3,8
Griechenland	3,6	3,8	El Salvador	2,6	1,5
Großbritannien	3,0	2,6	Kolumbien	4,3	3,0
Irland	4,6	3,9	Mexiko	3,6	3,0
Island	3,8	3,8	Panama	5,5	3,0
Italien	1,8	1,1	Paraguay	3,8	3,3
Luxemburg	3,8	3,8	Peru	4,7	4,6
Niederlande	2,4	2,0	Uruguay	5,0	3,8
Norwegen	3,3	3,5	Venezuela	4,5	2,3
Österreich	2,4	1,7	<b>Asien</b>	<b>4,1</b>	<b>3,9</b>
Portugal	1,5	1,4	Bangladesh	6,9	3,8
Schweden	3,4	2,5	China	8,0	7,8
Schweiz	1,5	1,5	Hongkong	4,3	4,7
Spanien	3,2	3,3	Indien	7,9	7,2
Zypern	3,8	1,5	Indonesien	5,5	5,2
<b>Mittel- und Osteuropa</b>	<b>3,6</b>	<b>3,8</b>	Japan	1,9	1,6
Albanien	4,8	5,4	Korea	3,8	4,1
Bosnien-Herzegowina	–	6,0	Malaysia	4,3	4,1
Bulgarien	5,8	4,2	Pakistan	5,6	6,1
Estland	8,0	6,5	Philippinen	4,9	4,0
Kroatien	3,8	3,8	Singapur	4,9	3,8
Lettland	6,8	6,3	Sri Lanka	5,0	5,5
Litauen	5,4	5,6	Taiwan	3,3	3,1
Polen	2,1	2,7	Thailand	4,3	5,1
Rumänien	4,8	4,8	Vietnam	7,5	7,3
Serbien und Montenegro	4,8	4,3	<b>Naher Osten</b>	<b>4,9</b>	<b>5,7</b>
Slowakei	4,0	5,0	Iran	4,5	3,2
Slowenien	3,8	3,8	Israel	3,8	3,8
Tschechische Republik	4,2	3,8	Jordan	5,3	6,3
Ungarn	2,5	3,5	Kuwait	3,8	3,8
<b>GUS</b>	<b>5,8</b>	<b>5,3</b>	Libanon	1,5	3,8
Kasachstan	7,9	7,9	Saudi-Arabien	5,4	9,6
Russland	5,9	5,4	Türkei	4,6	4,7
Ukraine	4,4	3,8	Vereinigte Arabische Emirate	6,4	7,4
<b>Nordamerika</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>Afrika</b>	<b>k. A.</b>	<b>k. A.</b>
Kanada	3,8	3,3	Ägypten	3,8	3,2
USA	3,2	3,2	Algerien	5,8	–
<b>Ozeanien</b>	<b>3,6</b>	<b>3,6</b>	Marokko	4,6	–
Australien	3,8	3,8	Mauritius	3,8	3,8
Neuseeland	2,7	3,0	Nigeria	5,2	3,8
			Südafrika	3,8	3,8
			Tansania		–
			Tunesien	3,8	3,8
			Zimbabwe	–2,5	–4,0

<sup>a)</sup> Innerhalb jeder Ländergruppe sind die Ergebnisse nach den Export/Import Anteilen am Weltdurchschnitt gewichtet.

Quelle: Ifo World Economic Survey (WES), IV/2006 und IV/2005.

na, auf den Philippinen, Malaysia, Taiwan, aber auch Japan wird mit einer Verbilligung des US-Dollar gegenüber der eigenen Währung gerechnet. Ähnliches gilt für Russland.

Auf der anderen Seite wird in den meisten lateinamerikanischen Ländern, aber auch in Südafrika, Israel und der Tür-

kei mit einer relativen Verteuerung des US-Dollar im Laufe der nächsten sechs Monate gerechnet. Auch in Kanada wird – anders als in den vorangegangenen Erhebungen – tendenziell mit einem stärkeren US-Dollar gerechnet. Eine Aufwärtsentwicklung des US-Dollar im Laufe der nächsten sechs Monate wird auch von den WES-Experten in einigen

osteuropäischen Ländern erwartet, so in *Serbien-Montenegro, Polen, Ungarn, Lettland* und *Litauen*. Demgegenüber erwarten die WES-Experten in *Estland*, in der tschechischen Republik und in der *Slowakei* eine leichte Abschwächung des *US-Dollar* gegenüber ihren Währungen.

### Mittelfristige Wachstumsaussichten bleiben positiv

Trotz der erwarteten moderaten Abschwächung des weltwirtschaftlichen Wachstums im ersten Halbjahr 2007 gehen die WES-Experten für die nächsten drei bis fünf Jahre von einem stärkeren Wachstum aus als zur selben Zeit im Vorjahr (3,3% pro Jahr gegenüber 3,0% im Oktober 2005).

Stärker als im letzten Jahr wurde der mittelfristige Wachstumstrend vor allem in *Asien* eingeschätzt (4,1 gegenüber 3,9%) und hier vor allem in *China, Indien* und *Vietnam* (jeweils zwischen 7 und 8%). Auch in *Lateinamerika* wurden die mittelfristigen Wachstumsperspektiven zuversichtlicher als vor Jahresfrist eingestuft (4,0 gegenüber 3,4%).

In *Westeuropa* sind die mittelfristigen Wachstumsaussichten nach Ansicht der WES-Experten zwar weiterhin deutlich niedriger als im weltweiten Durchschnitt; gegenüber der Erhebung im Oktober letzten Jahres sind aber die Schätzungen leicht nach oben revidiert worden (2,3 gegenüber 2,0% im letzten Jahr). Innerhalb Westeuropas werden die höchsten Wachstumsraten im Laufe der nächsten drei bis fünf Jahre weiterhin in *Irland* (4,6%), *Schweden* (3,4%), *Norwegen* (3,3%) und in *Spanien* (3,2%) gesehen. *Deutschland, Italien, Belgien, Portugal* und die *Schweiz* gehören zu der Ländergruppe mit einem relativ niedrigen mittelfristigen Wachstum zwischen 1,5 und 2,0% (vgl. Tab. 2).

Im Gegensatz zu der leichten Korrektur der mittelfristigen Wachstumsaussichten nach oben wurden im *Nahen Osten* die Wachstumsperspektiven etwas vorsichtiger eingeschätzt als vor Jahresfrist (4,9 nach 5,7%). Auch in *Mittel- und Osteuropa* sind die erwarteten mittelfristigen Wachstumsraten etwas niedriger als vor einem Jahr gemeldet (3,6 nach 3,8%). Insbesondere in *Ungarn* (2,5 nach 3,5%) und in *Polen* (2,1 nach 2,7%) wurden die Schätzungen zurückgenommen und liegen nunmehr nahe am westeuropäischen Durchschnitt.

In *Nordamerika* blieben die mittelfristigen Wachstumserwartungen unverändert bei 3,3%. Sie entsprechen damit exakt dem Weltdurchschnitt und sind einen Prozentpunkt höher als in Westeuropa. Innerhalb Nordamerikas ist das erwartete jährliche Wachstum im Durchschnitt der nächsten drei bis fünf Jahre in *Kanada* mit 3,8% etwas höher als in den *USA* (3,2%).

Auch in *Ozeanien* hat sich an den mittelfristigen Wachstumsperspektiven aus der Sicht der WES-Experten in den letzten zwölf Monaten nichts geändert (3,6%). In *Australien* wird das voraussichtliche Wachstum mit jährlich 3,8% deutlich höher als in *Neuseeland* (2,7%) eingeschätzt.

Eine ausführlichere Analyse zu den einzelnen Weltregionen, der Zinsentwicklung, Inflation und Währungen findet sich in der englischsprachigen Veröffentlichung »CESifo World Economic Survey«.

Das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft Deutschlands hat sich im November deutlich verbessert und erreichte mit einem Saldowert von 12,8 Prozentpunkten den höchsten Stand seit 15 Jahren. Dabei wurde die ohnehin günstige gegenwärtige Geschäftslage erneut positiver bewertet als im Vormonat (Saldowert: 23,4 Prozentpunkte), und auch die Perspektiven wurden optimistischer eingeschätzt (Saldowert: 2,7 Prozentpunkte). Die Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes rechneten auch mit verstärkten Impulsen vom Exportgeschäft. Die Ergebnisse des Konjunkturtests sprechen für einen anhaltenden, robusten Konjunkturaufschwung, der sich, wie die Ergebnisse im Einzelnen zeigen, in zunehmendem Maß auch positiv auf den Arbeitsmarkt auswirken wird.

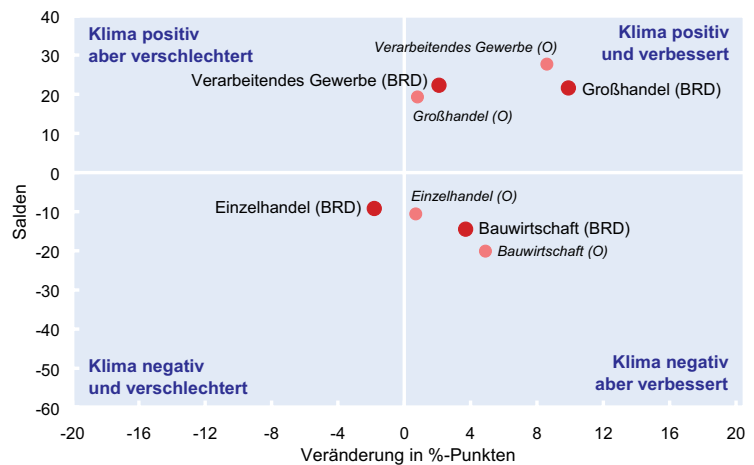
Die Aufwärtsentwicklung des Geschäftsklimas in der gewerblichen Wirtschaft Ostdeutschlands fiel deutlicher aus als im Bundesdurchschnitt, da hier die Erwartungen stärker nach oben tendierten.

Eine überaus kräftige Besserung des Klimaindikatoren meldete der Großhandel, in den neuen Bundesländern war jedoch nur eine geringfügige Aufwärtsentwicklung zu registrieren. Auch im Bauhauptgewerbe ist der Indikator merklich gestiegen. Das Geschäftsklima im verarbeitenden Gewerbe hellte sich ebenfalls auf, in Ostdeutschland sogar deutlich überdurchschnittlich. Lediglich im Einzelhandel trübt sich die Stimmung ein, die ostdeutschen Unternehmen meldeten aber eine leichte Besserung (vgl. Abbildung).

Im **verarbeitenden Gewerbe** wurde die aktuelle Geschäftslage so gut bewertet wie noch nie seit der Wiedervereinigung, vor allem bei den Gebrauchsgüterproduzenten war eine kräftige Verbesserung zu erkennen. Nachfrage und Produktion zogen weiter an. Auch die Auftragspolster erhöhten sich und übertrafen zunehmend das sonst übliche Maß. Bei den Vorleistungsgüterproduzenten und den Investitionsgüterherstellern traten sogar Lieferengpässe auf. Mit abermals erhöhter Zuversicht schätzten die Industrieunternehmen ihre Perspektiven für das kommende halbe Jahr ein, wobei sie insbesondere verstärkte Hoffnungen in das künftige Exportgeschäft setzten. Die Produktionspläne wurden weiter nach oben revidiert. Die Verkaufspreise dürften den Angaben der Firmen nach zu schließen in den nächsten Monaten weiter heraufgesetzt werden; davon betroffen sind vor allem Vorleistungsgüter sowie langlebige Konsumgüter. Die Beschäftigungslage wird sich den Meldungen zufolge in den nächsten Monaten weiter verbessern.

Die Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes in den neuen Bundesländern stufen ihre aktuelle Lage und insbeson-

**Geschäftsklima nach Wirtschaftsbereichen im November 2006<sup>1)</sup>**



<sup>1)</sup> Saisonbereinigte Werte. BRD = Bundesrepublik Deutschland, O = Ostdeutschland. Quelle: ifo Konjunkturtest.

dere die Geschäftsaussichten für das kommende halbe Jahr deutlich günstiger ein als im Vormonat. Angesichts lebhafter Nachfrage nahm auch die Zufriedenheit mit der Auftragslage zu. Die Unternehmen planten sogar vermehrt Produktionssteigerungen.

Die Geschäftslage des **Bauhauptgewerbes** wurde nur unwesentlich günstiger bewertet als im Vormonat, die leichte Besserung im Hochbau wurde durch die Abwärtstendenz im Tiefbau wieder ausgeglichen. Der Auslastungsgrad der Gerätekapazitäten lag unverändert bei 71%, er übertraf aber den entsprechenden Vorjahreswert um 7 Prozentpunkte. Im Durchschnitt aller Bausparten blieb die Reichweite der Auftragsbestände bei 2,5 Produktionsmonaten (November 2005: 2,3 Monaten). Dementsprechend sank auch der Anteil der Unternehmen, die über Behinderungen der Bautätigkeit durch Auftragsmangel klagten, binnen Jahresfrist von 33 auf 15%. Die Geschäftserwartungen für das kommende halbe Jahr waren von erhöhter Zuversicht gekennzeichnet, vor allem für den Tiefbau. Allerdings werden sich nach Einschätzung der Befragungsteilnehmer die Spielräume für Preiserhöhungen in den folgenden Monaten verringern. Eine Verringerung der Mitarbeiterzahl war nur noch bei per saldo jedem zehnten Unternehmen vorgesehen, gegenüber noch 28% vor einem Jahr.

Die ostdeutschen Baufirmen meldeten neben einer Aufhellung der Perspektiven auch eine Besserung der momentanen Geschäftslage. Dies gilt vor allem für den Hochbau. Am Nutzungsgrad des Maschinenparks änderte sich nichts, er lag aber mit 74% deutlich über dem Stand vom Vorjahr.

<sup>1</sup> Die ausführlichen Ergebnisse des ifo Konjunkturtests sowie Unternehmensbefragungen in den anderen EU-Ländern werden in den »ifo Konjunkturperspektiven« veröffentlicht. Die Zeitschrift kann zum Preis von 75,- EUR/Jahr abonniert werden.

Die Auftragsreserven gingen von 2,1 auf 2,0 Monate zurück, so dass auch die Unzufriedenheit mit der Auftragssituation weiter zugenommen hat. Per saldo plante jedes fünfte Unternehmen einen Personalabbau, zur gleichen Zeit des Vorjahres waren es immerhin noch 36%.

Im **Großhandel** gewannen die positiven Geschäftslageurteile deutlich an Gewicht, wobei sich die Situation nach wie vor im Produktionsverbindungshandel noch erheblich günstiger darstellt als im Konsumgüterbereich. Hinsichtlich der künftigen Geschäftsentwicklung äußerten sich die Firmen mit wachsender Zuversicht und revidierten ihre Bestellplanungen nach oben, obwohl sie ihre Lager etwas häufiger als zu groß empfanden. Die Meldungen lassen eine Fortsetzung des Preisanstiegs in den nächsten Monaten erwarten; dies gilt insbesondere für den Produktionsverbindungshandel. Es ist beabsichtigt, zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen.

Nach der Abschwächung im Vormonat tendierte im Großhandel in den neuen Bundesländern die Geschäftslage leicht nach oben. Zurückzuführen ist dies auf die zuversichtlicheren Erwartungen, während die aktuelle Situation erneut etwas weniger positiv beurteilt wurde. Da zudem die überhöhten Warenbestände z.T. reduziert werden konnten, wollen die Unternehmen künftig mehr Order platzieren. Die Verkaufspreise dürften weiter angehoben werden.

Beim **Einzelhandel** gewannen zwar die positiven Geschäftslageurteile ein deutlicheres Übergewicht, die Perspektiven wurden aber so skeptisch eingeschätzt wie seit einem Jahr nicht mehr. Besonders ausgeprägt war der Pessimismus im Verbrauchsgüterbereich und im Nahrungs- und Genussmitteleinzelhandel. Bei erhöhtem Lagerdruck beabsichtigten die Unternehmen sogar vermehrt Kürzungen ihrer Bestellungen. Der Anstieg der Verkaufspreise hielt an; den Meldungen nach zu schließen ist in den nächsten Monaten sogar mit einer Verstärkung zu rechnen, sowohl im Non-Food-Bereich als auch bei Nahrungs- und Genussmitteln. Etwas häufiger als zuletzt gingen die Testteilnehmer von einem Personalabbau aus, der Anteil derartiger Meldungen war aber mit per saldo 7% nach wie vor deutlich niedriger zur entsprechenden Vorjahreszeit.

Die ostdeutschen Einzelhändler beurteilten ebenfalls ihre gegenwärtige Geschäftslage günstiger als im Vormonat und blickten skeptischer in die Zukunft. Es ist ihnen zwar gelungen, die etwas zu großen Lager z.T. zu reduzieren, sie beabsichtigten aber, sich bei der Ordertätigkeit wieder mehr zurückzuhalten. Dennoch sahen sie Spielräume für Heraufsetzungen der Verkaufspreise.

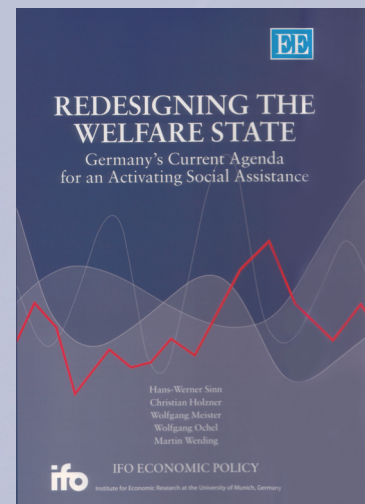
Das Geschäftsklima im **Dienstleistungsgewerbe**<sup>2</sup> hat sich nach dem Rückgang im Vormonat im November wieder aufgehellt. Die aktuelle Situation wurde zum dritten Mal in Fol-

ge positiver bewertet, und die Erwartungen, die sich seit April tendenziell abgeschwächt hatten, ließen wieder mehr Zuversicht erkennen. Dies hat sich auch in einer höheren Bereitschaft, den Personalbestand aufzustocken, niedergeschlagen, obwohl man mit einem nachlassenden Umsatzwachstum rechnete.

<sup>2</sup> In den Ergebnissen für die »gewerbliche Wirtschaft« nicht enthalten.

## “Ifo Economic Policy” Series mit Edward Elgar

Mit *Redesigning The Welfare State, Germany's Current Agenda for an Activating Social Assistance* von Hans-Werner Sinn, Christian Holzner, Wolfgang Meister, Wolfgang Ochel und Martin Werding startet das ifo Institut die neue Buchreihe "Ifo Economic Policy" bei Edward Elgar. In dieser Reihe werden ausgewählte Forschungsergebnisse des ifo Instituts einem internationalen Publikum zugänglich gemacht. Die Studien, die in dieser Reihe vorgestellt werden, behandeln vor allem Themen aus der wirtschaftspolitischen Diskussion in Deutschland und Europa, die auch außerhalb des Landes für Experten in Wissenschaft, Wirtschaft und öffentlicher Verwaltung von Interesse sind. Die Buchserie möchte damit ein Forum für die Diskussion aktueller Resultate der angewandten Wirtschaftsforschung schaffen und deren zunehmender internationaler Ausrichtung Rechnung zu tragen.



*Redesigning The Welfare State, Germany's Current Agenda for an Activating Social Assistance*  
Hans-Werner Sinn, Christian Holzner, Wolfgang Meister, Wolfgang Ochel, Martin Werding

*Redesigning the Welfare State* argumentiert, dass die gegenwärtig hohe Arbeitslosigkeit in Deutschland nicht nur eine große Herausforderung für den deutschen Sozialstaat darstellt, sondern auch zum großen Teil durch die Ausgestaltung des deutschen Sozialsystems mitverursacht wurde.

Die Autoren bewerten die öffentliche Debatte zu den Arbeitsmarktreformen, die seit dem Jahr 2002 in Angriff genommen wurden, und diskutieren die bisher umgesetzten ersten Reformschritte. Da ihrer Ansicht nach noch weitergehende Umstrukturierungen notwendig sind, stellen die Autoren ein von ihnen entwickeltes Modell zum Umbau des Sozialstaates vor.

Oktober 2006, 224 Seiten, Hardback  
ISBN13 978 1 84720 077 8  
£49.50

Bestellen Sie dieses Buch bei Edward Elgar unter:  
[http://www.e-elgar.co.uk/Bookentry\\_Main.lasso?id=12596](http://www.e-elgar.co.uk/Bookentry_Main.lasso?id=12596)



CESifo International Spring Conference 2007

# Announcement

Conference Theme:

**Europe's Prospects in the Face of Slower  
Global Economic Growth**

To be held on

**Thursday 22 and Friday 23 March 2007**

Please note:

The Conference will be held on this occasion in Frankfurt:

AUDITORIUM of the Commerzbank AG

Große Gallusstraße 19

60261 Frankfurt am Main



**ifo Institut für Wirtschaftsforschung**

**im Internet:**

**<http://www.ifo.de>**

