

Die Investitionsschwäche und der Gesetzgeber bremsen das Leasing

10

Wachstum erst im Jahr 2004 möglich

Arno Städtler

Das Investitionsklima in Deutschland ist weiterhin unterkühlt. Nachdem die Ausgaben für Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen in den vergangenen zwei Jahren in nominaler Rechnung um 4,1 und 8% zurückgegangen waren, bestanden für das Jahr 2003 zunächst Hoffnungen auf ein geringes Wachstum. Die anhaltend rezessive Entwicklung in den ersten drei Quartalen lässt jedoch eine erneute deutliche Abnahme der Mobilieninvestitionen im Jahresdurchschnitt 2003 erwarten, und zwar um etwa 4%. Bei den Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau ist mit einem Rückgang um rund 5% zu rechnen. Die nun wohl im vierten Jahr in Folge rückläufigen Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen dämpfen die Entwicklung des Leasinggeschäfts besonders stark, da diese Produktgruppe rund 50% des gesamten Neugeschäfts im Leasing ausmacht. Als Bremsfaktor ist last but not least auch die für die Investoren verwirrende Steuerdebatte zwischen Bundesregierung und Opposition zu nennen. Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, wurde die Entwicklung der Branche in den Jahren 2002 und 2003 von der schwachen Investitionskonjunktur in Mitleidenschaft gezogen. Das Neugeschäft wuchs 2002 nur wegen des überraschend expansiven Immobilien-Leasings (+ 20%) um 1,1%, das Breitengeschäft mit Mobilien ging hingegen erwartungsgemäß zurück (- 2,4%). Im laufenden Jahr wird die Entwicklung der Branche erneut von den nominal rückläufigen Investitionsausgaben der Unternehmen in den meisten Wirtschaftsbereichen gebremst. Erstmals seit 1994 wird das Leasing-Neugeschäft 2003 das Vorjahresergebnis verfehlen, und zwar um rund 2%. Da die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne Wohnungsbau noch stärker schrumpfen werden, dürfte die Leasingquote 2003 auf 18,4% steigen. Im Gefolge des für 2004 erwarteten moderaten Wachstums der Ausrüstungsinvestitionen (+ 1%) und hier insbesondere der endlich wieder besseren Autokonjunktur wird auch die Geschäftsentwicklung der Leasinggesellschaften auf einen Wachstumskurs einschwenken, falls dem nicht investitionsschädliche Steuergesetze entgegenstehen.

ifo Investitionserhebung Anlagenvermietung

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage wurden an alle uns bekannten Vermieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in West- und Ostdeutschland versandt. Unberücksichtigt

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

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1995–2003 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^{a)}	2003 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing								
Investitionen (in Mill. EUR)	17 150	20 450	20 720	23 760	24 560	28 050	28 630	29 810	29 160
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,3	19,2	1,3	14,7	3,4	14,2	2,1	4,1	- 2,2
	Hersteller-Leasing								
Investitionen (in Mill. EUR)	12 880	13 760	14 560	16 070	17 690	18 350	18 600	17 950	17 660
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	9,5	6,8	5,8	10,4	10,1	3,7	1,4	- 3,5	- 1,6
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}								
Investitionen (in Mill. EUR)	30 030	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 760	46 820
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,7	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	1,1	- 2,0

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Von Anlagenvermietung bis Vertriebs-Leasing

Anlagenvermietung

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

* Herstellerunabhängige Leasinggesellschaften

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

* Herstellervermietung und -Leasing

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

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

Wie der Begriff »Anlagenvermietung« schon erkennen lässt, zählen alle Vermiet- oder »Leasing«-Firmen, die keine Wirtschaftsgüter vermieten, nicht zu diesem Sektor. Das sind z.B. die Bereiche Berufskleidungs-, Konsumgüter- und Personal-»Leasing«. Ebensovienig ist das »Milchquoten-Leasing« (BMF-Schreiben vom 19. April 1995) Gegenstand der vorliegenden Untersuchung.

Cross-Border-Leasing

Grenzüberschreitendes Leasing, bei dem sich Leasinggesellschaft und Leasingnehmer in verschiedenen Ländern befinden. Eine Leasingvariante mit Schwerpunkt beim Big-Ticket-Leasing (Flugzeuge, Schienenfahrzeuge u.ä.). Leasinggeschäfte, die von einer Tochter- oder Beteiligungsgesellschaft im Ausland abgewickelt werden, zählen nicht hierzu.

Drittvertrieb

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

Flotten-Leasing

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

Kommunal-Leasing

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

Leasingquote

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

Operating-Leasing

Auch Operate Leases genannt, sind nach IAS 17 alle Leasingverhältnisse, die nicht in die Kategorie Finance Leasing fallen. Nach US-GAAP werden sie wie ein konventioneller Mietvertrag behandelt. In Deutschland versteht man darunter spezielle Non-full-pay-out-Verträge, bei der der Vermieter i.d.R. die objektbezogenen Risiken trägt. Der Leasingnehmer hat normaler Weise ein Kündigungsrecht, und ein Andienungsrecht des Leasinggebers ist nicht vorgesehen. Derartige Verträge kommen z.B. häufig bei Small Tickets, aber auch bei Flugzeugen zum Einsatz.

US-Leases

In den neunziger Jahren nach Deutschland importierte steueroptimierte amerikanische Leveraged Leases für Großprojekte. Zuletzt als US-Cross Border Lease-Transaktionen bekannt gewordenes Modell, das auf Barwertvorteile abzielt und meist nicht im Sinne der deutschen Leasingerlasse abgewickelt wird. Nicht zu verwechseln mit dem echten Cross-Border-Leasing.

Vertriebs-Leasing

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

Die in den Jahren 2001 und 2002 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 257 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 auf jeden Fall das Gros der Investitionen dieses Bereichs der Anlagenvermietung erfasst sein.

Konkret wurden in der Investitionsbefragung die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften in den Jahren 2001 und 2002 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2002 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2002 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2003. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2002: Mengengeschäft rückläufig – Immobilien mit kräftigem Plus

Die rezessive Investitionsentwicklung in Deutschland hielt 2002 an. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes reduzierten sich die Ausgaben für Ausrüstungsgüter und sonstige Anlagen nominal um 8%, und die Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau gingen um 6,1% zurück. Mit einem Minus von insgesamt 7,4% erwiesen sich die Investitionen damit als die Achillesferse der Konjunkturentwicklung. Ausschlaggebend hierfür waren die gering ausgelasteten Produktionskapazitäten bei anhaltend schwacher Gesamtnachfrage und die Unsicherheit bezüglich der leasingrelevanten Steuerpolitik sowie der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. Hinzu kamen verstärkte Finanzierungs- und Ertragsprobleme vieler mittelständischer Unternehmen sowie die Börsenschwäche und die gestiegenen Risikoprämien bei Unternehmensanleihen.

Das Neugeschäft der Leasinggesellschaften wuchs hingegen – dank des überraschend expansiven Immobilien-

Leasings – um 1,1%. Mit einer Summe von rund 47,8 Mrd. € – verteilt auf 1,47 Mill. neue Verträge – erhöhte sich der Anteil der Leasinginvestitionen an den gesamtwirtschaftlichen Anlagezugängen um eineinhalb Prozentpunkte von 16,4 auf 17,9%. Damit wurde der Abstand zu internationalen Leasing-Spitzenreitern, wie etwa den USA oder England, erheblich verkürzt. Offenbar haben sich zahlreiche mittelständische Unternehmen in der wenig übersichtlichen wirtschaftlichen Situation, die im Hinblick auf Investitionsentscheidungen noch durch die verschlechterten Abschreibungssätze und die zunehmende Zurückhaltung der Banken bei der Investitionsfinanzierung zusätzlich belastet wurde, häufiger für das Leasing entschieden.

Das Immobilien-Leasing expandierte um 20% auf rund 8,9 Mrd. €, das Mobilen-Leasing musste hingegen ein Minus von 2,4% auf gut 38,8 Mrd. € hinnehmen. Bei den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften wuchs das Neugeschäft einschließlich der Immobilien um 4,1%, im Mobilenbereich erzielten sie dagegen ein Minus von 1,5% auf rund 20,9 Mrd. €. Die herstellerabhängigen Leasinggesellschaften investierten 2002 knapp 18 Mrd. €, das sind 3,5% weniger als im Vorjahr. Der Marktanteil, d.h. der Anteil des Mobilen-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen nach neuem Statistikgesetz (einschließlich sonstiger Anlagen), des Jahres 2002 erhöhte sich von 20,8 auf 22% (vgl. Tab. 2).

Das grenzüberschreitende Leasing hat 2002 zugelegt. Nachdem der Anteil des Cross-Border-Leasings am gesamten Neugeschäft der deutschen Leasinggesellschaften im Jahr 1997 mit 4,7% seinen Höhepunkt erreicht hatte, war er danach tendenziell rückläufig und lag 2001 nur noch bei 1%. Im Jahr 2002 stieg er auf 2,2%. Das liegt vor allem daran, dass derartige Geschäfte vor allem im Bereich der Big Tickets gemacht werden, und hier wiederum hauptsächlich mit Flugzeugen, Schiffen und Bahnen. Diese Großmobilen waren – insbesondere nach der Einführung des § 2b Einkommensteuergesetz – stark rückläufig, das prosperierende Mengengeschäft wird hingegen nur selten grenzüberschreitend abgewickelt, sondern zum Beispiel durch Kauf oder die Gründung einer Gesellschaft im Ausland. Derartige Engagements erscheinen dann im Ausland als Domestic-Leasing.

Angesichts relativ häufiger Presseberichte könnte man den Eindruck haben, dass der Import von Leasingdienstleistungen in Deutschland in den letzten Jahren eine stärkere Bedeutung erlangt habe. Dabei handelt es sich jedoch meist um Geschäfte, die in Deutschland nicht als Leasing im Sinne der Leasingerlasse gelten, sondern nur den Namen gemeinsam haben. Die Anlagen werden i.d.R. auch nicht verkauft, sondern vermietet und langfristig zurückgemietet und stehen somit unverändert in der Bilanz des deut-

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1995–2003 in jeweiligen Preisen
 Bundesrepublik Deutschland

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002 ^{c)}	2003 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mill. EUR)	262 270	257 410	259 000	270 300	282 170	299 070	288 220	267 030	254 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 0,4	- 1,9	0,6	4,4	4,4	6,0	- 3,6	- 7,4	- 4,7
<i>Zum Vergleich:</i>									
Leasing-Investitionen (in Mill. EUR) ^{e)}	30 030	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 760	46 820
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,7	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	1,1	- 2,0
Leasingquote (in %)	11,5	13,3	13,6	14,7	15,0	15,5	16,4	17,9	18,4
<i>Darunter:</i>									
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. EUR)	145 490	148 780	155 150	169 630	181 200	199 840	191 710	176 440	168 500
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	1,6	2,3	4,3	9,3	6,8	10,3	- 4,1	- 8,0	- 4,5
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Mill. EUR)	24 800	26 780	29 680	33 270	35 360	38 640	39 780	38 820	38 320
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	7,0	8,0	10,8	12,1	6,3	9,3	3,0	- 2,4	- 1,3
Mobilien-Leasingquote (in %)	17,0	18,0	19,1	19,6	19,5	19,3	20,8	22,0	22,7

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

Quelle: ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

schen Betriebes, der auch rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer bleibt. So werden seit fast zehn Jahren über US-amerikanische Investorenmodelle hochkomplexe und sehr langfristige Cross-Border-Transaktionen, beispielsweise Fahrzeuge für Nahverkehrsbetriebe, Messehallen, Frischwassernetze und Klärwerke in Deutschland finanziert. In einigen Bundesländern sollen inzwischen kaum mehr Straßenbahnwagen fahren, die nicht formal einem US-Trust gehören (Schmitt 2002). Der Netto-Barwertvorteil bei Vertragsabschluss beträgt für die Kommunen bzw. deren Eigenbetriebe meist 3 bis 5% des Geschäftsvolumens, die Kosten trägt der US-Steuerzahler. Trotzdem sieht beispielsweise die bayerische Staatsregierung diese Liquiditätsspritzen kritisch und will derartige Konstruktionen eventuell einschränken, da das Verfahren Unwägbarkeiten des ausländischen Steuerrechts beinhalte (o.V. 2003a). Derartige Transaktionen werden schon aus rein definitiven Gründen im ifo Investitionstest in der Leasingbranche nicht erfasst.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, belief sich am 31. Dezember 2002 für die gesamte Leasingbranche auf rund 210 Mrd. €, verteilt auf 4,5 Mill. Verträge. Die Buchwerte des Anlagenbestandes summierten sich auf 125,2 Mrd. €.

Maschinen und Immobilien sorgen für Wachstum

Nach bereits in den Jahren 2000 und 2001 rückläufigen Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen blieb die Automobilkonjunktur auch 2002 schwach; die Pkw-Zulassungen gingen nochmals um 2,7% zurück, die Nutzfahrzeuge sogar um 9,7%. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing schnitt sogar noch schlechter ab, denn die Zahl der neu verleasteen Fahrzeuge verminderte sich um 5,4% auf 1 050 000. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik fiel der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment von 30,2 auf 29,5%. Der wertmäßige Rückgang der Fahrzeuginvestitionen war beim Leasing (- 0,4%) nahezu mit dem in der Gesamtwirtschaft (- 0,3%) identisch. Dadurch blieb hier die Leasingquote mit 53,8% konstant. Das heißt, dass das Leasing auch 2002 die bevorzugte Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 050 000 in 2002 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 955 000 Pkw und Kombi sowie 95 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger. Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 300 000 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 750 000 (vgl. Tab. 3).

Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing

	2001	2002
Investitionen des Fahrzeug-Leasing ^{a)} in Mill. EUR	23 750	23 610
Stückzahlen	1 110 000	1 050 000
davon:		
Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. EUR	7 750	7 810
Stückzahlen	330 000	300 000
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. EUR	16 000	15 800
Stückzahlen	780 000	750 000
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 678 133	3 556 590
davon:		
Leasing-Fahrzeuge in %	30,2	29,5

^{a)} Neuzugänge. – ^{b)} Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.

Quelle: ifo Investitionstest, Kraftfahrt-Bundesamt.

Das Leasing von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen ist im Jahr 2001 um fast 50% eingebrochen, und diese Big Tickets erreichten nur noch einen Anteil von 2,9% an den gesamten Leasinginvestitionen. Dafür sorgten die geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen und die schwere Krise in der internationalen Luftfahrt. Das alte Recht galt zwar nur bis zum 4. März 1999, es gab aber Übergangsregelungen für Altfonds, die bis zum 31. Dezember 2000 liefen. Im Jahr 2002 nahmen die Leasinginvestitionen hier um fast 4% zu, wodurch der Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 3% anstieg.

Der Computer- und Kommunikationsbereich ist heute einer der innovativsten in der Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo 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 PC – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte 1997 gestoppt werden. Im Jahr 2001 expandierte das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung um 12%, 2002 folgte schließlich wieder ein Rückgang um fast 8%, wodurch sein Anteil von 12,6 auf 11,5% zurückging. Das Wachstum dieses Segments wird bei nominaler Betrachtung allerdings unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment die Preise seit Jahren rückläufig sind.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation gibt es einen erheblichen Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik und Satelliten erstreckt. Fernmeldesatelliten erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Lea-

sing gedeckt werden kann. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch die Nachfrage nach Übertragungseinrichtungen entsprechend. Zahlreiche Funkmasten befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften. Alleine in Deutschland stehen derzeit etwa 40 000 Sendemasten, mit der Einführung des UMTS-Standards werden noch viele hinzukommen. 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.

Leasinggesellschaften investieren jedoch nicht nur in Computerprogramme, sondern auch in andere urheberrechtlich schutzfähige Werke, wie z.B. Kino- und Fernsehfilme. Meist wurden dafür Fonds aufgelegt. Zu den Innovationen der jüngeren Zeit gehört auch das Leasing von Strom- und Gasnetzen bzw. den entsprechenden Rechten. Unternehmen investieren 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.

Auf den dritten Platz vorgerückt sind diesmal die Maschinen für die Produktion, ihr Anteil beträgt jetzt 10%. Nach der neuen EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte. Wegen der dynamischen Entwicklung des Immobilien-Leasings rückten Handelsobjekte sowie Geschäfts- und Bürogebäude mit einem Anteil von 9,4% an den gesamten Leasinginvestitionen des Jahres 2002 auf den vierten Platz vor, dicht gefolgt von Produktionsgebäuden, Lagerhallen, sonstigen Bauten sowie kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen (9,3%). Letztere werden ab 1996 zu den Immobilien gezählt. Dies entspricht dem Konzept der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Steuerlich können diese Anlagen und Betriebsvorrichtungen jedoch in vielen Fällen auch als Immobilien behandelt werden. Die sonstigen Ausrüstungsgüter einschließlich Nachrichten- und Signaltechnik hatten 2002 ein zweistelliges Minus zu verzeichnen, ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen reduzierte sich damit von 9,5 auf 7,4%.

Weniger Leasing im Handel – Kräftiges Wachstum im öffentlichen Sektor

Der Bereich »Sonstige Dienstleistungen« ist als größter Sektor der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften platzierten 2002 32,5% ihrer Investitionen in diesen 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 Gewerbebranchen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über 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. Bei Vergleichen mit neueren Ausgaben der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung des Statistischen Bundesamtes (VGR) ist zu beachten, dass es dort die Bezeichnung »Sonstige Dienstleistungen« nicht mehr gibt, dieser Bereich heißt jetzt »Finanzierung, Vermietung und Unternehmensdienstleister«. Nach der neuen europäischen Klassifikation (NACE Rev.1) existieren auch die Bezeichnungen »Staat« und »Private Organisationen ohne Er-

werbszweck« nicht mehr. Mit geringen Einschränkungen lässt sich jedoch der Sektor Sonstige Dienstleistungen weiterhin aus den Einzelangaben der VGR generieren.

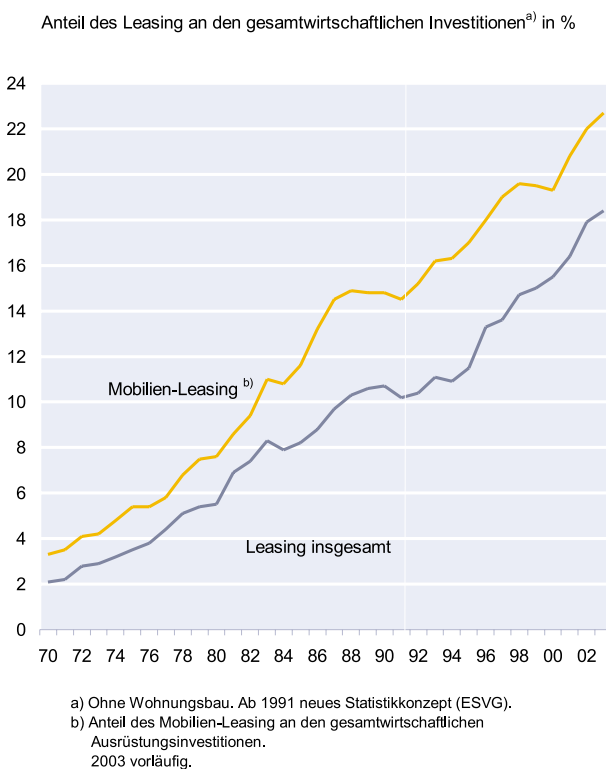
Über 30 Jahre lang war das verarbeitende Gewerbe der wichtigste Kunde der Leasinggesellschaften, sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ging dann einige Jahre zurück; in der Periode 2000/2001 ist er jedoch wieder deutlich angestiegen. Im Jahr 2002 ging er erneut von 21,9 auf 21,8% leicht zurück. Dies bedeutet weiter Rang 2. Mit Abstand am stärksten ist der Leasingeinsatz im Nahrungs- und Genussmittelgewerbe gestiegen.

Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Von 1998 bis 2000 war sein Anteil an den Leasinginvestitionen allerdings wieder deutlich gestiegen. Ab dem Jahr 2001 reduziert sich der Wert wieder, 2002 fiel er sogar von 12 auf 10,5% zurück, das reichte nur noch für den vierten Platz. Unter dem Eindruck von Umsatzeinbußen, teils schwieriger Kreditversorgung und weit verbreiteten Ertragsproblemen sind im Einzelhandel auch die selbst bilanzierten Anlageinvestitionen in den Jahren 2002 und 2003 mit je rund 10% überdurchschnittlich zurückgegangen (Städtler 2003). Auf den dritten Rang vorgerückt ist der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung, sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2002 erhöhte sich von 10,3 auf 10,8%.

Nach einem Zuwachs um 10% im Jahr 1999 war das Privat-Leasing (Straßenfahrzeuge) von 2000 bis 2002 rückläufig, sein Anteil an den Leasinginvestitionen hat sich zuletzt von 9,8 auf 9,1% vermindert; 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 Leasingssparte maßgeblich.

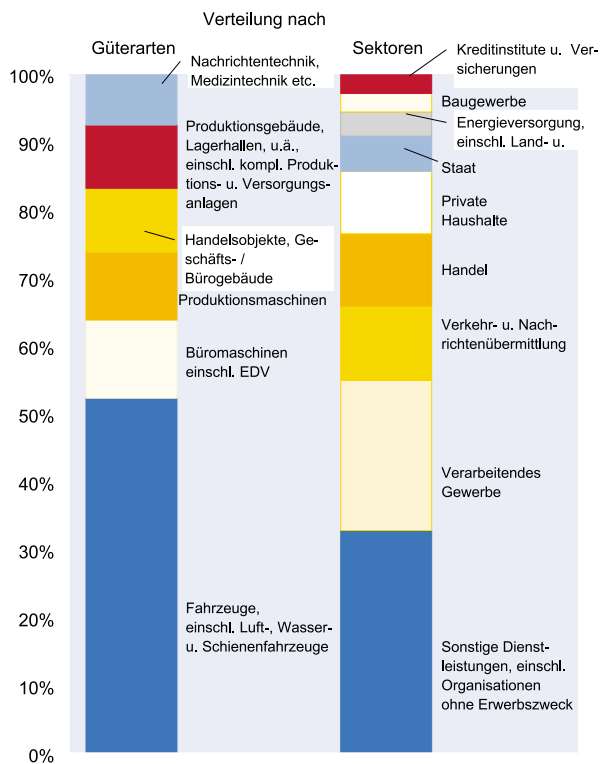
Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau und die Landwirtschaft hatte 1997 seinen Anteil fast halbiert, konnte ihn 1998 wieder steigern, fiel 1999 wieder von 3,6 auf 3,0% zurück, stieg 2000 schließlich wieder auf 4,7% und fiel im Jahr 2001 wieder auf 3,5% zurück. 2002 blieb der Anteilswert unverändert. Derartige Sprünge sind hier nicht selten, was z.T. auch mit den sehr großvolumigen 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. Im

Abb. 1
Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland



Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2002



Quelle: ifo Investitionstest.

Jahr 1989 erreichte dessen Anteil am gesamten Leasingvolumen mit 0,9% seinen Tiefpunkt. In den neunziger Jahren ist der Anteil wieder tendenziell angestiegen. Auf mittlere Frist werden die Investitionen im Energiesektor jedoch weltweit enorm zunehmen, wie die International Energy Agency kürzlich mitteilte. Alleine in Deutschland bestehe in den nächsten Jahrzehnten ein Bedarf von 60 Großkraftwerken (o.V. 2003b).

Nur geringe Veränderungen hat es 2002 bei den Anteilswerten des Baugewerbes (4%) sowie der Kreditinstitute und Versicherungen (2,7%) gegeben.

Der Staat holt auf

Die Öffentliche Hand bildet seit vielen Jahren das Schlusslicht unter den Leasingkunden. 2002 nahmen die Leasinginvestitionen des Staates mit einem Plus von 70% gewaltig zu. Sein Anteil an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften erhöhte sich dadurch sprunghaft von 3,0 auf 5,1%. Der Staat ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl seiner 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 bisher am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Offenbar haben die geleaste Polizeiflotten in einigen Bundesländern und die neuen Leasingfahrzeuge der Bundeswehr eine Initialzündung ausgelöst und schlagen jetzt in der Leasingbranche zu Buche. Die Bundeswehr, die seit 2002 ihren gesamten Fuhrpark an Straßenfahrzeugen auf Leasing umstellt, will mit diesem Flotten-Management-Konzept ihre Fuhrparkkosten um 30% verringern. Rund 100 000 teils stark veraltete bundeswehreigene Kraftfahrzeuge sollen durch etwa 50 000 neue Leasingwagen ersetzt werden, die über 30 Mobilitätscenter auf die einzelnen Standorte der Bundeswehr verteilt werden.

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, häufiger zur Anwendung kommen (Werth 2003). In Großbritannien praktiziert die Regierung schon seit Jahren recht erfolgreich PPP-Projekte als goldenen Mittelweg zwischen staatlicher Allzuständigkeit und völliger Privatisierung (Hauschild 2003). Das finanzielle Einsparpotential liegt bei derartigen Vorhaben zwischen 10 und 20%. Zudem führt die gemeinsame gründliche Risikoprüfung dazu, dass die Frage der ökonomischen Tragfähigkeit der Projekte frühzeitig geklärt wird. So kann PPP auch dazu führen, dass ein Vorhaben auch einmal platzt, wie etwa der geplante Transrapid in Nordrhein-Westfalen oder der Großflughafen Berlin-Schönefeld.

Die jüngste Zunahme der Leasinginvestitionen des Staates zeigt zwar, dass die schon lange anhaltenden Bemühungen der Leasinggesellschaften um dieses Marktsegment endlich gewisse Erfolge zeigen. Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasinganteil. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßenbahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Für die Leasinggesellschaften sind es zwar oft dieselben Entscheidungsträger, egal ob sie mit einem öffentlichen Investor über den Bau einer Schule oder eines Kraftwerks (Eigenbetrieb) verhandeln, in letzterem Fall agieren sie jedoch in der betriebswirtschaftlichen Sphäre eines Unternehmens. Das bedeutet, hier gibt es statt der Kameralistik eine kaufmännische Buchführung, teilweise sogar ein Controlling, was zu einer erheblich höheren Kos-

tentransparenz führt. Weiterhin werden in diesen Eigenbetrieben Einnahmen erzielt, aus denen Leasingraten bezahlt werden können. Ein kaufmännisches Rechnungswesen erleichtert außerdem Vergleichsrechnungen bezüglich der Vorteilhaftigkeit von traditionellem Eigenbau bzw. Eigenbeschaffung und einer Leasingvariante.

Zusammenfassend lässt sich zur künftigen Entwicklung des Leasings mit öffentlichen Instanzen in Deutschland Folgendes sagen: Der Leasingeinsatz dürfte sich hier wohl auch in den nächsten Jahren erhöhen. Mittelfristig ist sogar ein beschleunigtes Wachstum zu erwarten, vor allem, wenn auch im öffentlichen Sektor noch mehr privatwirtschaftliches Denken und Handeln Platz greift und bei Investitionsprojekten Vollkostenbetrachtungen angestellt werden, die Folgekosten, Wartung und ähnliche Faktoren angemessen berücksichtigen.

2003: Rückläufiges Neugeschäft

Der Anteil der Bruttoanlageinvestitionen am Bruttoinlandsprodukt geht in Deutschland seit Jahren zurück. Die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote, die zentraler Bestandteil der Wachstumstheorien ist, belief sich 1970 noch auf 26,1%, fiel bis 1980 auf 23,2% und erreichte schließlich 2002 ihren vorläufigen Tiefpunkt mit nur mehr 18,4%. Auch im internationalen Vergleich schneidet Deutschland hinsichtlich der Investitionsentwicklung schlecht ab. Im Zeitraum von 1991 bis 2001 legten die realen Ausrüstungsinvestitionen hier zu Lande lediglich um 0,5% pro Jahr zu, gegenüber 4,7% im OECD-Durchschnitt. Nach Berechnungen des Bundesministeriums für Finanzen bildet Deutschland bei der Veränderung des Anteils der Bruttoanlageinvestitionen am realen Bruttoinlandsprodukt zwischen 1991 und 2002 mit - 3,2% im internationalen Vergleich das Schlusslicht. Der Wert für die USA beträgt + 4,5%, für die EU-15 - 0,8%. Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) fürchtet sogar, dass die Investitionsschwäche in Deutschland langfristig den Wirtschaftsstandort gefährden werde (o.V. 2003c). Die Amerikanische Handelskammer in Deutschland (AmCham) kritisiert, dass die deutsche Steuerpolitik wegen ihrer Unstetigkeit und Unberechenbarkeit ausländische Investoren abschrecke (o.V. 2003d).

Als das so genannte »Steuervergünstigungsabbaugesetz« der Bundesregierung am 14. März 2003 im Bundesrat abgelehnt und am 9. April im Vermittlungsausschuss eine Einigung darüber erzielt wurde, die konjunkturentscheidendsten dieser Maßnahmen zu streichen, atmeten die Unternehmen auf. Die Erwartungen für die Geschäfts- und Investitionsentwicklung zeigten danach eine optimistischere Tendenz.

Auch die Leasinggesellschaften, die von dem Steuerpaket überproportional belastet worden wären, rechneten nun wieder mit einem günstigeren Investitionsklima sowie einer Zunahme ihres Neugeschäfts.

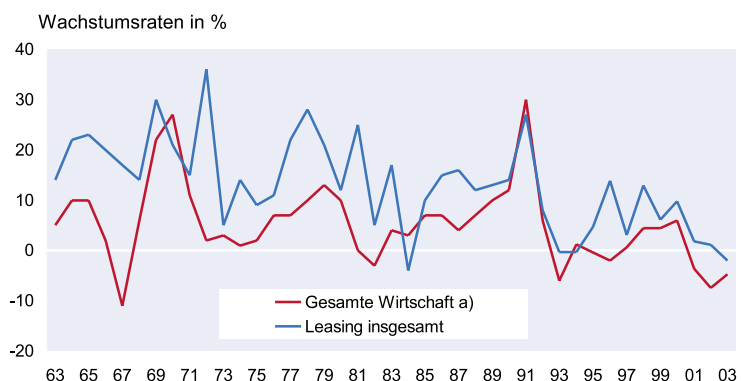
Gleichwohl hielt sich in der Leasingbranche weiter ein gewisses Misstrauen hinsichtlich der Steuerpolitik, was auch im ifo Konjunkturtest Leasing zum Ausdruck kam. Die Kommunen forderten angesichts ihrer eklatanten Finanznot immer wieder ertragsunabhängige Elemente, wie Zinsen, Mieten, Pachten oder Leasingraten in die Bemessungsgrundlage für die Gewerbesteuer mit einzubeziehen. Unterstützt wurden sie in diesem Bemühen durch die Bundestagsfraktionen der Regierungskoalition.

Die Kanzlerrunde in Hannover beschloss dagegen schließlich im August nur die Gewinne der Betriebe zu besteuern, nicht aber ertragsunabhängige Elemente. Der Bundesfinanzminister bestätigte diese Absicht expressis verbis: »Ich schlage doch keine Reform der Gewerbesteuer vor, die Investitionen hemmt« (Käppner und Schäfer 2003). Die Kommunen warnte er damals, sie müssten mit erheblichen Verhaltensreaktionen der Kapitalgesellschaften rechnen, etwa der Verlegung ihrer Betriebsstätten ins Ausland.

Investoren und Leasinggesellschaften freuten sich über diese klare Aussage, und man konnte nun hoffen, dass sich das Investitionsklima in Deutschland langsam erholen würde.

Der Schock kam dann jedoch Mitte Oktober. Die Bundesregierung gab überraschend bekannt, dass sie nun doch die Freiberufler und die ertragsunabhängigen Bestandteile in die Gewerbesteuer einbeziehen wolle. Diese »Substanzsteuer«, die Bundeswirtschaftsminister Clement immer abgelehnt hatte, ist offenbar durch die Hintertüre wieder in der neuesten Gesetzesvorlage gelandet. Die Leasinggesellschaften hatten sich also zu früh gefreut und waren wegen

Abb. 3
Entwicklung der Anlageinvestitionen



a) Ohne Wohnungsvermietung. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG).
2003: Schätzung

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung und ifo Investorenrechnung.

der für sie völlig überraschenden Kehrtwende schockiert. Das gerade für Investoren wichtige Vertrauen in eine mittelfristig verlässliche Steuer- und Wirtschaftspolitik wurde schwer beschädigt. Die Leasingbranche rechnet damit, dass durch diese Maßnahme der Finanzierungsspielraum im Mittelstand weiter eingengt wird (o.V. 2003e).

Zu einer schnellen Gegenreaktion wollte sich die Opposition nicht hinreißen lassen, der Bundesrat wird sich mit der Sache wohl erst am 19. Dezember befassen. Das bedeutet in der labilen konjunkturellen Situation viel verlorene Zeit. Der so erzeugte Attentismus bei den potentiellen Investoren wird dazu führen, dass die Nachfrage nach Wirtschaftsgütern auch im vierten Quartal des Jahres 2003 schwach bleibt. Im Jahresdurchschnitt dürften die Ausrüstungsinvestitionen und sonstigen Anlagen mit einem deutlichen nominalen Minus abschließen. Das ifo Institut geht davon aus, dass sich der Rückgang bei den Ausrüstungen und Sonstigen Anlagegütern auf etwa 4,5% und im gewerblichen und staatlichen Bau auf 5% gegenüber 2002 belaufen wird.

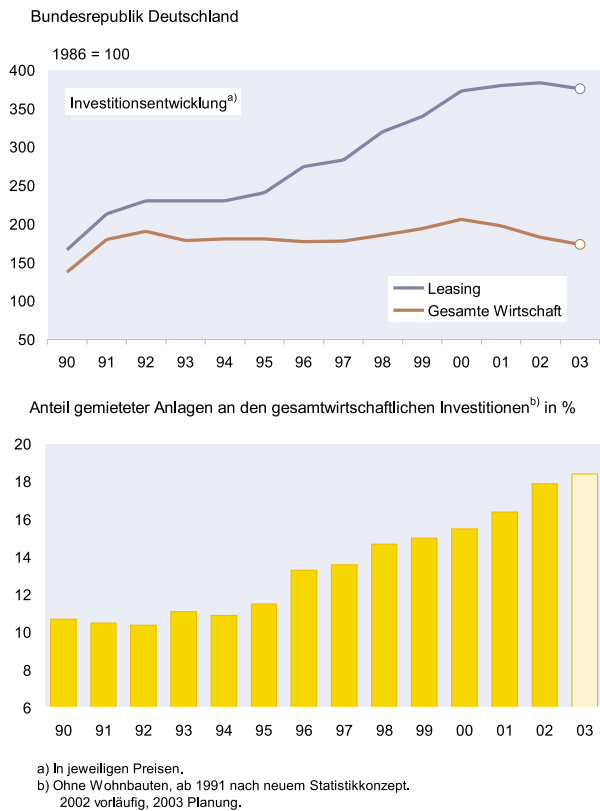
Der nominale Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau wird dadurch 2003 gut 4,5% betragen.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften 2003 zurückgehen, wenn auch nicht so stark wie die Anlagenkäufe in der Gesamtwirtschaft. Erstmals seit 1994 verfehlt das Leasing-Neugeschäft damit das Vorjahresergebnis, es wird nach den Plänen der Leasinggesellschaften 2003 um 2% auf gut 46,8 Mrd. € zurückgehen. Damit steigt die Leasingquote trotzdem weiter, und zwar von 17,9 auf 18,4%, in Westdeutschland sogar auf deutlich über 20%. Die Mobilien-Leasingquote erreicht mit 22,4% einen neuen Rekordwert.

Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften investieren 2003 um 2,2% weniger als im Vorjahr. Bei Mobilien beträgt das Minus 1%, bei Immobilien rund 5%. Im Bereich Herstellervermietung und -Leasing vermindert sich das Neugeschäft um 1,6%. Angesichts der anhaltend schwachen Automobilkonjunktur ist dieses Ergebnis beachtlich. Immerhin gehen die Pkw-Zulassungen nun zum vierten Mal in Folge zurück. Im Jahr 2003 dürfte das Minus bei knapp 1% liegen. Auf Straßenfahrzeuge entfällt schließlich rund die Hälfte des aktuellen Neugeschäfts der Leasingbranche. Bei den hier dominierenden Finanzierungsinstituten der Hersteller scheint sich diesmal die Absatzfinanzierung per Kredit wesentlich positiver zu entwickeln als das Leasing.

Das Leasing ist 2003 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat und im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen. Letzteres bewahrt mit seiner überdurchschnittlichen Investitionsentwicklung – der Zuwachs beträgt hier rund 2%

Abb. 4
Neugeschäft rückläufig - Leasingquote steigt weiter



Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

– den deutschen Investitionsgütermarkt vor einem noch stärkeren Einbruch (Weichselberger 2003). Der Handel und das Baugewerbe schränken ihre Investitionsausgaben hingegen merklich ein. Auch das Privat-Leasing mit Straßenfahrzeugen dürfte weiter rückläufig sein.

Der Erfolg des Leasings basiert derzeit vor allem darauf, dass es die bedeutendste Alternative zum Investitionskredit der Banken darstellt sowie auf innovativen und umfassenden Finanzierungs- und Dienstleistungskonzepten. Damit werden vor allem bei mittelständischen Unternehmen neue Kunden gewonnen und Marktanteilsgewinne realisiert.

Auf der Abnehmerseite gibt es 2003 keine nennenswerten Verschiebungen, dies gilt vor allem für die Bereiche mit den höchsten Anteilen am gesamten Leasinggeschäft, das sind das produzierende Gewerbe, der Dienstleistungssektor, der Handel sowie der Bereich Verkehr und Nachrichtenübermittlung. Die investitionsstarken Infrastrukturbereiche weisen noch ein erhebliches unausgeschöpftes Potential für das Leasing auf. Der schwierigste Kunde für die Leasinggesellschaften war bisher der Staat mit seinen verschiedenen Institutionen. Er ist immerhin der drittgrößte Investor in Deutschland und hatte bis 2001 die geringste Leasingquo-

te aller Sektoren. Die überaus angespannte Finanzsituation bei den Gebietskörperschaften, und hier insbesondere bei den Gemeinden, hat 2002 zu einem wesentlich stärkeren Einsatz des Leasings im öffentlichen Sektor geführt. Für 2003 zeichnet sich hier ein weiteres Wachstum ab, und zwar nicht nur bei den privatisierten Unternehmen. Letztere haben schon bisher wesentlich stärker vom Leasing Gebrauch gemacht als die rein staatlichen.

In verschiedenen empirischen Untersuchungen ist festgestellt worden, dass privatwirtschaftliche Finanzierungs- und Investitionsvarianten gegenüber eigenständig durchgeführten öffentlichen Investitionsvorhaben Einsparungsmöglichkeiten zwischen 15 und über 30% der Gesamtkosten bieten können. Obwohl in allen Haushaltsgesetzen das Primat der Wirtschaftlichkeit verankert ist, das besagt, dass ein vorgegebener Bedarf unter Einsatz geringst möglicher Mittel gedeckt werden muss, hat bisher noch kein Run der Gebietskörperschaften auf das Leasing stattgefunden. Es gibt verschiedene Erklärungen für dieses Phänomen. Vor allem sind viele staatliche Entscheidungsträger durch sehr konträre Stellungnahmen zur Vorteilhaftigkeit des Leasings für staatliche Institutionen in der Presse stark verunsichert. Weiterhin wird offenbar auch befürchtet, man könnte verdächtigt werden, via Leasing das Haushaltsrecht umgehen zu wollen (Schattenhaushalte, Verschuldensgrenzen, etc.). Zwar würde sich das Leasing für diesen Zweck gut eignen, wie in Großbritannien zu sehen ist, in Deutschland besteht jedoch eine Zustimmungs- und Genehmigungspflicht der obersten Finanzbehörden für Leasingverträge, die bestimmte Größenordnungen (Binus 2002) überschreiten. Dadurch wird eine Beachtung der Haushaltsgrundsätze gewährleistet.

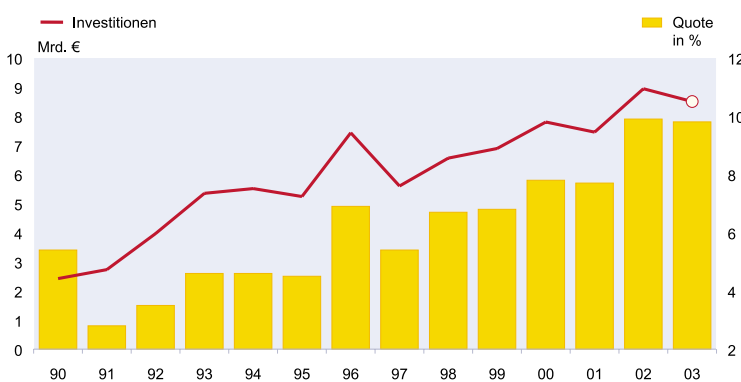
Verschiedentlich wird das Leasing in diesen Diskussionen auch nur auf seine Eigenschaft als Finanzierungsalternative reduziert oder gar mit privaten Vorfinanzierungen öffentlicher

Projekte in einen Topf geworfen und nicht zugleich als Investitionsalternative in den Vergleich einbezogen. Dies ist gerade beim Kommunal-Leasing unangebracht. Im öffentlichen Sektor kommt dem Leasing als Investitionsalternative eine noch größere Bedeutung zu als in der Privatwirtschaft, da Leasinganbieter als zivilrechtliche und wirtschaftliche Eigentümer der von ihnen erstellten Anlagen eine ganz andere Risikostruktur und Interessenlage aufweisen als Institutionen, die beispielsweise nur für die Projektierung oder nur für die Bauausführung verantwortlich sind. Selbst bei privaten Unternehmen können Leasinggesellschaften ansehnliche Kosteneinsparungen im Full-Service-Bereich realisieren. So beziffern Leasinggesellschaften und Leasingnehmer beispielsweise beim Fuhrpark-Leasing das Einsparpotential auf 10 bis 20% der Gesamtkosten. Trotzdem mussten sich die Leasinggesellschaften in Deutschland in den sechziger und siebziger Jahren auch in der Privatwirtschaft mit einer Reihe von nichtökonomischen Barrieren auseinandersetzen.

Vor allem im Bereich Public Private Partnership (PPP) sind in diesem Jahr interessante Initiativen gestartet worden. So ist eine Studie im Rahmen einer Gemeinschaftsinitiative von Bund, Ländern und Kommunen zusammen mit den Verbänden der Bau-, Kredit- und Leasing-Wirtschaft in Auftrag gegeben und von einem Konsortium renommierter Gutachter erstellt worden. Dort wird eine eingehende Analyse der rechtlichen Rahmenbedingungen für PPP-Projekte vorgenommen, wobei die vertragsrechtlichen Grundlagen, das Bundes- und Landeshaushaltsrecht, das Kommunalrecht, das Vergaberecht, das Steuerrecht und das Recht der öffentlichen Förderung behandelt werden. Die Gutachter weisen auf PPP-Hemmnisse (ungerechtfertigte Benachteiligungen, etc.) hin und unterbreiten Vorschläge zu deren Beseitigung.

Die Aussichten für die Leasingwirtschaft, bei PPP-Projekten stärker aktiv werden zu können, scheinen sich also zu verbessern. Sollte allerdings tatsächlich die Mindeststeuer eingeführt werden, wären alle großen Vorhaben, die üblicher Weise über eigene Zweckgesellschaften abgewickelt werden, wohl nicht mehr realisierbar.

Abb. 5
Immobilien-Leasing



a) Investitionen der Immobilien-Leasing gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2003: Schätzung

Quelle : ifo Investitionstest, Statistisches Bundesamt.

Leasingquoten steigen weiter

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 selbst erstellte 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 europäischer 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 2002 erhöhte sich die Leasingquote (nach ESVG) sprunghaft von 16,4 auf 17,9%, 2003 wird sie voraussichtlich auf 18,4% ansteigen, falls die, auf den Daten des Statistischen Bundesamtes basierenden Investitionsprognosen Realität werden sollten. Das ist im internationalen Vergleich ein respektable, wenn auch noch kein Spitzenwert. Dies ändert sich, wenn man die Quote nur für Westdeutschland berechnet, die im Jahr 2003 immerhin deutlich über der Marke von 20% liegen wird. Die extrem niedrige Leasingquote in den neuen Bundesländern ist nicht das Ergebnis einer erfolglosen Akquisitionsarbeit der Leasinggesellschaften, sondern das Resultat massiver staatlicher Eingriffe in das dortige Investitionsgeschehen. Soeben hat die Bundesregierung bekannt gegeben, dass die Investitionszulagenregelung für Ostdeutschland bis 2006 verlängert wird. Das ist keine gute Nachricht für die Leasingbranche.

Beim Mobilien-Leasing in Deutschland steigt die Quote 2003 von 22 auf 22,7%, bei den Immobilien bleibt sie unverändert bei 9,9%. Das Mobilien-Leasing hat einen wesentlich höheren Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungskäufen als das Immobilien-Leasing an den Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Das liegt einerseits daran, dass es bei mobilen Investitionsgütern mit Ausnahme der Kurzfristmiete (z.B. Renting) – neben dem Leasing und der Herstellervermietung – keine anderen Formen der Anlagenmiete mit nennenswertem Gewicht gibt. Im Falle der Bauinvestitionen von Unternehmen konkurrieren dagegen mit dem Immobilien-Leasing verschiedene andere Institutionen als

Anlagenvermieter. Immobilienfonds, Bauträger, Versicherungen, Pensionsfonds, Developer, Besitzgesellschaften und private Vermögensverwaltungen haben zusammengenommen einen deutlich höheren Marktanteil an der Vermietung von Gewerbebauten als die Immobilien-Leasinggesellschaften.

Andererseits enthält das Aggregat »Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ohne den Wohnungsbau« als Messgröße für das Immobilien-Leasing einige Kategorien von Bauten, die bisher noch gar nicht oder nur geringfügig für das Leasing oder vergleichbare Formen der Anlagenvermietung erschlossen sind. 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 ohne Erwerbszweck, 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 50% – aufweisen.

Eine verlässliche Aussage über die Verbreitung der Anlagenmiete im Nichtwohnungsbau lässt sich nur treffen, wenn man die Investitionen des Immobilien-Leasings und der übrigen Mietfinanzierungsformen für Immobilien zusammenfasst und sie an den gesamten gewerblichen und staatlichen Bauinvestitionen misst. Der so ermittelte »Miet-Invest-Anteil« hat bei Gewerbeimmobilien derzeit eine Größenordnung von 25 bis 30%; er ist damit deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

2004: Wachstumschancen?

Die Entwicklung der Anlageinvestitionen und des Leasings im Jahr 2004 hängt nicht unwesentlich davon ab, welche der geplanten Änderungen der Bundesregierung bei Steuern und Abgaben tatsächlich umgesetzt werden. Prognosen sind daher erst nach der Bundesratssitzung vom 19. Dezember 2003 mit einem geringeren Risiko behaftet. Vom Potential her – also ohne Maßnahmen der Bundesregierung, die direkt oder indirekt negativ auf die Investitions- und Leasingentwicklung einwirken – könnten die Leasinggesellschaften 2004 im Neugeschäft ein deutliches Plus erzielen, das erneut die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung ohne den Wohnungsbau überträfe. Zwar deuten die Geschäftserwartungen der Leasinggesellschaften und der daraus berechnete Investitionsindex, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, einen unteren Wendepunkt bei der Investitionsbereitschaft der Unterneh-

men zum Jahreswechsel an, wegen des niedrigen Ausgangsniveaus dürften die Veränderungsraten im ersten Halbjahr 2004 allerdings noch negativ bleiben und erst danach deutlich positiv werden. Nach der neuesten Prognose des ifo Instituts bedeutet dies im Jahresdurchschnitt Stagnation. Dabei dürften die Ausgaben für Ausrüstungskäufe um rund 1% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um gut 2% schrumpfen.

Die Leasingbranche erhalte also 2004 zumindest von den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen moderate Wachstumsimpulse, zudem wird wohl das Neugeschäft auch wieder über die Gewinnung neuer Kunden bzw. weiterer Marktanteile gegenüber dem Investitionskredit und dem Barverkauf von Investitionsgütern gesteigert werden können. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, dürften im Laufe des Jahres 2004 – nach der langen Schwächeperiode von 2000 bis 2003 – aus zyklischen Gründen wieder deutlich steigen.

Diese Wachstumschancen können die Leasinggesellschaften allerdings nur realisieren, wenn die diversen von der Bundesregierung beabsichtigten investitionsschädlichen und für die Leasingbranche einschneidenden Änderungen im Steuerrecht im Vermittlungsverfahren gestoppt werden.

Im Gewerbesteuerreformgesetz ist vorgesehen, dass zukünftig generell 50% des Miet- und Leasingaufwandes beim Mieter mit Gewerbesteuer (zukünftig Gemeindefiskussteuer) belastet werden sollen. Nach einer Untersuchung der Universität Köln würde sich Leasing dadurch spürbar verteuern, so dass diese Investitionen vielfach unrentabel würden und letztlich unterblieben (Hartmann-Wendels 2003). Da eine Rückverlagerung von Leasingengagements auf die Kreditwirtschaft nur in sehr eingeschränktem Umfang möglich ist, würden auch die gesamtwirtschaftlichen Investitionen negativ beeinflusst.

Eine Besteuerung von Aufwandsgrößen wie Mieten, Pachten und Leasingraten würde bedeuten, dass Unternehmen zukünftig auch dann Steuern zahlen müssen, wenn sie keinen Gewinn erzielen oder gar Verluste erleiden. Die Folge ist ein Liquiditätsabfluss, der das Eigenkapital und damit die Unternehmenssubstanz auszehrt.

Die im Frühjahr 2003 im Zuge des Steuervergünstigungsabbaugesetzes vom Vermittlungsausschuss verworfene Mindeststeuer wurde von der Bundesregierung in nahezu unveränderter Form im Oktober wieder als Gesetzentwurf vorgelegt und vom Bundestag mit den Stimmen der Regierungskoalition verabschiedet. Die Neuregelung lässt die Verrechnung von ertragsteuerlichen Verlustvorträgen nur noch bis zur Hälfte des positiven steuerlichen Ergebnisses

des Vortragsjahres zu. Im Ergebnis führt dies dazu, dass auf mindestens 50% des Periodenergebnisses auch dann Steuern zu zahlen sind, wenn in der Vergangenheit Verluste angefallen sind, die noch nicht steuerlich berücksichtigt wurden.

Nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) hätte die Mindeststeuer besonders fatale Auswirkungen auf Zweckgesellschaften mit zeitlich begrenzter Lebensdauer. Im Bereich des Immobilien- und Großmobiliens-Leasings finden diese als Objektgesellschaften regelmäßig Verwendung, die die Leasinggeberfunktion für ein einziges großvolumiges Objekt wahrnehmen. Nur der Einsatz von Zweckgesellschaften ermöglicht die Separierung aller mit einem Investitionsvorhaben verbundenen Aktivitäten, was heutzutage bei der Finanzierung von Großprojekten aus Gründen der Risikosteuerung – auch außerhalb des Leasingsektors – unverzichtbar ist (so genannte Projektfinanzierung). Durch die Mindeststeuer kommt es bei Zweckgesellschaften einerseits zur Besteuerung von Scheingewinnen und andererseits zur systemwidrigen endgültigen Nichtberücksichtigung von Verlusten, wie das Beispiel Leasing-Objektgesellschaft zeigt.

In diesem Fall dürften Zweckgesellschaften und damit das unverzichtbare und international verbreitete Instrument der Projektfinanzierung hier zu Lande zukünftig kaum mehr zu realisieren sein. Der BDL befürchtet, dass das nicht nur das Ende des Immobilien-Leasings in Deutschland bedeuten würde, sondern ganz allgemein eine massive Verschlechterung der Finanzierungsmöglichkeiten für Großprojekte, eine weitere Belastung des Investitionsklimas und eine empfindliche Beeinträchtigung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen zur Folge hätte (o.V. 2003f).

Die nun bereits seit drei Jahren andauernde Investitionsschwäche ist Besorgnis erregend. Schließlich stehen Investitionen für Arbeitsplätze und internationale Wettbewerbsfähigkeit. In den Jahren 1975 und 1982 hatte die damalige Bundesregierung – bei wesentlich weniger ausgeprägter Investitionsschwäche – Investitionszulagen gewährt. Wenn 2004 wenigstens eine Stagnation der Investitionsausgaben auf dem Vorjahresniveau erreicht werden soll, ist die Politik gefordert die Investitionsbereitschaft der Unternehmen durch Vertrauen bildende Maßnahmen zu stärken und eine investitionsschädliche Fiskalpolitik zu vermeiden.

Literatur

- Binus, K.-H. (2002), »Leasing im Haushaltsrecht der Kommunen«, *Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand*, Lichtenfels, 254–272.
 Hauschild, H. (2003), »Avanti Dilettanti«, *Handelsblatt* vom 31. Oktober, 9.
 Hartmann-Wendels, T. et al. (2003), »Leasing 2003«, *Wissenschaft und Praxis* Nr. 2, Forschungsinstitut für Leasing, Köln.

- Käppner, J. und U. Schäfer (2003), »SPD-Abgeordnete fühlen sich von Schröder düpiert«, *Süddeutsche Zeitung* vom 8. August, 1.
- o.V. (2003a), »Unklare Gefechtslage«, *Süddeutsche Zeitung* vom 16. Oktober, 50.
- o.V. (2003b), »Gewaltige Investitionen im Energiesektor nötig«, *Handelsblatt* vom 5. November.
- o.V. (2003c), »Investitionsschwäche bedroht den Standort«, *Handelsblatt* vom 1. Juli, 8.
- o.V. (2003d), »US-Kritik am deutschen Steuersystem«, *Handelsblatt* vom 5. November.
- o.V. (2003e), »Leasingfirmen schockiert von Steuerplänen«, *Handelsblatt* vom 16. Oktober, 16.
- o.V. (2003f), »Leasingverband kritisiert Steuerpläne der Bundesregierung«, *Süddeutsche Zeitung* vom 27. November, 18.
- Schmitt, P. (2002), »Gewinnbringer aus Übersee«, *Süddeutsche Zeitung* vom 6. November, 55.
- Städtler, A. (2003), »Einzelhandel: Erster konjunktureller Lichtblick – aber noch immer rückläufige Investitionen«, *ifo Schnelldienst* 56 (14), 25–28.
- Weichselberger, A. (2003), »Westdeutsche Industrie: Nach spürbarem Rückgang Investitionsanstieg von 2% für 2003 geplant«, *ifo Schnelldienst* 56 (14), 29–34.
- Werth, H.-J. (2003), »Wenn Anleger die Schule finanzieren«, *Handelsblatt* vom 20. Juni, 38.