

Mobilien-Leasing in Deutschland und Europa weiter auf Wachstumskurs

26

Noch immer hohe Marktanteilsgewinne

Arno Städtler

Die Hoffnungen auf ein zumindest moderates Wachstum der Anlageinvestitionen in Deutschland haben sich auch 2004 wieder zerschlagen. Die Ausgaben der Wirtschaft für Ausrüstungsgüter und Bauten werden in diesem Jahr zum vierten Mal in Folge zurückgehen, und zwar um rund 2%. Damit wird das Niveau von 2000 um 15% verfehlt. Angesichts dieses Umfelds ist es erstaunlich, dass es den Leasinggesellschaften gelungen ist, im Breitengeschäft erneut zu wachsen. Wie der neueste ifo Investitionstest bei den deutschen Leasinggesellschaften, der zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde, zeigt, konnte das Neugeschäft mit Mobilien 2003 um 2,1% und 2004 um etwa 5% gesteigert werden. Das Wachstum wäre noch dynamischer ausgefallen, wenn die Inlandzulassungen von Straßenfahrzeugen 2004 nicht nochmals – nun bereits im fünften Jahr – rückläufig wären. Immerhin bestreitet diese Produktgruppe aktuell über 50% der gesamten Leasinginvestitionen.

Das Immobilien-Leasing ging hingegen erwartungsgemäß sowohl 2003 (– 16%) als auch 2004 (– 20%) deutlich zurück. Hier spiegelt sich die seit langem rezessive Entwicklung im gewerblichen und staatlichen Bau sowie die Einführung der Mindeststeuer wider. Gegenüber 1994 hat sich in Deutschland die nominale Investitionssumme bei diesen Bauten um fast ein Drittel vermindert. Da die gesamtwirtschaftlichen Investitionen (ohne Wohnungsbau) bis zuletzt schrumpften, legte die Leasingquote 2003 auf 18,0% und 2004 auf 18,6% zu. Die Mobilien-Leasingquote sprang sogar von 22,8 auf 24,2%. Die Leasingbranche konnte also ihren Marktanteil nochmals kräftig steigern.

Mit dem Rückenwind der für 2005 erwarteten Erholung der Ausrüstungsinvestitionen (nominal etwa + 4%), und hier insbesondere der wohl endlich besseren Autokonjunktur, werden die Leasinggesellschaften auf Wachstumskurs bleiben.

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

Die in den Jahren 2002 und 2003 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 250 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 2002 und 2003 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2003 noch vermieteten Objekte gefragt.

Tab. 1
Bruttoanlageinvestitionen 1995–2004 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ^{a)}	2004 ^{b)}
	Herstellerunabhängiges Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	17 150	20 450	20 720	23 760	24 560	28 050	28 630	28 830	27 220	26 500
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	1,3	19,2	1,3	14,7	3,4	14,2	2,1	0,7	- 5,6	- 2,6
	Hersteller-Leasing									
Investitionen (in Mill. EUR)	12 880	13 760	14 560	16 070	17 690	18 350	18 600	18 440	19 410	20 600
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	9,5	6,8	5,8	10,4	10,1	3,7	1,4	- 0,9	5,3	6,1
	Anlagenvermietung insgesamt ^{c)}									
Investitionen (in Mill. EUR)	30 030	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	46 630	47 100
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	4,7	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 1,4	1,0

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

Quelle: ifo Investitionstest.

Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2003 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2004. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

2003: Mengengeschäft wächst weiter – Immobilien rückläufig

Das ursprüngliche Steuerpaket der Bundesregierung und die sehr verhaltene Konjunkturentwicklung führten bei den Investoren auch im Jahr 2003 zu einer fehlenden Planungssicherheit und zu einem ausgeprägten Attentismus. Es wurden nur die wichtigsten Anschaffungen getätigt, was die zyklischen Aufwärtstendenzen unterdrückte.

Die sich im Spätherbst abzeichnenden Korrekturen am Steuerpaket – vor allem der Wegfall der geplanten Leasingsteuer – führten im November und insbesondere im Dezember 2003 zu einem überraschenden Anziehen der Nachfrage nach Leasingprodukten. Das Mobilien-Leasing erzielte in diesen Monaten eine zweistellige Wachstumsrate. Das reichte aus, um im Jahresdurchschnitt doch noch einen leichten Zuwachs zu erzielen. Offenbar haben zahlreiche Unternehmen im Hinblick auf die Steuerreform (gültig ab 1. Januar 2004) noch Investitionen, die erst für Anfang 2004 geplant waren, vorgezogen; auch die gewerblichen Zulassungen von Straßenfahrzeugen legten im Dezember 2003 deutlich zu. Dieses Vorgehen war auch in verschiedenen Wirtschafts-magazinen empfohlen worden. Trotz dieser Jahresendrallye hat es 2003 nicht mehr für ein Wachstum der gesamtwirt-

schaftlichen Bruttoanlageinvestitionen ohne den Wohnungsbau gereicht, sie schlossen mit einem deutlichen nominalen Minus ab. Der Rückgang gegenüber 2002 belief sich bei den Ausrüstungen und Sonstigen Anlagegütern auf 2,8% und im gewerblichen und staatlichen Bau auf 4,1%.

Ausschlaggebend für die anhaltend rezessive Investitionsentwicklung waren die gering ausgelasteten Produktionskapazitäten bei anhaltend schwacher Gesamtnachfrage und die Unsicherheit bezüglich der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung. Hinzu kamen verstärkte Finanzierungs- und Ertragsprobleme vieler mittelständischer Unternehmen sowie die Börsenschwäche.

Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, gingen die Investitionen der Leasinggesellschaften 2003 zurück, wenn auch nicht so stark wie die Anlagenkäufe in der Gesamtwirtschaft. Erstmals seit 1994 verfehlte das Leasing-Neugeschäft damit das Vorjahresergebnis, und zwar um 1,4% auf gut 46,6 Mrd. €. Hierfür war das stark rückläufige Immobilien-Leasing (- 16,2%) verantwortlich, das Mobilien-Leasing konnte hingegen ein Plus von 2,1% auf rund 39,1 Mrd. € erzielen. Damit stieg die Leasingquote trotzdem weiter, und zwar von 17,7 auf 18,0%, in Westdeutschland sogar auf deutlich über 20%. Die Mobilien-Leasingquote erreicht mit 22,8% einen neuen Rekordwert.

Bei den herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften schrumpfte das Neugeschäft einschließlich der Immobilien um 5,6%, im Mobilienbereich ergab sich hingegen nur ein minimaler Rückgang von 0,7% auf knapp 20 Mrd. €.

Tab. 2
Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 1995–2004 in jeweiligen Preisen
Bundesrepublik Deutschland

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003 ^{c)}	2004 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Mill. EUR)	262 270	257 410	259 000	270 300	282 170	299 200	288 210	267 230	258 660	253 520
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	- 0,4	- 1,9	0,6	4,4	4,4	6,0	- 3,7	- 7,3	- 3,2	- 2,0
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Mill. EUR) ^{e)}	30 030	34 210	35 280	39 830	42 250	46 400	47 230	47 270	46 630	47 100
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	4,7	13,9	3,1	12,9	6,1	9,8	1,8	0,1	- 1,4	1,0
Leasingquote (in %)	11,5	13,3	13,6	14,7	15,0	15,5	16,4	17,7	18,0	18,6
Darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausstattungsinvestitionen ^{f)} (in Mill. EUR)	145 490	148 780	155 150	169 630	181 200	199 970	191 700	176 350	171 490	169 700
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	1,6	2,3	4,3	9,3	6,8	10,4	- 4,1	- 8,0	- 2,8	- 1,0
Investitionen des Mobilen-Leasing (in Mill. EUR)	24 800	26 780	29 680	33 270	35 360	38 640	39 780	38 260	39 080	41 100
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	7,0	8,0	10,8	12,1	6,3	9,3	3,0	- 3,8	2,1	5,2
Mobilen-Leasingquote (in %)	17,0	18,0	19,1	19,6	19,5	19,3	20,8	21,7	22,8	24,2
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen (in Mill. EUR)	116 780	108 630	103 850	100 670	100 970	99 230	96 510	90 880	87 170	83 820
Investitionen des Immobilien-Leasing (in Mill. EUR)	5 340	7 430	5 600	6 560	6 890	7 760	7 450	9 010	7 550	6 000
Veränderungen gegen- über dem Vorjahr (in %)	- 3,1	39,1	- 24,6	17,1	5,0	12,6	- 4,0	20,9	- 16,2	- 20,5
Immobilien-Leasingquote (in %)	4,6	6,8	5,4	6,5	6,8	7,8	7,7	9,9	8,7	7,2

^{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.

Im Bereich Herstellervermietung und -Leasing wuchs das Neugeschäft um 5,3% auf 19,4 Mrd. €. Angesichts der anhaltend schwachen Automobilkonjunktur ist dieses Ergebnis beachtlich. Immerhin gingen die Pkw-Zulassungen 2003 zum vierten Mal in Folge zurück, das Minus lag bei 0,4%. Auf Straßenfahrzeuge entfallen schließlich über 50% des aktuellen Neugeschäfts der Leasingbranche.

Das grenzüberschreitende Geschäft deutscher Leasinggesellschaften hat 2003 mit zweistelligen Wachstumsraten zugelegt ebenso wie das Domestic-Leasing durch Tochtergesellschaften im Ausland, insbesondere in den osteuropäischen Beitrittsländern. Die Leasinggesellschaften folgen dabei nicht nur ihren Kunden über die Grenzen hinweg, sondern generieren im Ausland zunehmend auch andere Geschäfte. Die großen DAX-Konzerne wirken beispielgebend und investieren zunehmend dort, wo dynamisches Wachstum und gute Renditen locken.

Angesichts relativ häufiger einschlägiger Presseberichte könnte man den Eindruck haben, dass das Import-Leasing in Deutschland in den letzten Jahren eine stärkere Bedeutung erlangt habe. Dabei handelt es sich jedoch häufig 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 deutschen Betriebes. So wurden seit rund 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. Derartige Transaktionen werden schon aus rein definitorischen Gründen im ifo Investitionstest in der Leasingbranche nicht erfasst.

Diesen Konstruktionen hat das US-Repräsentantenhaus mit dem »American Jobs Creation Act of 2004« nun einen Riegel vorgeschoben. Mit dem Stichtag 12. März 2004 erkennt der US-Fiskus derartige Geschäfte nicht mehr an.

Die Summe der effektiven Anschaffungswerte aller noch vermieteten Wirtschaftsgüter, ohne Berücksichtigung der Abschreibungen, belief sich am 31. Dezember 2003 für die gesamte Leasingbranche auf knapp 219 Mrd. €, verteilt auf rund 4,4 Mill. Verträge. Die Buchwerte des Anlagenbestandes summierten sich auf 126 Mrd. €.

Maschinen und Fahrzeuge sorgen für Wachstum

Die Hoffnungen auf eine nachhaltige Besserung der Automobilkonjunktur erfüllten sich auch 2003 nicht. Nachdem die Inlandszulassungen von Straßenfahrzeugen bereits in der Periode 2000 bis 2002 stark rückläufig waren, sanken sie auch 2003 nochmals. Bei den Pkw-Zulassungen fiel der Rückgang allerdings mit 0,5% deutlich niedriger aus als zuvor, bei den Nutzfahrzeugen belief sich das Minus auf 3%. Das Neugeschäft im Kraftfahrzeug-Leasing konnte trotz dieser allgemeinen Marktschwäche gesteigert werden, denn die Zahl der neu verleasteten Fahrzeuge erhöhte sich 2003 um 2,5% auf 1 098 000. Gemessen an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik, stieg der Marktanteil des Leasings in diesem Produktsegment von 30,1 auf 31%. Dem geringfügigen wertmäßigen Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Fahrzeuginvestitionen (-0,2%) stand beim Leasing ein deutlicher Zuwachs von 3,8% gegenüber. Dadurch erhöhte sich die Leasingquote bei Investitionen in Straßenfahrzeuge auf beachtliche 58%. Das heißt, dass das Leasing auch 2003 die eindeutig bevorzugte Beschaffungsform für Fahrzeuge geblieben ist und seinen Marktanteil auf dem bereits sehr hohen Niveau noch weiter ausbauen konnte.

Von den 1 098 000 in 2003 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 996 000 Pkw und Kombi sowie 102 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger. Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 311 000 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 787 000 (vgl. Tab. 3).

Auf den zweiten Platz vorgerückt sind diesmal die Maschinen für die Produktion, ihr Anteil beträgt jetzt 10,1%. Nach der neuen EU-einheitlichen Gütersystematik zählen hierzu auch Gabelstapler, Flurförderfahrzeuge und Baugeräte.

Der Computer- und Kommunikationsbereich ist heute 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 PC – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 gestoppt werden. In den Jahren 2002 und 2003 musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung

**Tab. 3
Kraftfahrzeug-Leasing**

	2002	2003
Investitionen des Fahrzeug Leasings ^{a)} in Mill. €	23 890	24 800
Stückzahlen	1 071 200	1 098 000
davon: Herstellerunabhängiges Leasing in Mill. €	7 680	7 520
Stückzahlen	303 000	311 000
Herstellerabhängiges Leasing in Mill. €	16 210	17 280
Stückzahlen	768 200	786 800
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland ^{b)} Stückzahlen	3 556 590	3 540 630
davon: Leasing-Fahrzeuge in %	30,1	31,0

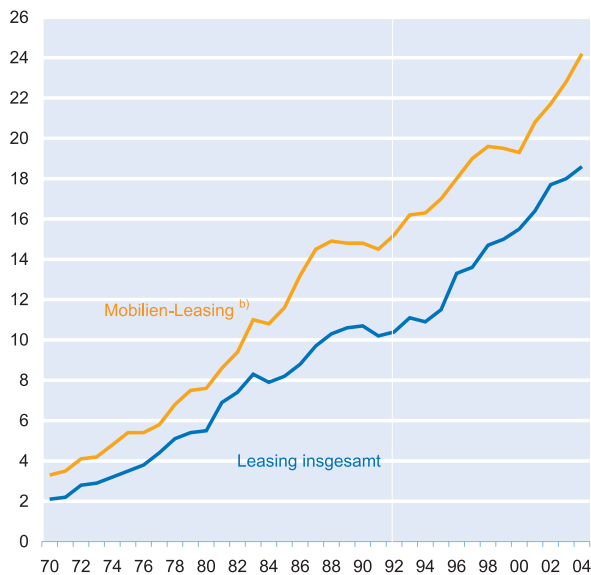
^{a)} Neuzugänge. – ^{b)} Ohne Kraftfahrzeuganhänger privater Haushalte, Krafträder und Ackerschlepper.

Quelle: ifo Investitionstest; Kraftfahrt-Bundesamt.

aber wieder Rückgänge hinnehmen, zuletzt um 9%, wodurch sein Anteil von 9,5 auf 8,8% zurückging. Das Wachstum dieses Segments wird bei nominaler Betrachtung allerdings unterzeichnet, da bei EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software die Preise seit Jahren rückläufig sind. 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 2003 ein leichtes Minus zu verzeichnen, ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen blieb damit unverändert bei 8,6%. In dieser Gruppe ist ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern, die auch unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen hatten, zusammengefasst.

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 Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkmasten befinden sich bereits im Eigentum von Leasinggesellschaften. Allein in Deutschland stehen derzeit über 40 000 Sendeanlagen, und mit der Einführung des UMTS-Standards werden noch viele hinzukommen. Leasingge-

Abb. 1**Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland**Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen^{a)} in %^{a)} Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).^{b)} Anteil des Mobilen-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen. 2004 vorläufig.

Quelle: ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

sellschaften investieren seit einigen Jahren auch in urheberrechtlich schutzfähige Werke, wie z.B. Kino- und Fernsehfilme. Meist wurden dafür Fonds aufgelegt. Zu den Innovationen der letzten Jahre 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. Das Statistische Bundesamt trägt dieser Entwicklung Rechnung, indem es ab 1999 die Anlageinvestitionen in immaterielle Güter 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 Weg des Leasings vertrieben werden. Sogar für aufwendige Spitzentechnologien, wie Protonenquellen, wurden inzwischen Leasingkonzepte entwickelt. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen, wie das Leasing, zählen.

Wegen des starken Rückgangs des Immobilien-Leasings fielen Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten

sowie komplette Produktions- und Versorgungsanlagen (8,2%) 2003 auf den fünften Platz zurück, dicht gefolgt von Handelsobjekten sowie Geschäfts- und Bürogebäuden mit einem Anteil von 8% an den gesamten Leasinginvestitionen.

Das Leasing von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen war in der Periode 2001/2002 eingebrochen. Dafür sorgten die geänderten steuerlichen Rahmenbedingungen und die schwere Krise in der internationalen Luftfahrt. Im Jahr 2003 nahmen die Leasinginvestitionen bei diesen Big Tickets wieder um fast 20% zu, wodurch deren Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 3,1% anstieg.

Kräftiges Wachstum im Dienstleistungssektor

Der Dienstleistungssektor ist als größter Bereich der deutschen Wirtschaft und Gewinner im Strukturwandel seit 1996 auch die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften platzierten 2003 36,4% 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 Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV-Dienstleister, 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.

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 2000–2002 legte er jedoch deutlich zu. Im Jahr 2003 ging er auf 21,6% zurück. Dies bedeutet weiter Rang 2. 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. Nach einem Rückgang von 2001 bis 2002 steigerte er sich 2003 auf 11,4%, das reichte nun wieder für den dritten Platz. Auf den vierten Rang wurde dadurch der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung verwiesen, sein Anteil am Leasingportfolio des Jahres 2003 verringerte sich von 11,8 auf 11,0%.

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 sein Anteil an den Leasinginvestitionen hat sich von 8,4 auf 9,1% erhöht; 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.

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 aber von 3,6 auf 3,0% zurück, stieg 2000 schließlich auf 4,7% und fällt seit 2001 abermals zurück. 2003 belief sich der Anteilswert nur noch auf 1,9%. 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 Dyna-

mik verloren, ja es wurden sogar Anlagen stillgelegt. Das tangierte auch den Einsatz des Leasings im Versorgungssektor. Im 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 mitteilte. Allein in Deutschland bestünde in den nächsten Jahrzehnten ein Bedarf von 60 Großkraftwerken (o.V. 2003a). Gegenwärtig ist davon noch nichts zu spüren, die Konzerne halten sich angesichts der vielfältigen Unsicherheiten bei der Planung mit Realisierungen zurück.

Das Baugewerbe hat mit einem Anteil von nur noch 3,8% im Jahr 2003 die rote Laterne vom Staat, der auf 4,8% zulegen, übernommen.

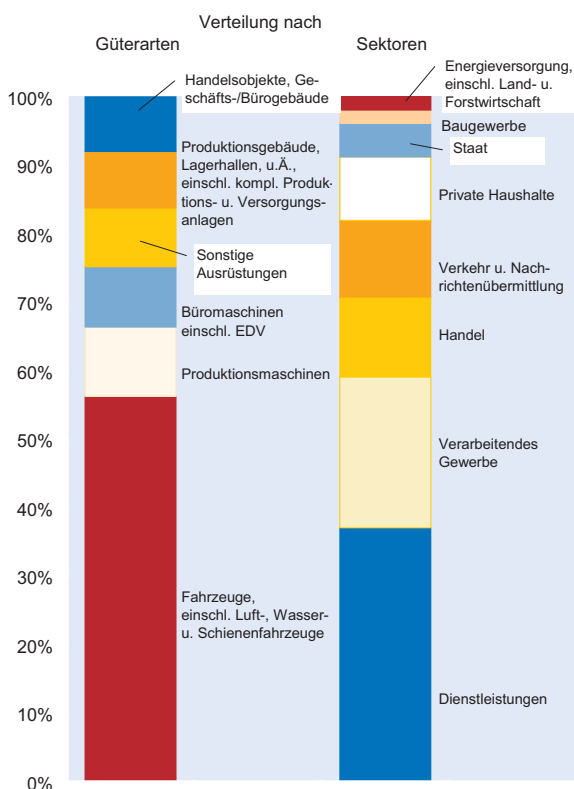
Public Private Partnerships auf dem Vormarsch

Die Öffentliche Hand bildet seit Jahrzehnten das Schlusslicht unter den Leasingkunden. 2003 nahmen die Leasinginvestitionen indessen zu. Ihr Anteil an den gesamten Investitionen der Leasinggesellschaften erhöhte sich dadurch geringfügig von 4,7 auf 4,8%. 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 nichtökonomischen Gründen, machte die öffentliche Hand in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen bisher am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Offenbar haben die geleasteen 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 (o.V. 2002), 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 Privati-

Abb. 2
Leasinginvestitionen 2003



Quelle: ifo Investitionstest.

sierung (Hauschild 2003). Das finanzielle Einsparpotential liegt hier über die gesamte Nutzungsdauer gerechnet zwischen 10 und 25%. Zudem führt die gemeinsame gründliche Risikoprüfung dazu, dass die Frage der ökonomischen Sinnhaftigkeit der Projekte frühzeitig geklärt wird. So kann PPP auch dazu führen, dass ein Vorhaben auch einmal aufgegeben wird.

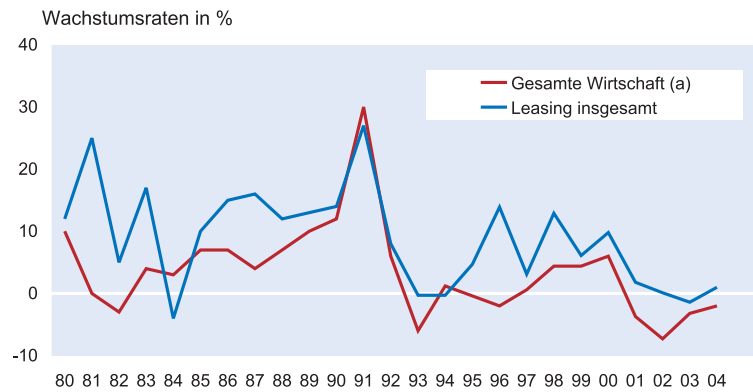
Im Jahr 2004 wurde beim Bundesbauministerium eine Task Force zur Förderung von öffentlich-privaten Partnerschaften bei der Durchführung öffentlicher Investitionsvorhaben eingerichtet. Diese beschäftigt sich mit der Auswahl und Begleitung von PPP-Pilotprojekten und der Verbesserung der Rahmenbedingungen. Die erzielbaren Effizienzvorteile bei solchen Vorhaben basieren vor allem auf einem ganzheitlichen, den gesamten Lebenszyklus eines Investitionsvorhabens berücksichtigenden Planungsansatz und einer sachgerechten Risikoteilung (Westebbe 2004).

Diese als 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 tristen Baukonjunktur auch mit einer forcierten Ausweitung ihres Dienstleistungsangebots begegnen wollen und sonstigen Wettbewerbern aus dem In- und Ausland teilen. Kürzlich bekam ein französisches Unternehmen den Zuschlag für den Bau und Betrieb von 40 Schulen im Kreis Offenbach (Granzow 2004), und die deutsche Tochter eines britischen Unternehmens erhielt nach einer europaweiten Ausschreibung einen Betreibervertrag für eine Justizvollzugsanstalt in Hessen (o.V. 2004a). Umgekehrt konnten auch deutsche Unternehmen bereits entsprechende Projekte im Ausland realisieren.

2004: Besorgnis erregende Investitionsschwäche – Leasing wächst weiter

Wenn die produktiven Investitionen fehlen, dann gibt es keine Basis für Wirtschaftswachstum, und es werden keine Arbeitsplätze mehr geschaffen. Die Ausrüstungsinvestitionen gehen nun in Deutschland bereits im vierten Jahr in Folge zurück – sie liegen jetzt wieder auf dem Niveau von 1998 – ebenso deren Anteil am Bruttoinlandsprodukt. 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 2003 ihren vorläufigen Tiefpunkt mit nur mehr 17,8%. Damit lag das Niveau weiterhin deutlich niedriger als in der Eurozone (19,8%)

Abb. 3
Entwicklung der Anlageinvestitionen



(a) Ohne Wohnungsvermietung. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG).
2004: Schätzung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; Statistisches Bundesamt.

oder in der EU25 (19,2%). Auch im internationalen Vergleich schneidet Deutschland hinsichtlich der Investitionsentwicklung schlecht ab. Nach Angaben des Statistischen Bundesamtes wies der Kapitalstock Deutschlands im Jahr 2003 das geringste Wachstum seit 1950 auf. 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 EU15 – 0,8%. Die Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ) fürchtet sogar, dass die Investitionsschwäche in Deutschland langfristig den Wirtschaftsstandort gefährden werde (o.V. 2003b).

Der Staat als drittgrößter Investor in Deutschland geht mit schlechtem Beispiel voran, seine Anlageinvestitionen gehen seit 1995 zurück; sein Investitionsvolumen ist dadurch bis 2003 um rund 25% geschrumpft. Im ersten Halbjahr 2004 reduzierten die öffentlichen Haushalte ihre Ausgaben für Baumaßnahmen und den Erwerb von Sachvermögen weiter. Gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode betrug das Minus rund 7%, bei den Kommunen war es noch höher (Rehm 2004). Seit geraumer Zeit hat hier also der Gegenwartsverbrauch Priorität vor der Zukunftssicherung.

Nach anfänglichen Hoffnungen auf eine Belebung blieb die Nachfrage nach Wirtschaftsgütern auch 2004 schwach. Im Jahresdurchschnitt dürften die Ausrüstungsinvestitionen und sonstigen Anlagen erneut mit einem nominalen Minus abschließen. Die Gemeinschaftsdiagnose vom Herbst geht davon aus, dass sich der Rückgang bei den Ausrüstungen und Sonstigen Anlagegütern auf etwa 1% und im gewerblichen und staatlichen Bau auf rund 4% gegenüber 2003 belaufen wird.

Der nominale Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau wird dadurch 2004 rund 2% betragen. Wie die Ergebnisse der jüngsten Leasingumfrage des ifo Instituts zeigen, werden die Investitionen der Leasinggesellschaften entgegen diesem Trend 2004 zunehmen. Das Leasing-Neugeschäft wird nach den Erwartungen der Leasinggesellschaften 2004 um rund 1% auf 47,1 Mrd. € steigen. Damit erhöht sich auch die Leasingquote beträchtlich, und zwar von 18,0 auf 18,6%, in Westdeutschland sogar auf deutlich über 20%. Die Mobilien-Leasingquote erreicht mit 24,2% einen neuen Rekordwert. Damit wird der Abstand zu internationalen Leasing-Spitzenreitern, wie etwa den USA oder England, erheblich verkürzt.

Die herstellerunabhängigen Leasinggesellschaften erreichen bei Mobilien ein deutliches Plus von reichlich 4%. Das Immobilien-Leasing leidet weiter unter den rückläufigen Bauinvestitionen, der Mindeststeuer sowie unter der immer schwieriger werdenden Suche nach Kunden, die auch auf eine Frist von 20 Jahren eine einwandfreie Bonität erwarten lassen. Auch die Banken, die derartige Projekte refinanzieren, zeigen bei solch langfristigen Engagements zunehmend Zurückhaltung. Die Sparte wird wohl um etwa 20% unter dem Vorjahresniveau bleiben. Die Unter-

nehmen aus dem Bereich Herstellervermietung und -Leasing setzen ihren Wachstumskurs fort, ihr Neugeschäft zieht um rund 6% an. Angesichts der chronisch schwachen inländischen Automobilkonjunktur ist dieses Ergebnis beachtlich. Immerhin gehen die Pkw-Zulassungen nun zum fünften Mal in Folge zurück. Im Jahr 2004 dürfte das Minus bei etwa 0,5% liegen. Auf Straßenfahrzeuge entfallen schließlich über 50% des aktuellen Neugeschäfts der Leasingbranche.

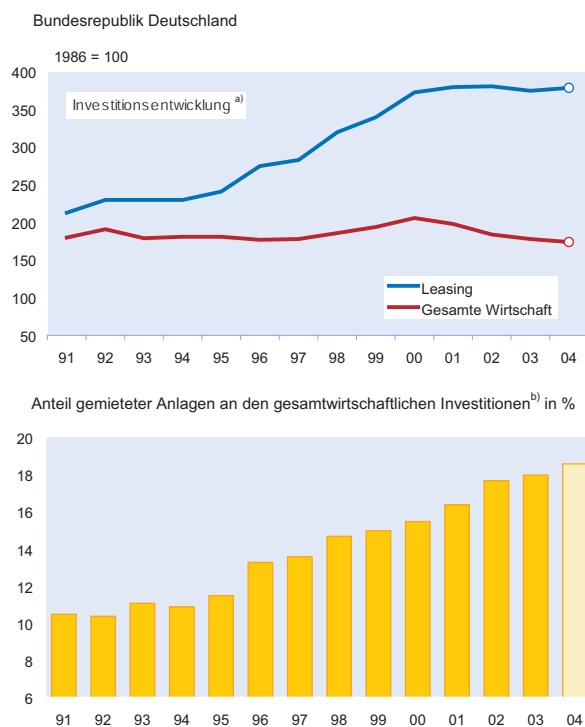
Das Leasing war auch 2004 kein Selbstläufer, sondern erforderte eine harte Akquisitionsarbeit. Die Leasinggesellschaften mussten erneut gegen eine rezessive Investitionsentwicklung antreten. Die Unterschiede in der Geschäftsentwicklung der verschiedenen Anbietergruppen, Marktsegmente und den einzelnen Gesellschaften waren beträchtlich.

Das Leasing ist 2004 vor allem im Dienstleistungssektor, beim Staat und im verarbeitenden Gewerbe vorangekommen. Letzteres bewahrt mit seiner überdurchschnittlichen Investitionsentwicklung – der Zuwachs beträgt hier rund 3% – die inländische Investitionsentwicklung vor einem noch stärkeren Rückgang (Weichselberger 2004). Der Handel und das Baugewerbe schränkten ihre Investitionsausgaben hingegen merklich ein.

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.

Auch die investitionsstarken Infrastrukturbereiche, wie Verkehr und Nachrichtenübermittlung sowie der Staat weisen noch ein erhebliches unausgeschöpftes Potential für das Leasing auf.

Abb. 4
Leasingquote steigt weiter



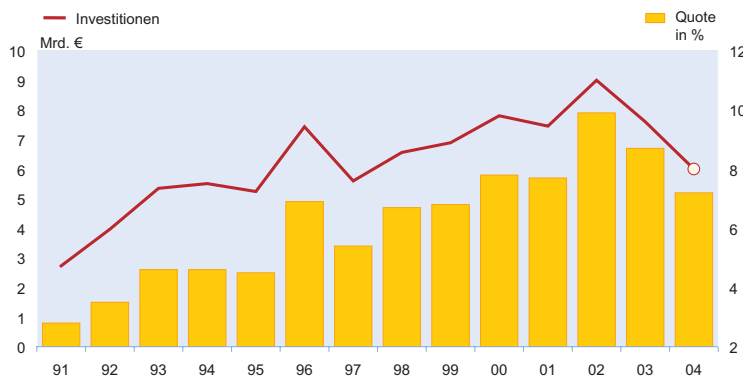
^{a)} In jeweiligen Preisen.
^{b)} Ohne Wohnbauten, ab 1991 nach neuem Statistikkonzept.
2003 vorläufig, 2004 Planung.

Quelle: ifo Investitionstest Anlagenvermietung; 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 ge-

Abb. 5
Immobilien-Leasing



Investitionen des Immobilien-Leasings gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau. Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG). 2004: Schätzung.

Quelle : ifo Investitionstest; Statistisches Bundesamt.

meinsamer 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 2003 erhöhte sich die Leasingquote (nach ESGV) von 17,7 auf 18,0%, 2004 wird sie voraussichtlich auf 18,6% 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 2004 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. Die Verlängerung der Investitionszulagenregelung für Ostdeutschland bis 2006 war keine gute Nachricht für die Leasingbranche. In seinem jüngsten Gutachten fordert der Sachver-

ständigenrat jedoch, dass sich der Bund bis 2006 vom Investitionsförderungsgesetz verabschieden solle (o.V. 2004b). Sollte dies geschehen, würden sich die Chancen für das Leasing in Ostdeutschland erhöhen.

Beim Mobilien-Leasing in Deutschland steigt die Quote 2004 sprunghaft von 22,8 auf 24,2%, bei den Immobilien sinkt sie von 8,7 auf 7,2%. 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 zusammengekommen 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 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 etwa 30%; er ist damit deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

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 etwa 30%; er ist damit deutlich höher als bei den Ausrüstungsinvestitionen.

2005: Das Ende der mageren Jahre?

Die Hoffnungen auf eine sich im Jahr 2005 endlich belebende Investitionstätigkeit in Deutschland werden vor allem aus der Annahme gespeist, dass sich nach einer immerhin vierjährigen Periode rückläufiger Investitionsausgaben nun so viel Nachfrage aufgestaut hat, dass diese zumindest teilweise realisiert werden muss.

Nach der neuesten Prognose des ifo Instituts werden die gesamtwirtschaftlichen Investitionen ohne den Wohnungsbau 2005 nominal um rund 2,5% wachsen. Dabei dürften die Ausgaben für Ausrüstungskäufe um etwa 4% zunehmen und die Investitionen im Nichtwohnungsbau um fast 2% schrumpfen.

Es gibt jedoch nach wie vor einige Einflüsse, die dämpfend auf die Investitionstätigkeit wirken, das sind vor allem: Die weiterhin relativ niedrige Kapazitätsauslastung, welche sich auch in den nächsten Quartalen nur maßvoll erhöhen dürfte, die häufig zu geringe Eigenkapitalquote mittelständischer Betriebe, die die Aufnahme von Fremdkapital erschwert und schließlich der anhaltend schwache inländische Konsum. Außerdem werden zur Sicherung der nationalen und internationalen Wettbewerbsfähigkeit noch immer vor allem arbeitsintensive Produktionen mit den entsprechenden Investitionen ins Ausland verlagert, vor allem in östliche Niedriglohnländer, die vor der Haustür liegen (Sinn 2004).

Der auf den Zukunftseinschätzungen der Leasinggesellschaften basierende Investitionsindex, der zusammen vom ifo Institut und dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) ermittelt wird, lässt auch für die ersten Monate des Jahres 2005 noch kaum Aufschwungssignale erkennen (Gürtler und Städtler 2004). Auch die Geschäftserwartungen des jüngsten ifo Konjunkturtests in der gewerblichen Wirtschaft stützen diesen Befund.

Vom Potential her könnten die Leasinggesellschaften 2005 im Neugeschäft ein deutliches Plus erzielen, das erneut die gesamtwirtschaftliche Investitionsentwicklung ohne den Wohnungsbau überträfe. Die Leasingbranche wird 2005 endlich wieder einen Rückenwind vom Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen spüren, zudem wird wohl das Neugeschäft auch wieder über die Gewinnung neuer Kunden bzw. weiterer Marktanteile gegenüber dem Investitionskredit und dem Barkauf von Investitionsgütern moderat gesteigert werden können. Die Investitionen der Wirtschaft in die für die Leasingbranche wichtigste Gütergruppe, die Straßenfahrzeuge, dürften im Laufe des Jahres 2005 – nach der langen Schwächeperiode von 2000 bis 2004 – allein schon wegen des inzwischen angestauten Ersatzbedarfs wieder zunehmen.

Wie schon in den Jahren 2003 und 2004 wird das Leasingwachstum auch 2005 nur von der Mobiliensparte ge-

tragen werden. Das Immobilien-Leasing wird nicht nur wegen der anhaltend schwachen Baukonjunktur, sondern auch in Folge der Mindestbesteuerung 2005 erneut stark rückläufig sein.

Die im Frühjahr 2003 im Zuge des Steuervergünstigungsabbaugesetzes vom Vermittlungsausschuss verworfene Mindeststeuer wurde von der Bundesregierung bereits im Herbst 2003 wieder als Gesetzentwurf vorgelegt und nach Durchlaufen eines erneuten Vermittlungsverfahrens in leicht abgeänderter Form verabschiedet. Die Neuregelung hat zur Folge, dass nach Überschreiten eines Freibetrags von 1 Mill. € nur noch 60% des positiven steuerlichen Ergebnisses eines Wirtschaftsjahres mit ertragsteuerlichen Verlustvorträgen verrechnet werden können. Im Ergebnis führt dies dazu, dass auf 40% des Periodenergebnisses auch dann Einkommen- bzw. Körperschaftsteuern sowie Gewerbesteuern zu zahlen sind, wenn in der Vergangenheit Verluste angefallen sind, die noch nicht steuerlich berücksichtigt wurden.

Besonders fatal wirkt sich die Mindeststeuer, nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL), bei den im Bereich des Immobilien- und Großmobiliens-Leasings regelmäßig zum Einsatz kommenden Objektgesellschaften aus. Diese von vornherein befristet angelegten Zweckgesellschaften haben ausschließlich die Aufgabe, die Leasinggeberfunktion für eine einzige großvolumige Leasinginvestition wahrzunehmen. Die damit verbundene Separierung aller mit der Investition verbundenen Aktivitäten ist – wie bei anderen Großprojekten auch – aus Gründen der Risikosteuerung unverzichtbare Voraussetzung für die Finanzierung des Vorhabens (so genannte Projektfinanzierung). Die Mindestbesteuerung führt bei Objektgesellschaften einerseits zur Besteuerung von Scheingewinnen, da bereits beim Einsetzen der ersten Periodenüberschüsse Ertragssteuern zu entrichten sind, obwohl die Leasinginvestition insgesamt – aufgrund der typischerweise aufgelaufenen Anfangsverluste – noch längst nicht die Gewinnzone erreicht hat. Andererseits bleiben Verluste in systemwidriger Weise steuerlich endgültig unberücksichtigt, da die infolge der Mindestbesteuerung nicht zur Verrechnung gelangten Verlustvorträge nach der planmäßigen Liquidation der Objektgesellschaft bei Beendigung des Leasingvertrages ungenutzt »verfallen«.

Der BDL befürchtet, dass das letztlich nicht nur einen massiven Rückgang des Immobilien-Leasings in Deutschland, wenn nicht sogar dessen Ende bedeuten würde, sondern ganz allgemein eine massive Verschlechterung der Finanzierungsmöglichkeiten für Großprojekte, eine weitere Belastung des Investitionsklimas und eine Beeinträchtigung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit deutscher Unternehmen zur Folge hätte (o.V. 2003c).

Ähnlich wie das verarbeitende Gewerbe und der Handel verlässt sich auch die deutsche Leasingindustrie 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 »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. Das Exportpotential von Dienstleistungen wird in Deutschland bisher noch relativ wenig genutzt. Der Dienstleistungssektor erwirtschaftet zwar 70% des Bruttoinlandsprodukts, erbringt aber nur 14% des Exports (Bauchmüller 2004).

Die zweite Variante des Leasing-Auslandsgeschäfts ist das 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 (Sczech 2004). Da der deutsche Leasingmarkt nicht nur der größte in Europa ist, sondern wohl auch über die am besten entwickelten Dienstleistungsangebote verfügt, gelten seine Chancen im benachbarten Ausland nicht nur für 2005, sondern auch auf mittlere Frist als ausgezeichnet. Der Expansionsschwerpunkt dürfte dabei weniger beim Cross-Border-Leasing, sondern zunehmend im Bereich des Offshoring, also in der Gründung von Auslandsdependancen liegen.

Die Unctad (United Nations Conference on Trade and Development) geht davon aus, dass jetzt ein Punkt erreicht ist, von dem eine neue Welle des Offshorings im Dienstleistungsgewerbe ausgehen wird (Sauvant 2004).

Leasinggesellschaften schließen inzwischen auch Geschäfte ab, die nicht Erlass konformes Leasing darstellen, 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 Asset Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften sich über zusätzliche bzw. ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern abzuheben. Zudem können diejenigen, die im Bereich der Big Tickets engagiert sind, die hier übliche enorme Volatilität des Auftragseingangs abfedern.

Literatur

- Bauchmüller, M., (2004), »Clement setzt auf Dienstleistungen«, *Süddeutsche Zeitung* vom 15. November.
- Granzow, A., (2004), »Franzosen betreiben künftig 40 Schulen in Offenbach«, *Handelsblatt* vom 8. Oktober.
- Gürtler, J. und A. Städtler (2004), »Leasingbranche: Geschäftsklima gibt deutlich nach – Erholung bei den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen lässt noch auf sich warten«, *ifo Schnelldienst* 57(22), 36–39.
- Hauschild, H. (2003), »Avanti Dilettanti«, *Handelsblatt* vom 31. Oktober, 9.
- o.V. (2002), »Bundeswehr-Fuhrpark nimmt Betrieb auf«, *Süddeutsche Zeitung* vom 11. Juni.
- o.V. (2003a), »Gewaltige Investitionen im Energiesektor nötig«, *Handelsblatt* vom 1. Juli, 8.
- o.V. (2003b), »Investitionsschwäche bedroht den Standort«, *Handelsblatt* vom 1. Juli, 8.
- o.V. (2003c), »Leasingverband kritisiert Steuerpläne der Bundesregierung«, *Süddeutsche Zeitung* vom 27. November, 18.
- o.V. (2004a), »Briten betreiben künftig Gefängnis in Hessen«, *Süddeutsche Zeitung* vom 9. November, 5.
- o.V. (2004b), »Osten ohne Hoffnung«, *Süddeutsche Zeitung* vom 18. November, 23.
- Rehm, H. (2004), »Öffentliche Finanzen im ersten Halbjahr 2004«, *Wirtschaft und Statistik* 10, 1210–1205.
- Sauvant, K. (2004), »Call-Center sind erst der Anfang«, *Handelsblatt* vom 9. November.
- Schmitt, P. (2002), »Gewinnbringer aus Übersee«, *Süddeutsche Zeitung* vom 6. November, 55.
- Sczech, J. (2004), »Auslandsaktivitäten im Aufwind«, *BDL-Leasing-News* 3, 1.
- Sinn (2004), »Das Exporträtsel«, *Süddeutsche Zeitung* vom 29. Oktober, 24.
- Weichselberger, A. (2004), »Westdeutsche Industrie: 2004 Investitionsanstieg geplant«, *ifo Schnelldienst* 57(16), 3–8.
- Werth, H.-J. (2003), »Wenn Anleger die Schule finanzieren«, *Handelsblatt* vom 20. Juni, 38.
- Westebbe, F. (2004), »Leasing-Wirtschaft begrüßt Einrichtung der PPP-Task-Force des Bundes«, *BDL-Leasing-News* 3, 4.