

Leasing und Anlageinvestitionen weiter auf Wachstumskurs

Beste Aussichten für 2018

ARNO STÄDTLER

Die Leasing-Branche expandiert erneut kräftiger. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des Ifo-Instituts im Leasing-Sektor. Im Jahresdurchschnitt 2017 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 5,7 Prozent auf 58,5 Milliarden Euro erreicht worden sein; wobei auf Mobilien ein Plus von 6,5 Prozent und bei Immobilien ein Rückgang von rund 20 Prozent entfällt. Die Leasing-Quote beträgt 16,1 Prozent, bei Mobilien steigt sie auf den Rekordwert von 24,1 Prozent. Die Prognosen für 2018 zeigen einen deutlichen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen und somit der Leasing-Engagements. (Red.)

Die konjunkturelle Erholung der deutschen Wirtschaft hat sich 2017 fortgesetzt. Die aktuellen Prognosen für das BIP belaufen sich, nach der jüngsten Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes für das dritte Quartal 2017, auf real 2,3 Prozent, das würde ein nominales Plus von fast 4 Prozent bedeuten.¹ Der Ifo-Investitionsindikator, den das Ifo-Institut und der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V. (BDL) gemeinsam ermitteln, signalisierte im September für das Jahr 2017 einen An-

stieg der Ausrüstungsinvestitionen von nominal 2,3 Prozent. Die Investitionen im Nichtwohnbau sollen um real 3 Prozent zunehmen, was nominal ein Plus von etwa 6 Prozent ergeben dürfte (siehe Tabelle, Seite 34).

Die eher schwache Investitionsentwicklung des Jahres 2016 scheint somit überwunden. Ursächlich dafür dürften der inzwischen acht Jahre anhaltende Aufschwung und die seit 2013 ständige Zunahme des Auslastungsgrads der deutschen Wirtschaft sein, die inzwischen in eine Überauslastung der gesamtwirtschaftlichen Kapazitäten übergegangen ist, insbesondere im Baugewerbe.² Daher ist damit zu rechnen, dass kapazitätserweiternde Investitionen nun zunehmen werden.

DER AUTOR:

Arno Städtler,
München,

arbeitet seit 1973 als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Ifo-Institut für Wirtschaftsforschung mit dem Schwerpunkt Investitions- und Branchenforschung. Er ist Autor des jährlichen Reports „Leasing in Deutschland“.

E-Mail: staedler@ifo.de



- 1) Vgl. Fuest, C. (2017), „Ifo-Geschäftsklimaindex setzt Rekordjagd fort – Ergebnisse der Ifo-Konjunkturumfragen im November 2017“, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 24. November 2017.
- 2) Vgl. Wohlrabe, K. und T. Wollmershäuser (2017), Zur Konstruktion einer gesamtwirtschaftlichen Ifo-Kapazitätsauslastung, Ifo-Schnelldienst 15/2017, 26-30.
- 3) Vgl. Statistisches Bundesamt (2017), „2017: Gute Entwicklung der Erwerbstätigkeit hält an“, Pressemitteilung Nr. 411, 16. November 2017.

In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass die Wirtschaft neben den Anlageinvestitionen nach wie vor erheblich in die Gewinnung neuer Mitarbeiter und in die Qualifizierung des vorhandenen Personals investiert. Bei eher moderatem Wirtschaftswachstum steigt die Zahl der Beschäftigten in Deutschland scheinbar unaufhaltsam. Wie das Statistische Bundesamt kürzlich mitteilte, wurde im dritten Quartal 2017 mit 44,5 Millionen Erwerbstätigen (plus 1,5 Prozent gegenüber Vorjahr) ein neuer Höchststand bei der Erwerbstätigkeit seit der Wiedervereinigung erreicht.³

Dynamische Entwicklung im Leasing

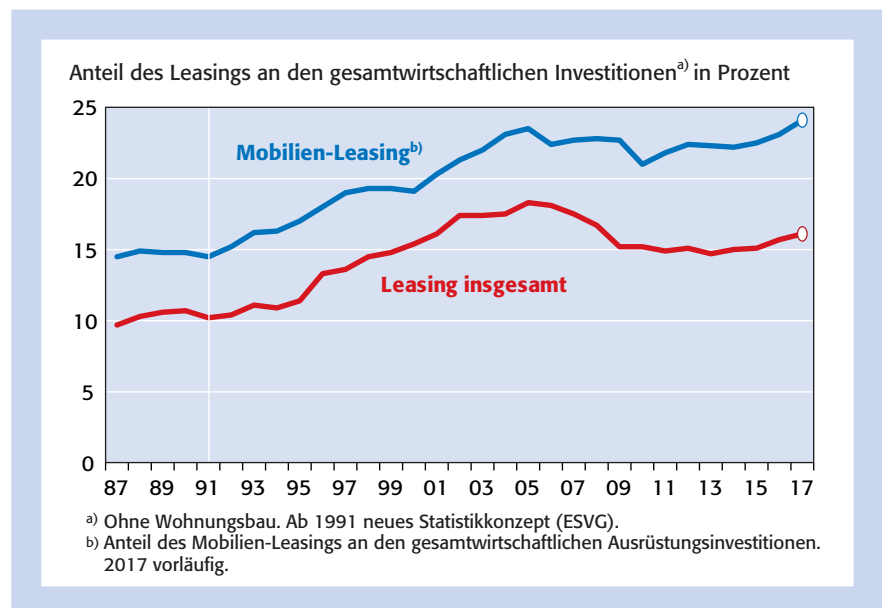
Die Leasing-Branche entwickelte sich in diesem Jahr wesentlich dynamischer als die Anlageinvestitionen der Wirtschaft. Dies belegen die Ergebnisse des Ifo-Investitionstests im Leasing-Sektor. Im Jahresdurchschnitt von 2017 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 5 Prozent auf 58,1 Milliarden Euro erreicht worden sein, das ist der bisher höchste Wert der Branche. Wobei auf Mobilien ein Plus von 6,5 Prozent und bei Immobilien ein Rückgang von rund 20 Prozent entfiel. Damit schnitten die Leasing-Gesellschaften, nicht zuletzt dank der unerwartet dynamischen Fahrzeugkonjunktur, deutlich besser ab als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Dies bedeutet für die Leasing-Quote 2017 einen Anstieg auf 16 Prozent und bei Mobilien von 23,1 auf 24,1 Prozent, ein neues Rekordniveau (siehe Abbildung 1, Seite 34).

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasing-Umfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt

war, wurden an alle bekannten Vermieter beziehungsweise Leasing-Anbieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in Deutschland versandt. Dabei hat der BDL seine Mitglieder direkt befragt und das Ifo-Institut die übrigen Leasing-Gesellschaften. Die Grundlage des Adressmaterials bilden diejenigen Leasing-Gesellschaften, die bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Finanzdienstleistungsunternehmen zugelassen sind. Hinzu kommen die Leasing-Aktivitäten von Unternehmen, die schwerpunktmäßig in anderen Sektoren der Wirtschaft tätig sind – beispielsweise im verarbeitenden Gewerbe – und das Vermietungsgeschäft nicht in einer Einheit mit eigener Rechtspersönlichkeit betreiben. Nach wie vor unberücksichtigt bleiben Firmen, die die kurzfristige Vermietung (Renting, Carsharing) von Ausrüstungsgütern, wie zum Beispiel Fahrzeugen und Maschinen, betreiben⁴, sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften⁵, Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die Beteiligung am Ifo-Investitionstest war 2017 erneut sehr hoch.

Abbildung 1: Leasing-Quoten Bundesrepublik Deutschland



Quelle: Ifo-Investitionstest; Statistisches Bundesamt

So konnte für die herstellerunabhängigen Leasing-Gesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden Angaben – von meist kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing (Captives) sind nur die

Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die auch im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind.

4) Vgl. Städtler, A. (2017), „Vermietung beweglicher Sachen“, VR Branchen special Nr. 64 vom Dezember 2017.

5) Vgl. Rußig, V. (2017), „Bauträger“, VR Branchen special Nr. 100 vom Dezember 2017.

Tabelle: Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 2009 bis 2017 in jeweiligen Preisen Bundesrepublik Deutschland

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016 ^{d)}	2017 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche^{b)} Investitionen (in Millionen Euro)	279 659	300 939	326 275	318 840	317 565	337 495	344 430	351 635	363 780
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)	-14,5	7,6	8,4	-2,3	-0,4	6,3	2,1	2,1	3,5
Zum Vergleich: Leasing-Investitionen (in Millionen Euro) ^{e)}	42 600	45 600	48 580	48 060	46 810	50 610	52 180	55 340	58 510
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)	-22,0	7,0	6,5	-1,1	-2,6	8,1	3,1	6,1	5,7
Leasing-Quote (in Prozent)	15,2	15,2	14,9	15,1	14,7	15,0	15,1	15,7	16,1
Darunter: Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen^{f)} (in Millionen Euro)	178 934	197 083	212 751	206 080	204 025	220 500	228 280	232 620	237 980
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)	-20,2	10,1	7,9	-3,1	-1,0	8,1	3,5	1,9	2,3
Investitionen des Mobilien-Leasings (in Millionen Euro)	40 690	41 430	46 400	46 155	45 400	48 930	51 250	53 820	57 300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)	-20,3	1,8	12,0	-0,5	-1,6	7,8	4,7	5,0	6,5
Mobilien-Leasing-Quote (in Prozent)	22,7	21,0	21,8	22,4	22,3	22,2	22,5	23,1	24,1
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen^{g)} (in Millionen Euro)	100 725	103 856	113 524	112 760	113 540	116 995	116 150	119 015	125 800
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)	-2,0	3,1	9,3	-0,7	0,7	3,0	-0,7	2,5	5,7
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Millionen Euro)	1 910	4 170	2 180	1 905	1 410	1 680	930	1 520	1 210
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in Prozent)	-45,7	118,3	-47,7	-12,6	-26,0	19,1	-44,6	63,4	-20,4
Immobilien-Leasing-Quote (in Prozent)	1,9	4,0	1,9	1,7	1,2	1,4	0,8	1,3	1,0

a) a) Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt revidiert. – b) Brutto-Anlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – c) Vorläufig. – d) Anhand der Planangaben berechnet. – e) Soweit erfasst. – f) Einschließlich sonstiger Anlagen (z. B. Software); ohne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.

Quelle: Ifo-Investitionstest, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des Ifo-Instituts

Nachdem in der Umfrage alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte dieser Bereich der Anlagenvermietung ebenfalls sehr hoch repräsentiert sein.

Sinkende Zahl von Leasing-Anbietern

Die Unternehmensteuerreform von 2008, die Unterwerfung unter eine „moderate“ Aufsicht („KWG light“) durch die BaFin einschließlich der Umsetzung der organisatorischen Pflichten in Verbindung mit den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) sowie die Finanzkrise mit der Refinanzierungsproblematik führen schon seit Jahren dazu, dass zahlreiche Leasing-Gesellschaften – vor allem mittelständische – aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis des Ifo-Investitionstests ausscheiden. Gemessen am Bestand war deren Zahl 2009 und 2010 besonders hoch, in den Jahren

2011 bis 2014 setzte sich dieser Trend in abgeschwächter Form fort; von 2015 bis 2017 meldeten noch etliche Gesellschaften ihr Ausscheiden aus dem Markt, die Konsolidierung der Branche schreitet voran. Die inzwischen erreichte Regulierungsdichte stellt zugleich eine hohe Hürde für Neugründungen von Leasing-Gesellschaften dar, insbesondere von mittelständischen.

Die zunehmenden aufsichtsrechtlichen Anforderungen, Pflichten und direkte sowie indirekte Kosten, die weder ihrer mittelständischen Struktur, dem Geschäftsmodell noch dem Risikogehalt der Branche angemessen sind, haben bisher schon eine ganze Reihe mittelständischer Leasing-Unternehmen dazu veranlasst aufzugeben. Diese waren häufig auf bestimmte Investitionsgüter, einzelne Branchen oder regionale Märkte spezialisiert. Ihren Kunden aus dem mittelständischen Gewerbe stehen sie als Geschäftspartner nun nicht mehr zur

Verfügung. Dieser Kollateralschaden ist der Preis für die hohe Regulierungsdichte.

Die Begründungen für das bürokratische Reglement, dem die Leasing-Branche ohne Not unterworfen wurde, klingen noch immer wenig überzeugend. Diese Unternehmen haben die weltweite Finanzkrise weder ausgelöst, noch waren sie an ihr beteiligt. Die Banken, die der Ursprung dieses Dramas waren, standen schon immer unter Finanzaufsicht. Eine europäische Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte stellte fest, dass die Ausfallraten beim Leasing gering sind und auch deutlich niedriger als bei vergleichbaren Kreditportfolios.

Der Ifo-Investitionstest misst die Entwicklung der Leasing-Branche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist das Geschäft mit den wert-

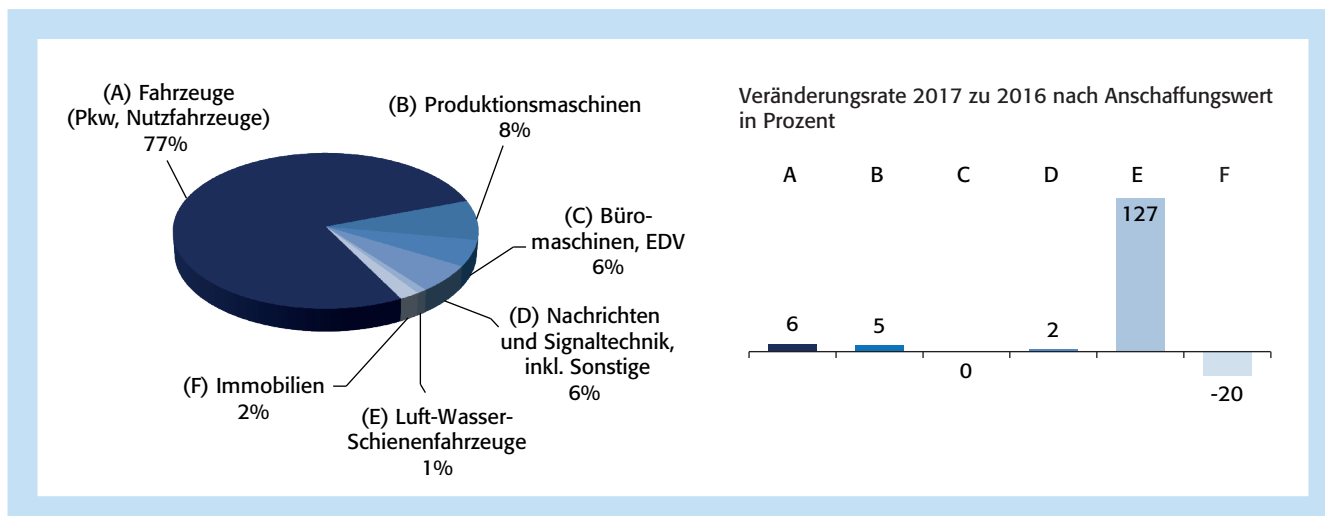


efcom

**Maßgeschneiderte
Factoringsoftware.**

www.efcom.de

Abbildung 2: Leasing-Neugeschäft 2017 nach Güterarten



Quelle: BDL, Ifo-Investitionstest

haltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz und Ertrag der Leasing-Gesellschaften leisten und die bei Kunden häufig den Ausschlag bei der Entscheidung für das Leasing geben, dies gilt auch für sehr liquide Unternehmen. Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full-Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei Big Tickets wie etwa Flugzeugen der Fall. Neue Möglichkeiten auf diesem Betätigungsfeld eröffnen die Energiewende und die neuen Antriebe für Straßenfahrzeuge.

2017: Wachstumstreiber Straßenfahrzeuge

Rund 40 Prozent aller Kfz-Neuzulassungen sind inzwischen geleast. Das Fahrzeug-Leasing verzeichnet 2017 ein Plus von 6 Prozent. Rund drei Viertel des Neugeschäfts der Leasing-Gesellschaften entfallen aktuell auf Straßenfahrzeuge, daher ist die Branche in hohem Maße von der Entwicklung in diesem Marktsegment abhängig (siehe Abbildung 2).

Die Automobilkonjunktur entwickelte sich im Jahresverlauf 2017 unerwartet günstig. Von Januar bis Oktober blieb der Anteil der privaten Pkw-Neuzulassungen mit 35,4 Prozent, die dem privaten Verbrauch zuzuordnen sind, auf niedrigem Niveau, legte aber geringfügig zu. Das heißt, der Anteil der Fahrzeuge, die zu den Investitionen zählen, war mit 64,5 Prozent weiter sehr hoch. Bei Pkw-Zulassungen ist in den ersten zehn Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 2,3 Prozent aufgelaufen; bei den Nutzfahrzeugen waren es rund 2,7 Prozent, im Oktober kam es zu einem kräftigen Plus von gut 15 Prozent.⁶

Straßenfahrzeuge erweisen sich damit – wie schon im Vorjahr – zu einem Treiber der Ausrüstungsinvestitionen. Die Investitionsrisiken sind vergleichsweise gering. Überschaubare Abschreibungs- und Leasing-Dauern sowie berechenbare Restwerte auf einem gut funktionierenden Secondhandmarkt sorgen für klare Kalkulationsgrundlagen. Die gegenwärtig florierende Autokonjunktur wird auch von einem steigenden Ersatzbedarf gespeist, denn der Bestand der Flotte war zu Jahresbeginn 2017 im Durchschnitt 9,3 Jahre alt (2016: 9,2 Jahre).

Die Leasing-Gesellschaften offerieren schon seit Jahren laufend neue Angebotsvarianten, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Produkts zu steigern. Im Mittelpunkt dieser Aktionen standen nicht nur günstige Leasing-Raten, sondern zusätzliche Dienstleistungspakete für Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem „Bundling“ werden beispielsweise Versicherungspakete, Garantieverlängerungen, Assistenzleistungen und Inspektionschecks offeriert. Bei den Kunden kommen diese Komplettpakete offenbar gut an, auch bei solchen, bei denen der Finanzierungsaspekt nicht im Vordergrund steht. In Zeiten mit extrem niedrigen Finanzierungskosten, geringen Problemen bei der Beschaffung von Krediten und zugleich recht komfortabler Eigenkapitalausstattung vieler Unternehmen erleichtern derartige Leistungen den Wettbewerb mit konkurrierenden Angeboten.

Das zweitstärkste Leasing-Segment, Produktionsmaschinen, kann seinen Anteil bei rund 8 Prozent halten. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählt dazu eine sehr breite Palette von Geräten. Das Spektrum reicht von Werkzeugmaschinen über Pressen, Webmaschinen, Waschanlagen, Wiege- und Messmaschinen bis zu Gabelstaplern und Baugeräten. Das Neugeschäft

6) Vgl. Kraftfahrt-Bundesamt (2017), „Fahrzeugzulassungen im Oktober 2017“, Pressemitteilung Nr. 27/2017.

steigt um etwa 5 Prozent und damit voraussichtlich höher als die Auftrags-eingänge im Inland. Laut Branchenverband VDMA verzeichnen diese in den ersten drei Quartalen 2017 mit 2 Prozent ein geringeres Wachstum.

Die Nachfrage nach „sonstigen Ausrüstungsgütern“ einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter steigt 2017 als Leasing-Güter um rund 2 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Damit erreicht ihr Anteil an den gesamten Leasing-Investitionen mit 5,8 Prozent den dritten Platz. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasing-Gütern, die auch recht unterschiedliche Entwicklungen aufzuweisen haben.

Auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht beispielsweise nach wie vor ein erheblicher Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auf teure Vermittlungstechnik, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem wachsenden Bedarf an neuen Fernsehdiensten, Handy-TV und vor allem schnellen und breitbandigen Internetverbindungen zwischen den Kontinenten investieren die Satellitenbetreiber massiv in neue Kapazitäten. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm. Zahlreiche Funkstationen befinden sich bereits im Eigentum von Leasing-Gesellschaften und anderen Vermietern. Wegen der Überlastung der Mobilfunkinfrastruktur müssen die Anbieter in großem Rahmen in ihre Netze investieren und eine Vielzahl zusätzlicher Antennen installieren.

Last but not least zählen auch die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik, der bis 2020 jährlich um etwa 5 Prozent wachsen soll⁷, umfasst sowohl Massenprodukte als auch

Hightech-Artikel, die fast alle auch auf dem Wege des Leasings vertrieben werden. Die deutschen Medizintechnikanbieter rangieren in der international führenden Topliga weit oben und erweitern ständig ihre Systemkompetenzen um Dienstleistungen, zu denen auch Finanzdienstleistungen wie das Leasing zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern aufzulösen. Eine Ifo-Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Bundesländer, die zuständig sind, seit Jahren ihre Haus-

haltungsmittel für Krankenhausinvestitionen reduzieren.

IT-Leasing stagniert

Der Computer- und Kommunikationsbereich zählte indessen in den letzten Jahren nicht mehr zu den Wachstumstreibern, er ist aber noch immer einer der innovativsten in der

7) Vgl. Telgheder, M. (2015), „Spardruck trifft Medizintechniksparte“, online verfügbar unter: www.handelsblatt.com, 10. November 2015.



a Sopra Banking Software company

LeasySOFT^{pro} ist eine hochmoderne Standardsoftware für Leasingunternehmen und Refinanzierungsbanken

Ihre Vorteile:

- Erfahrung aus über 150 Installationen in Europa (D, A, CH, CZ, SK und HU)
- Integrierte Schufa- und Creditreformatanbindung
- Integrierte Finanzbuchhaltung
- Mehrwährungsfähigkeit
- SEPA mit Mandatsverwaltung
- Flexibles Reporting, IAS, US GAAP, Substanzwert nach BDL-Schema
- Integrierte Web-Lösung – Point of Sale
- Integrierte Immobilien-Lösung
- Kompetente und motivierte Mitarbeiter in Entwicklung und Support

Rufen Sie uns an: + 49 89 74 82 40 22

Cassiopae GmbH
Justus Spehr
Schertlinstr. 18
81379 München
justus.spehr@cassiopae.com
www.leasysoft.de

Wirtschaft. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Markt- und Preisvolatilität anpassen, das gilt auch für die Leasing-Gesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasing-Geschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren – mit dem Siegeszug des PCs – kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasing-Investitionen. Dieser Trend konnte ab 1997 vorübergehend gestoppt werden. Seit dem Jahr 2002 – nach Jahrtausendwende und Euroumstellung – musste das EDV-Leasing bei nominaler Betrachtung aber größtenteils wieder Rückgänge hinnehmen.

Das Leasing von Büromaschinen, Computern, Servern und IT-Ausstattungen stagniert 2017, der Anteil an den Leasing-Investitionen liegt bei 5,5 Prozent. Die Entwicklung der Produktgruppe IT, EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software verläuft seit vielen Jahren unterdurchschnittlich, teilweise ist sie sogar rückläufig. Auch, wenn im Internet viele IT-Leistungen gratis angeboten werden und die Preise lange zurückgingen, wird das Wachstum bei nominaler Betrachtung zwar unterzeichnet, andererseits prägen diese Produkte als Leittechnologie wie keine anderen unser Zeitalter. Sie sind ubiquitär, kein Wirtschaftsbereich kommt heute ohne sie aus, und die fortschreitende Digitalisierung wird deren Verbreitung noch weiter vorantreiben.

Ständige Innovationen bei Hard- und Software bedeuten auch eine relativ rasche technische Obsoleszenz, was eigentlich zu einer dynamischen Investitionstätigkeit und zu einem hohen Anteil an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen führen müsste. Dem ist aber bisher keineswegs so. Die Investitionsausgaben für Maschinen und Fahrzeuge sind im Durchschnitt der letzten Jahre etwa doppelt so hoch ausgefallen wie die für IT-Produkte. Es scheint bei öffentlichen und privaten Investoren eine Scheu vor ausreichenden und vor allem größeren Neuinvestitionen im IT-Bereich zu geben, die sich nicht nur

aus Kostenüberlegungen speist. Wie Berechnungen zeigen, sind die Überschreitungen der geplanten Kosten und Termine bei IT-Projekten oft um ein Mehrfaches höher als bei den hinlänglich bekannten staatlichen Großprojekten.⁸

Bei weiter fortschreitender Digitalisierung werden Unternehmen, die keine moderne und leistungsfähige EDV haben, wohl kaum wettbewerbsfähig bleiben können. Insbesondere im Zuge der technischen und organisatorischen Anforderungen, die im Zusammenhang mit der Einführung von Industrie 4.0 stehen, dürfte der Investitionsbedarf bei IKT-Produkten erheblich zunehmen.

Es gibt jedoch inzwischen Indizien, die für eine Stärkung der IT-Investitionen sprechen. Einerseits hat sich in dem Segment ein erheblicher Nachholbedarf angestaut, ganz zu schweigen von den nötigen Investitionen in die Datensicherheit. Allerdings wird das 40 Jahre alte „Moore’s Law“, wonach sich die Anzahl der Transistoren beziehungsweise integrierten Schaltkreise auf einem Computerchip alle zwei Jahre verdoppelt, nach Expertenmeinung seine Gültigkeit verlieren, weil inzwischen die Grenzen der Physik in diesem Sektor erreicht seien.⁹ Das exponentielle Wachstum der Leistung der Computerchips führte dazu, dass die Preise für eine bestimmte Leistungseinheit und damit auch für die verkauften Endgeräte stetig zurückgingen.

Diese Entwicklung scheint sich nun stark abzuschwächen. Jüngste Ergebnisse der amtlichen Statistik lassen erkennen, dass die nominale und die reale Entwicklung bei IT-Investitionen nur noch geringfügig divergieren, sowohl bei Hard- als auch bei Software. In den Jahren seit 2014 verzeichnen diese Produkte nominal wie

real ordentliche Wachstumsraten. Die Preise weisen schon ab 2009 eine geringere Volatilität als in der Vergangenheit und eher einen Seitwärtstrend auf.

Falls im Zuge der weiteren Digitalisierung der Wirtschaft die Nachfrage nach IT-Produkten und insbesondere Softwarelösungen stark zunimmt, könnte es schnell zu Personalengpässen bei den einschlägigen Anbietern kommen, was letztlich zu Preiserhöhungen führen würde. Nachdem sich auch das Gewicht bei den IT-Investitionen immer mehr von der Hardware zur personalintensiven Software verschiebt, ist eher mit steigenden Preisen zu rechnen.

Wenn die IT-Investitionen deutlich zunehmen, eröffnen sich auch für die Leasing-Gesellschaften Marktchancen, denn mit dem Computer-Leasing begann die Erfolgsgeschichte der Branche in Deutschland vor über 50 Jahren. Bis 1984 dominierte diese Produktgruppe das Neugeschäft der Leasing-Branche deutlich, danach setzten sich die Straßenfahrzeuge an die Spitze.

Auf Platz fünf landen die Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude mit einem Anteil von 1,5 Prozent, in etwa gleichauf mit den Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen. Diese Big Tickets verzeichnen 2017 ein Wachstum um 127 Prozent, damit erhöht sich ihr Anteil von 0,7 auf 1,5 Prozent. Das erscheint im Vergleich zu den Niveaus in den Jahren vor 2009 sehr niedrig, die Leasing-Engagements in dieser Gütergruppe verloren mehr als zwei Drittel ihres Volumens. Dieses Produktsegment der Großmobilitäten hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit sehr hohen Leasing-Anteils bei Flugzeugen und des Wachstums in diesem Produktsegment mag deren geringer Anteil am deutschen Leasing-Portfolio verwundern. Dieser Markt ist jedoch stark international ausgerichtet und von sehr großen Playern geprägt, die sich auf

8) Vgl. Walk, K. und Müller, C. (2016), „Der Bischof und andere Sünden“, Handelsblatt vom 16. September 2016, 32 f.

9) Vgl. Dörner, S. (2016), „Das fundamentale Computergesetz gilt nicht mehr“, online verfügbar unter: www.welt.de sowie www.N24.de, 16. Februar 2016.

die wettbewerbsfähigsten Standorte, nicht zuletzt unter steuerlichem Aspekt, konzentrieren. Daneben leidet das Flugzeuggeschäft in Deutschland – ähnlich wie das Immobilien-Leasing – auch unter der Reglementierung im Gefolge der Unterstellung unter die Bankenaufsicht. Zudem waren hier früher vor allem bankenabhängige Leasing-Gesellschaften engagiert, die seit Jahren bei mobilen wie immobilien Big Tickets sehr zurückhaltend agieren.

Weit abgeschlagen belegen die kompletten Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten (0,6 Prozent) den letzten Platz.

Leasing-Nutzung nach Wirtschaftszweigen

Der Dienstleistungssektor ist das größte Segment in der deutschen Wirtschaft und der Gewinner im Strukturwandel. Seit dem Jahr 1996 ist er auch unangefochten die Nummer eins im Leasing. Die Leasing-Gesellschaften erhöhen 2017 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich um rund 6 Prozent und platzieren mit 37 Prozent über ein Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich.

Der Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung noch häufig unterschätzt, was wohl daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbezweigen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbstständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und priva-

ten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasing-geeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Leasing-Gesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasing-Affinität ausgestattet werden.

Das verarbeitende Gewerbe war seit Gründung der ersten Leasing-Gesellschaften deren wichtigster Kunde und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an den gesamten Leasing-Investitionen stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. 2015 hat der Sektor seine eigenen Investitionen nominal um 3,9 Prozent gesteigert und damit den Höchststand von 1964 wieder erreicht.¹⁰ Die neuen Leasing-Engagements werden mit 6 Prozent angehoben, sein Anteil liegt bei 20 Prozent. Dies bedeutet weiterhin unangefochten Rang zwei.

Die Autoproduzenten in Deutschland „erfanden“ in den 1970er-Jahren das Privat-Leasing mit sehr attrakti-

ven Konditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen und erreichten damals – sozusagen aus dem Stand – einen Anteil von 11 Prozent an den gesamten Leasing-Investitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärts gerichtet, aber von beträchtlichen Schwankungen gekennzeichnet. Die herstellernahen Gesellschaften, die dieses Segment nahezu unter sich aufteilen, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Auto-Kredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasing-Sparte maßgeblich.

Im Jahr 2017 verzeichnet das Privat-Leasing bei steigenden Pkw-Zulassungen ein Plus von 6 Prozent. Sein Anteil am gesamten Leasing-Neugeschäft erhöht sich damit leicht auf 11 Prozent; das reichte um den dritten Rang zu halten, dicht gefolgt vom Handel. Der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasing-Kunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasing-Investitionen gelegent-

¹⁰ Vgl. Statistisches Bundesamt (2017), „Investitionen der Industrie im Jahr 2016 um 3,9 Prozent höher als im Vorjahr“, Pressemitteilung Nr. 412, 16. November 2017.

Erfolgreich finanzieren

Krüger (Hrsg.)

Handbuch Factoringrecht

2018. 766 Seiten
Gebunden € 118,00
ISBN 978-3-8145-8176-7

Auch als
RWS eBook
erhältlich

Von Praktikern für Praktiker: Das neue Handbuch Factoringrecht beantwortet komplexe Rechtsfragen aus allen das Thema betreffenden Bereichen. Es macht Probleme transparent, leuchtet Hintergründe aus und ist ein wertvolles Werkzeug für den Arbeitsalltag.

Mehr Informationen unter rws-verlag.de/81767



lich nach oben. 2007 nahmen die Leasing-Engagements des Handels sogar sprunghaft um mehr als 25 Prozent zu; 2017 lässt ein Wachstum von 2 Prozent den Anteil auf 10 Prozent sinken.

Der Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung erhöht seine Leasing-Investitionen 2017 um 5 Prozent, sein Anteil am Leasing-Portfolio stagniert bei 10 Prozent, was Rang fünf bedeutet.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasing-Engagements auf. Dieser Aufwärtstrend setzte sich auch 2017 mit einem Plus von 8 Prozent fort, wodurch der Leasing-Anteil auf 7 Prozent moderat ansteigt. In dieser erhöhten Nachfrage nach Bauequipment und Straßenfahrzeuge zeigt sich auch die hohe Auslastung der Kapazitäten. Die selbst bilanzierten Investitionen dieses Sektors haben an seiner Größe gemessen, noch immer ein relativ niedriges Niveau. Die geräteintensive Bauwirtschaft investiert angesichts einer teils sehr volatilen Auftragslage seit geraumer Zeit eher vorsichtig und bedient sich intensiv des Angebots aller Arten von Vermietungsdienstleistern. Sie hat die mit Abstand höchste Leasing-Quote aller Sektoren und setzt auch stark auf das Renting, also die kurzfristige Anmietung.¹¹

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasing-Anteil fast halbiert, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7 Prozent erreichte. Seither bewegt sich sein Anteilswert bei rund 2 Prozent. Im Jahr 2010 nahmen die Leasing-Investitionen in diesem Bereich um über 50 Prozent zu, wodurch der Anteil am gesamten Leasing-Portfolio auf 2,9 Prozent anstieg. Im Jahr 2017 steigt das Leasing-Engagement um rund 2 Prozent, wodurch der Anteilswert auf 3 Prozent leicht sinkt. Das reicht, um den vorletzten Platz zu halten.

Die rote Laterne unter den Leasing-Kunden hält der Staat. Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel beziehungsweise die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasing-Quote. Aus verschiedenen, teilweise auch nichtökonomischen Gründen macht der Staat in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen seit Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch. Im Jahr 2017 geben die Leasing-Engagements um 4 Prozent nach, der Anteil geht demnach auf 2 Prozent zurück. Auslöser für die Volatilität der staatlichen Leasing-Engagements sind vor allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien verläuft die Entwicklung gleichmäßiger.

Wenn man nicht nur den Staat im engeren Sinne, also die Gebietskörperschaften und die Sozialversicherung berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasing-Anteil nahezu. Derartige Kapitalgesellschaften, insbesondere in den Bereichen Personennahverkehr, Energieerzeugung und Abwasserentsorgung werden statistisch nicht dem Staat, sondern den zuständigen fachlichen Wirtschaftsbereichen zugeordnet. Das gilt entsprechend auch für geleaste Straßenbahnen, Kraftwerke oder Kläranlagen. Diese rechtlich selbstständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an den Leasing-Investitionen im Verkehrs- und Entsorgungssektor sowie nicht zuletzt für Kliniken. Eine weitere Form staatsnaher Einrichtungen sind die Organisationen ohne Erwerbszweck wie etwa

Forschungsinstitute oder karitative Einrichtungen, die in den vergangenen Jahren häufiger leasen. Die Gebietskörperschaften, allen voran die Kommunen, sind in Zukunft eine höchst interessante Zielgruppe für die Leasing-Gesellschaften.

Ein Ifo-Gutachten stellte fest, dass es zwar unstrittig ist, dass die öffentliche Infrastruktur in Teilen Defizite aufweist, die sich negativ auch auf die regionale wirtschaftliche Entwicklung auswirken können. Eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien zeigt jedoch, dass die gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekte zusätzlicher Infrastrukturinvestitionen zumindest in hoch entwickelten Ländern im Regelfall eher gering ausfallen. Statt eines breitflächigen Ausbaus von Infrastrukturen sollte der Fokus der künftigen Infrastrukturpolitik in Deutschland daher auf die Instandsetzung sowie auf die Beseitigung von Engpässen gelegt werden. Erhaltungsinvestitionen sollte daher der Vorrang vor dem Neubau von Infrastrukturen gegeben werden.¹²

2018: Beste Aussichten

Für 2018 gehen die aktuellen Prognosen von einem beschleunigten nominalen Anstieg der Wirtschaftsleistung in Deutschland von gut 4,0 Prozent (real: 2,0 Prozent) aus. Auch die Investitionen sollen diesmal spürbar zur gesamtwirtschaftlichen Expansion beitragen. Für die Ausrüstungsinvestitionen wird sogar, angesichts einer Überauslastung der Kapazitäten, eine signifikante Wachstumsbeschleunigung auf nominal und real rund 5 Prozent angenommen. Damit würde die Investitionsquote – nach Jahren des Rückgangs – wieder einmal steigen. Falls auch die Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen auf Wachstumskurs bleiben, sollten die Leasing-Gesellschaften daran zumindest durchschnittlich partizipieren können.

Der Sachverständigenrat geht davon aus, dass die Überauslastung der

11) Vgl. Städtler, A. (2017), „Vermietung beweglicher Sachen“, VR Branchen special Nr. 64 vom Dezember 2017.

12) Vgl. Ragnitz, J., Eck, A. Scharf, S., Thater, C., Wieland, B. (2013), „Öffentliche Infrastrukturinvestitionen: Entwicklung, Bestimmungsfaktoren und Wachstumswirkungen“, Endbericht zum Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, ifo Dresden.

deutschen Wirtschaft weiter steigt. Angesichts der zu geringen Kapazitäten dürfte die Investitionsdynamik hoch bleiben.¹³ Bei den erwarteten Erweiterungsinvestitionen besteht für die Leasing-Unternehmen die Chance, bei einer Reihe von Investitionsgütern noch stärker ins Geschäft zu kommen, nicht nur bei Fahrzeugen.

Für die Investitionen in den Nichtwohnbau ist, nach dem Anstieg im Vorjahr von real rund 3 Prozent, für 2018 nur noch ein Zuwachs von real 1,4 Prozent veranschlagt, der sich nominal auf etwa 4,5 Prozent belaufen dürfte. Angesichts der voll ausgelasteten Kapazitäten in der Bauwirtschaft dürften im Produktionsablauf verstärkt Engpässe auftreten, sodass sich Aufträge stauen.

Ob die Autokonjunktur nach der überaus positiven Entwicklung von 2016 und 2017 nochmals deutlich zulegen kann, ist derzeit noch nicht zu beantworten. Nachholbedarf besteht freilich angesichts des hohen Durchschnittsalters der Flotte. Die merkliche Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität und der florierende Onlinehandel sprechen jedenfalls für eine steigende Nachfrage nach Nutzfahrzeugen. Insgesamt sind die Chancen für eine weitere Geschäftsbelebung für die Leasing-Gesellschaften im Jahr 2018 also gut. Der Leasing-Verband erklärte kürzlich, dass er auf der Basis der aktuellen Prognosen für die Ausrüstungsinvestitionen im Jahr 2018 mit einem Plus im Neugeschäft von mindestens 5 Prozent rechnet.¹⁴

Für eine dynamische Entwicklung der Ausrüstungsinvestitionen in diesem Jahr spricht laut der Gemeinschaftsdiagnose Folgendes: „Ab dem Schlussquartal 2017 dürften die günstigen Rahmenbedingungen wieder die Oberhand gewinnen: das wirtschaftliche Umfeld ist nach wie vor anregend, und die Stimmung unter den vom Ifo-Institut befragten Investitionsgüterherstellern befindet sich auf Rekordniveau. Die Auftragsbücher des verarbeitenden Gewerbes sind prall gefüllt, und die Kapazitätsauslastung ist seit geraumer Zeit überdurchschnittlich hoch sowie in der Tendenz aufwärts gerichtet. Dies spiegelt sich auch im Order-Capacity-Index der Deutschen Bundesbank wider, laut dem mehr Bestellungen eingehen, als mit den bestehenden Produktionskapazitäten abgearbeitet werden kann. Für den weiteren Prognosezeitraum ist mit einer weiterhin robusten Ausweitung der Ausrüstungsinvestitionen zu rechnen. In den Jahren 2018 und 2019 dürften die Investitionen dann um jahresdurchschnittlich real 4,3 Prozent beziehungsweise 3,5 Prozent steigen. Damit werden die Ausrüstungsinvestitionen 2019 wohl das sechste Jahr in Folge ausgeweitet.“¹⁵

Über den gesamten Prognosehorizont hinweg stützen außerdem

die günstigen Finanzierungsbedingungen die Investitionstätigkeit.

Zudem hat die Stimmung in den deutschen Chefetagen ein neues Allzeithoch erreicht. Der Ifo-Geschäftsklimaindex stieg im November auf einen neuen Rekordwert von 117,5 Punkten, nach 116,8 im Oktober. Dies war auf deutlich optimistischere Erwartungen der Unternehmen zurückzuführen. Die deutsche Wirtschaft steuert auf eine Hochkonjunktur zu. Die aktuellen Zahlen deuten auf ein Wirtschaftswachstum von 0,7 Prozent im vierten Quartal hin und damit auf 2,3 Prozent für das Gesamtjahr 2017.¹⁶

Die deutsche Industrie rechnet mit steigenden Exporten. Die Ifo-Exportorerwartungen sind von 18,9 Saldenpunkten im September auf 20,9 Saldenpunkte im Oktober gestiegen. Dies ist der höchste Wert seit Februar 2011. Wichtigster Treiber dieser Entwicklung ist der Aufschwung in der Eurozone.¹⁷ Insgesamt ist also für 2018 – nach derzeitigem Prognosestand – mit nochmals deutlich steigenden Ausgaben für die Ausrüstungsgüter und für die Leasing-Engagements zu rechnen. ◀

13) Vgl. Sachverständigenrat, (2017), „Für eine zukunftsorientierte Wirtschaftspolitik“, Jahrgutachten 2017/18, 8. November 2017.

14) Vgl. Wittkowski, B. (2017), „Leasingbranche appelliert an Berlin“, Börsenzeitung vom 23. November 2017, S. 4.

15) Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2017), „Aufschwung weiter kräftig – Anspannungen nehmen zu“, ifo-Schnelldienst 70 (19), 3-60.

16) Vgl. Fuest, C. (2017), „ifo-Geschäftsklimaindex setzt Rekordjagd fort – Ergebnisse der ifo-Konjunkturumfragen im November 2017“, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 24. November 2017.

17) Vgl. Fuest, C. (2017), „ifo-Exportorerwartungen steigen deutlich – ifo-Exportorerwartungen – Ergebnisse der ifo-Konjunkturumfragen im Oktober 2017“, online verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 27. Oktober 2017.

Unternehmenserfolg verantworten Menschen.

Deren Suche und Auswahl ist meine Aufgabe.



Wolfgang Damberg

Partner der SWISSCONSULT

Geschäftsführer der SWISSCONSULT-Deutschland GmbH

Branchenorientierter Personalberater für Finanzierung,
Leasing, Factoring & IT

Grafenberger Allee 125 | D-40237 Düsseldorf

Tel. +49 (0)211 17 60 76 46

damberg@swissconsult.org



SWISSCONSULT
In Search of Excellence