Überdurchschnittliche Wachstumsdynamik bei Leasing-Investitionen

Leasing-Branche hat sich 2019 erholt

Die Leasing-Branche entwickelte sich im Jahr 2019 bestens. Insbesondere die verbesserte Fahrzeugkonjunktur sorgte dafür, dass der Zuwachs bei den gesamtwirtschaftlichen Investitionen im Vergleich zum Vorjahr deutlich übertroffen werden konnte. Insgesamt kommen die deutschen Leasing-Unternehmen auf ein Neugeschäft von rund 65,3 Milliarden Euro (plus 8,7 Prozent). Im Mobilien-Leasing wurde ebenfalls ein Plus von 8,7 Prozent und bei Immobilien von 6,4 Prozent erreicht. Die Leasing-Quote beträgt 15,9 Prozent. (Red.)

Die Konjunktur in Deutschland hat sich im Jahr 2019 weiter abgekühlt, für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird nur noch ein Plus von 0,5 Prozent (nominal plus 2,6 Prozent) erwartet. Der ifo-Investitionsindikator, den das ifo-Institut und der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) gemeinsam ermitteln, signalisiert für 2019 einen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen von nominal plus 1,7 Prozent (real: plus 0,9 Prozent). Diese gegenüber 2018 wesentlich schwächere Investitionsdynamik steht damit im Einklang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung.



ARNO STÄDTLER

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



E-Mail: staedtler@ifo.de

Die Leasing-Branche expandierte hingegen wesentlich dynamischer und konnte sich wieder erholen. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo-Instituts im Leasing-Sektor. Im Jahresdurchschnitt von 2019 ist im Neugeschäft ein Wachstum von 8,7 Prozent auf 65,3 Milliarden Euro erreicht worden, was dem bisher höchsten Wert der Branche entspricht. Bei Mobilien konnte ein Plus von 8,7 Prozent und bei Immobilien von 6,4 Prozent erzielt werden. Dies bedeutet für die Leasing-Quote in 2019 einen Anstieg auf 15,9 Prozent und bei Mobilien von 22,5 auf 24 Prozent, was einem neuen Rekordwert entspricht (siehe Abbildung 1).

Die Datenerhebung

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 immobilen 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-Akti-

vitäten 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, betreiben¹⁾ sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften,2) Developer, Pensionsfonds und sonstige Institutionen, die vor allem gewerbliche Immobilien bauen und vermieten.

Die Beteiligung an der ifo-Investitionsumfrage war auch in diesem Jahr sehr hoch. So konnte für den Bereich der herstellerunabhängigen Leasing-Gesellschaften durch Hinzuschätzen fehlender 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 waren. Das gilt insbesondere für diejenigen, die das Leasing nicht in einer selbstständigen Gesellschaft betreiben. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte auch dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Automobil-Branche sorgt für Wachstum

Mit ihrer dynamischen Geschäftstätigkeit holten die Leasing-Gesellschaften, nicht zuletzt infolge der besseren Fahr-



zeugkonjunktur, gegenüber dem Vorjahr wieder auf und erhöhten ihren Marktanteil. Der Zuwachs bei den gesamtwirtschaftlichen Investitionen wurde klar übertroffen (siehe Abbildung 2).

Hierbei ist zu beachten, dass im Jahr 2019 in Deutschland – wie in den meisten Mitgliedstaaten der Europäischen Union – eine umfassende Revision der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen (VGR) stattfand. Die revidierten Ergebnisse lagen bei den Ausrüstungsinvestitionen für die meisten zurückliegenden Jahre höher als zuvor. Das führt zu niedrigeren Leasing-Quoten, auch rückwirkend. Diese Tendenz war auch schon bei früheren Generalrevisionen zu beobachten.

In den ersten drei Quartalen erzielte die Leasing-Branche ein zweistelliges Wachstum von rund 13 Prozent,³⁾ auch im Jahresendquartal liefen die Geschäfte gut. Wie hoch die Wachstumsrate für das Gesamtjahr schließlich ausfällt, hängt auch davon ab, wie viel der bestellten Investitionsgüter noch 2019 ausgeliefert werden konnten und

damit in den Bilanzen der Leasing-Gesellschaften erscheinen.

Auch 2019 zeigte sich wieder die starke Abhängigkeit des Leasings von den Fahrzeuginvestitionen. Die Automobilkonjunktur erholte sich 2019 von den Turbulenzen, die das neue Verbrauchs-Prüfverfahren Worldwide Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure (WLTP) 2018 auslöste. Bei Pkw-Zulassungen ist in den ersten zehn Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 3,4 Prozent aufgelaufen; bei den Nutzfahrzeugen waren es sogar fast neun Prozent.4) Die, wenn auch schwächere, Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität und der florierende Onlinehandel mit seinen Transportanforderungen sprechen jedenfalls für eine weiter lebhafte Nachfrage nach Nutzfahrzeugen.

Aufgrund der Zulassungszahlen von Pkw im bisherigen Jahresverlauf folgert der Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller (VDIK), dass der Markt bis zum Jahresende über Vorjahr bleibt. Offenbar investieren die Unternehmen trotz der anhaltend kraftlosen Konjunktur nach wie vor recht umfangreich in ihre Fahrzeugflotten und stützen so weiterhin die Investitionskonjunktur.

Straßenfahrzeuge als Investitionstreiber

Die Straßenfahrzeuge erweisen sich damit als ein Treiber der Ausrüstungsinvestitionen. Denn hier sind die Investitionsrisiken vergleichsweise gering. Überschaubare Abschreibungs- und Leasing-Dauern sowie berechenbare Restwerte auf einem gut funktionierenden Second-Hand-Markt sorgen für klare Kalkulationsgrundlagen. Nachholbedarf besteht angesichts des hohen Durchschnittsalters der Flotte weiterhin, denn das Alter der Pkw im deutschen Flottenbestand steigt seit Jahren an und betrug zu Jahresbeginn 2019 im Durchschnitt 9,5 Jahre (2018: 9,4 Jahre).

Von Januar bis Oktober blieb der Anteil der privaten Pkw-Neuzulassungen (minus 0,8 Prozent) mit 35,4 Prozent, die

Abbildung 1: Gesamtwirtschaftliche Investitionen^{a)} 2009 bis 2019

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018c)	2019 ^{d)}
Gesamtwirtschaftliche ^{b)} Investitionen (in Millionen Euro)	278 006	300 175	326413	321350	319 435	333 011	345995	357018	373 973	395 442	410 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-14,5	8,0	8,7	-1,6	-0,6	4,3	3,9	3,2	4,7	5,7	3,8
Zum Vergleich:	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	
Leasing-Investitionen (in Millionen Euro)ei	42600	45600	48 580	48 060	46810	50610	52 180	54920	59030	60 100	65300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 22,0	7,0	6,5	- 1,1	- 2,6	8,1	3,1	5,3	7,5	1,8	8,7
Leasing-Quote (in %)	15,3	15,2	14,9	15,0	14,7	15,2	15,1	15,4	15,8	15,2	15,9
Darunter:			•	•	•	•	•		•	•	
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen ^{f)} (in Millionen Euro)	177 564	196578	213 067	208 611	206000	216326	230 117	237 403	248438	261 028	265 600
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-20,2	10,7	8,4	-2,1	-1,3	5,0	6,4	3,2	4,6	5,1	1,8
Investitionen des Mobilien-Leasing (in Millionen Euro)	40690	41 430	46400	46 155	45400	48930	51 250	53620	57830	58690	63800
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-20,3	1,8	12,0	-0,5	-1,6	7,8	4,7	4,6	7,9	1,5	8,7
Mobilien-Leasing-Quote (in %)	22,9	21,1	21,8	22,1	22,0	22,6	22,3	22,6	23,3	22,5	24,0
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen ^{a)} (in Millionen Euro)	100442	103 597	113346	112 739	113 435	116 685	115878	119615	125 535	134414	145 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-2,0	3,1	9,4	-0,5	0,6	2,9	-0,7	3,2	4,9	7,1	7,9
Investitionen des Immobilien-Leasing (in Millionen Euro)	1 910	4 170	2 180	1 905	1 410	1680	930	1300	1200	1410	1500
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-45,7	118,3	-47,7	-12,6	-26,0	19,1	-44,6	39,8	- 7,7	17,5	6,4
Immobilien-Leasing-Quote (in %)	1,9	4,0	1,9	1,7	1,2	1,4	0,8	1,1	1,0	1,0	1,0

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-Investitionsumfrage, Statistisches Bundesamt, Berechnungen des Ifo-Instituts

dem privaten Verbrauch zuzuordnen sind, auf relativ niedrigem Niveau. Das heißt, der Anteil der gewerblich zugelassenen Pkw (plus 5,7 Prozent), die zu den Investitionen zählen, war mit 64,6 Prozent weiter hoch. Bei den Nutzfahrzeugen, die als guter Konjunkturindikator gelten, gab es in diesem Zeitraum einen Zuwachs von fast neun Prozent.

Vorjahresvergleich Fahrzeug-Branche

Das Leasing insgesamt hatte 2018 – mit einem Zuwachs von nur 1,8 Prozent – unterdurchschnittlich abgeschnitten. Die schwache Dynamik des fahrzeuglastigen Leasing-Geschäfts war allerdings überwiegend durch die Probleme der Autohersteller bei der Einführung des Prüfverfahrens WLTP bei Pkw, mit entsprechenden Lieferengpässen, bedingt.

Denn über drei Viertel des Neugeschäfts der Leasing-Gesellschaften entfielen 2018 auf Straßenfahrzeuge und knapp zwei Drittel auf Pkw. Daher geriet die Branche in den durch WLTP bedingten Sog der Turbulenzen und enormen Schwankungen bei Neuzulassungen von Pkw. Einige Marken waren mit der Zertifizierung ihrer Modelle im Rückstand. Die betroffenen Fahrzeuge waren jedoch ab September 2018 nicht mehr zulassungsfähig, weshalb viele von ihnen noch im August über die Vertragshändler zugelassen wurden. 2019 hat sich die Branche von diesem Tief erholt.

Der Computer- und Kommunikationsbereich hat zwar dem laufenden Kondratieff-Zyklus seinen Namen gegeben und zählte indessen in den letzten Jahren nicht mehr zu den Wachstumstreibern. Nichtsdestotrotz ist er aber noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft.

IT-Produktgruppe ist prägend

Die Entwicklung der Produktgruppe IT, EDV-Anlagen und Büroequipment einschließlich der Software verlief zugegebenermaßen über viele Jahre unterdurchschnittlich, teilweise sogar rückläufig. Das exponentielle Wachstum der Leistung der Computerchips führte beispielswiese dazu, dass die Preise für eine bestimmte Leistungseinheit und damit auch für die verkauften Endgeräte stetig zurückgingen. Dazu werden viele IT-Leistungen im Internet gratis angeboten. Die Preise gingen durch solche Prozesse lange zurück.

Aber auch wenn das Wachstum bei nominaler Betrachtung unterzeichnet wird, prägen diese Produkte als Leittechnologie wie keine anderen das 21. Jahrhundert. Kein Wirtschaftsbereich kommt mehr ohne sie aus und die fortschreitende Digitalisierung wird deren Verbreitung noch weiter und schneller vorantreiben. Jeder, der sich mit ihm beschäftigt, muss sich dem rasanten Entwicklungstempo und der teils enormen Markt- und Preisvolatilität anpassen. Das gilt natürlich auch für die Leasing-Gesellschaften.

Abbildung 2: Leasing-Quoten Bundesrepublik Deutschland



1) Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).

2) Anteil des Mobilien-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Ifo-Investitionsumfrage

Und auch wenn sich in dem Segment ein erheblicher Nachholbedarf angestaut hat, ganz zu schweigen von den nötigen Investitionen in die Datensicherheit, gibt es inzwischen auch Indizien für eine Stärkung der IT-Investitionen. Die Ergebnisse der amtlichen Statistik aus den letzten Jahren lassen erkennen, dass die nominale und die reale Entwicklung bei IT-Investitionen nicht mehr so stark divergieren, und zwar sowohl bei Hard- als auch bei Software. In den Jahren seit 2014 verzeichnen diese Produkte nominal wie real meist ordentliche Wachstumsraten. Die Preise weisen schon ab 2009 eine geringere Volatilität als in der Vergangenheit 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 auch zu Preiserhöhungen führen würde. Nachdem sich auch das Gewicht bei den IT-Investitionen immer mehr von der Hardware zur personalintensiven Software verschiebt, ist hier jetzt eher mit anziehenden Preisen zu rechnen. Gleichzeitig würden sich durch die Zunahme von IT-Investitionen für die Leasing-Gesellschaften Marktchancen eröffnen.

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. Dennoch sind die Investitionsausgaben für Maschinen und Fahrzeuge 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.5)



Auch auf dem Gebiet der Telekommunikation besteht nach wie vor ein erheblicher Investitionsbedarf, der sich nicht nur auf relativ niedrigpreisige Endgeräte, sondern auch auf teure Vermittlungstechnik, Server, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Diese Technologien erfordern einen enormen Kapitalbedarf, der auch mittels Leasing gedeckt werden kann. Mit dem rapide 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 auch der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm, nicht zuletzt mit der Einführung des "5G-Standarts". 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 Tausende zusätzlicher Antennen installieren.

Weitere Wachstumstreiber

Das höchste Wachstum unter den Leasing-Gütern erzielten 2019 Großmobilien wie Schienen-, Luft- und Wasserfahrzeuge (plus 200 Prozent) gefolgt von EDV-Anlagen und Büromaschinen mit rund 13 Prozent, was real eine noch etwas höhere Zunahme bedeutet. Danach folgen Immobilien mit plus sieben Prozent, die sonstigen Ausrüstungsgütern, das sind vor allem Geräte der Nachrichten- und Signaltechnik sowie Medizintechnik, mit plus sechs Prozent. Die Fahrzeugsparte erzielte diesmal ein Plus von etwa sieben Prozent. Die einzige Produktgruppe mit einem Minus bei den Leasing-Investitionen waren Produktionsmaschinen mit rund minus ein Prozent.

Die Produkte der Medizintechnik zählen zur Rubrik der sonstigen Ausrüstungsgüter. Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik, der wohl weiterwachsen wird, 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, der bereits mehrfach festgestellt wurde, aufzulösen. Eine ifo-Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Bundesländer, die für die Finanzierung der Krankenhausinfrastruktur zuständig sind, seit Jahren ihre Haushaltsmittel für Krankenhausinvestitionen reduzieren.

Differenzierte Entwicklung in den Wirtschaftsbereichen

Der Dienstleistungssektor ist der größte Bereich in der deutschen Wirtschaft und der Gewinner im Strukturwandel. Doch obwohl er seit dem Jahr 1996 an der Spitze im Leasing steht, wird der Sektor in Deutschland hinsichtlich seiner Bedeutung nach wie vor häufig unterschätzt. Das liegt wohl auch daran, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbezweigen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- und Multimedia-Dienstleister, Unternehmensberater, Verlage, Werbeagenturen, Callcenter, Bewachungs- und Reinigungsunternehmen bis hin zu mittelständischen Selbständigen wie Ärzten, Rechtsanwälten, Architekten, Ingenieurbüros, Steuerberatern, Maklern und privaten Stellenvermittlern. In diesen Berufsgruppen machen die besonders leasinggeeigneten Fahrzeuge und Büromaschinen einschließlich EDV-Anlagen den größten Teil des Investitionsbedarfs aus, weshalb sie schon immer eine interessante Zielgruppe für die Leasing-Gesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasing-Affinität ausgestattet werden.



Über 30 Jahre Ihr Spezialist für Leasingsoftware

RÖHRICH & PARTNER (R&P) ist seit über 30 Jahren in der Leasingbranche als Spezialist für Standardsoftware und individuelle Softwareprojekte tätig.



R&P bietet Leasinglösungen im Rahmen von sicheren und zertifizierten Cloudumgebungen an und verfügt über umfangreiche Erfahrung in der Beratung, Konzeption und Erstellung von modernen Softwarelösungen für Finanzdienstleister.

R&P bietet Organisationsberatung und Backoffice Unterstützung für Risiko-Management nach BAIT und MaRisk, Vertragsverwaltungs- und FiBu-Unterstützung bei Engpässen, IT-Sicherheits- und Datenschutzberatung und vieles mehr.

Zu den zufriedenen **R&P** Kunden zählen Bankentöchter, Hersteller, international tätige Finanzierungsgesellschaften, Leasingvermittler und KFZ-Händler und -Hersteller.

R&P Produkte sind bestintegrierte Softwarelösungen für die:

- Vertragskalkulation
- Leasingvertragsverwaltung inkl. vollständig integrierter FiBu
- Vertriebssteuerung und Kundenbeziehungsmanagement
- · Webportale für Händler / Kunden u.a.
- Bilanzanalyse und Rating
- Dokumentenmanagement / Archivierung

R&P Software bietet einzigartige

- KWG-light- und MaRisk/BAIT -Konformität.
- Zertifizierungen nach IDW PS 880, PS 951 und ISO 27001,
- Flexibilität durch wahlweise Private Cloud-Verfügbarkeit als ASP Service in unserem zertifizierten Rechenzentrum oder als On-Premise Variante.

Sprechen Sie uns noch heute an!



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 ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. Derzeit sind die neuen Leasing-Engagements wieder leicht rückläufig.

Die Entwicklung des Handels ist ähnlich. Das Segment gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasing-Kunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasing-Investitionen gelegentlich auch nach oben. 2007 nahmen die Leasing-Engagements des Handels sogar sprunghaft um über 25 Prozent zu. Von dieser Verbesserung ist derzeit jedoch nicht viel zu spüren.

Die Autoproduzenten in Deutschland "erfanden" in den 1970er-Jahren das Privat-Leasing mit sehr attraktiven Konditionen, um die Rabattaktionen beim Neuwagenkauf nicht völlig aus dem Ruder laufen zu lassen und erreichten damit damals - sozusagen aus dem Stand - einen Anteil von elf Prozent an den gesamten Leasing-Investitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärtsgerichtet, aber von beträchtlichen Schwankungen gekennzeichnet. Die herstellernahen Gesellschaften, die dieses Segment nahezu allein unter sich aufteilen, beeinflussen mit unterschiedlich starken Verkaufsanreizen für den Auto-Kredit oder das Auto-Leasing die Entwicklung dieser Leasing-Sparte maßgeblich.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasing-Engagements auf. Gleichwohl hat die Bauwirtschaft inzwischen die mit Abstand höchste Leasing-Quote aller Sektoren und setzt auch stark auf das Renting, also die kurzfristige Anmietung. [6] In dieser hohen Nachfrage nach Bauequipment und Straßenfahrzeugen zeigt sich auch die hohe Auslastung der Kapazitäten bei einer sehr lebhaften Baukonjunktur. Die selbst bilanzierten In-

vestitionen 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 aus der Sharing Economy.

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Landund Forstwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasing-Anteil fast halbiert und durchlief seither etliche Schwankungen. Seit rund 15 Jahren bewegt sich sein Anteilswert zwischen zwei und drei Prozent.

Wachstumschancen

Ob die Autokonjunktur nochmals zulegen kann, ist derzeit noch nicht abzusehen. Nachholbedarf besteht hier allerdings, angesichts des hohen Durchschnittsalters der Flotte, weiterhin. Die weitere Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität und der florierende Onlinehandel sprechen jedenfalls für eine tendenziell steigende Nachfrage nach Nutzfahrzeugen. Die Käufe von Elektroautos, die wie alle technischen Innovationen seit über 50 Jahren eine sehr hohe Leasing-Affinität haben, dürften 2020 zwar zunehmen, aber noch keine Größenordnung erreichen, die für einen kräftigen Impuls bei den Fahrzeuginvestitionen reichen würde. Falls die Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen in etwa das Vorjahresniveau erreichen, sollten die Leasing-Gesellschaften in diesem Jahr zumindest in ähnlicher Größenordnung zulegen können wie die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen.

Wachstumschancen sieht der BDL auch in der Digitalisierung: Eine Studie im Auftrag der KfW belege, dass Leasing nach dem Cashflow die zweithäufigste Finanzierungsform für Digitalisierungsprojekte sei. Zudem werde die Grundidee des Leasings – Nutzen statt Eigentum – durch die Digitalisie-

rung neu aufgeladen und könne neue Kundengruppen und Marktpotenziale für Leasing erschließen. Die Digitalisierung wirke als Treiber für nutzungsbasierte Abrechnungen beim Leasing, denn sie ermögliche neue Finanzierungs- und Servicemodelle durch die Erfassung und den Austausch nutzungsbasierter Daten. Der Leasing-Kunde zahle in Abhängigkeit von der tatsächlichen Nutzung des Wirtschaftsguts. Was beim Kopierer bereits gang und gäbe sei, lasse sich auch auf andere Objekte und Branchen übertragen. Mit Pay-Per-Use-Model-Ien könne der Nutzer die Leistung gemäß seines tatsächlichen Bedarfs an Betriebsstunden, Kopien, Scans oder Speicherplatz in der Cloud abrufen. Das spare Anschaffungskosten, laufende Kosten und binde kein Kapital.⁷⁾

Die Digitalisierung ermöglicht auch neue Mobilitätsdienstleistungen für Nutzer, die ihre automobile Mobilität flexibel ihren Bedürfnissen anpassen wollen. Hierfür wurden Konzepte von Auto-Abonnements (Subscription) geschaffen. Gegen Zahlung einer monatlichen Pauschale kann der Kunde nacheinander verschiedene Fahrzeuge seiner Wahl nutzen. Die Abwicklung erfolgt digital über eine App auf dem Smartphone. Damit positioniert sich das Auto- Abonnement als Kurzfrist-Leasing zwischen der Fahrzeugmiete (Car Sharing, Renting) und dem klassischen Mobilitätspaket auf Leasing-Basis.8)

Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit

Die Leasing-Gesellschaften offerieren schon seit Jahren laufend neue Angebotsvarianten, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Produkts zu steigern. Im Mittelpunkt dieser Aktionen stehen nicht nur günstige Leasing-Raten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete. Diese beziehen sich unter anderem auf Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren

Bei diesem sogenannten "Bundling" werden beispielsweise attraktive Ver-





sicherungspakete, Garantieverlängerungen, Assistanceleistungen und Inspektionsschecks angeboten. Bei den Kunden kommen die 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.

Ergänzung von Leasing und KWG

Schon seit geraumer Zeit werden von Leasing-Gesellschaften auch Geschäftsmodelle betrieben, die über das traditionelle Leasing hinausgehen oder es sinnvoll ergänzen, die aber auf der Ebene ihrer Kompetenzen als Finanz-, Investitions- und Dienstleistungsexperten liegen.

Die Umsätze in diesem Segment liegen im zweistelligen Milliarden Euro-Bereich jährlich mit deutlich steigender Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der inzwischen alleine schon ein Volumen von über zwölf Milliarden Euro erreicht und vor allem im Nutzfahrzeuggeschäft zur Anwendung kommt, über zusätzliche Services, wie Asset- und Facility-Management, Bauconsulting, Fuhrparkmanagement, Versicherungen, strukturierte Finanzierungen, Fondskonzeptionen, Advising und Packaging bis zur Autovermietung (Renting). Selbst die neuen Carsharing-Modelle zählen dazu. Diese Aktivitäten ermöglichen den Gesellschaften sich über zusätzliche beziehungsweise ergänzende Dienstleistungen und divergierende Leistungsmerkmale gegenüber anderen Wettbewerbern - insbesondere dem Investitionskredit der Banken - abzuheben und Erträge zu erzielen.

Die ifo-Investitionsumfrage misst die Entwicklung der Leasing-Branche an ihrem bilanzierten Neugeschäft, also dem Zugang an aktivierungsfähigen Investitionsgütern. Schon definitionsgemäß ist hier das Geschäft mit den werthaltigen zusätzlichen Services nicht enthalten, die seit Jahren einen erheblichen Beitrag zum Umsatz und Ertrag der 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 sowie die Digitalisierung.

Weniger Leasing-Anbieter

Das Gesetz über das Kreditwesen (KWG) regelt die gesetzlichen Rah-

menbedingungen für das Kreditgeschäft und Finanzdienstleistungen in Deutschland. Leasing-Unternehmen unterliegen seit Ende 2008 als Finanzdienstleistungsinstitute dem KWG. Diese Unterwerfung unter eine "moderate" Aufsicht ("KWG-Light") durch die BaFin einschließlich der Umsetzung der organisatorischen Pflichten in Verbindung mit den Mindestanforderungen an ein Risikomanagementsystem (MaRisk) führt schon seit Jahren dazu, dass zahlreiche Leasing-Gesellschaften - vor allem mittelständische aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis der ifo-Investitionsumfragen ausscheiden. Die Konsolidierung der Branche ist in vollem Gange. 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 angemessen sind, haben bisher 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 hohen bürokratischen Hürden.

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasing-Gesellschaften in den Jahren 2017 und 2018 sowie die Güterstruktur und die Empfängersektoren erhoben. Außerdem wurde nach den effektiven Anschaffungswerten und nach den Buchwerten der am 31. Dezember 2018 noch vermieteten Objekte gefragt. Hinzu kamen Angaben zur Anzahl der 2018 neu kontrahierten und der insgesamt verwalteten Verträge sowie zu den Erwartungen für das Neugeschäft im Jahr 2019. In einer ergänzenden Sonderfrage wurden auch die Stückzahlen der neu vermieteten Straßenfahrzeuge erhoben.

Verluste bei Luft-, Wasserund Schienenfahrzeugen

Die Güter Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge verlieren seit Jahren überdurchschnittlich viel an Volumen. Dieses Produktsegment der Großmobilien 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 die wettbewerbsfähigsten Standorte, nicht zuletzt unter steuerlichem Aspekt, konzentrieren. Seit einigen Jahren engagieren sich hier verstärkt chinesische Investoren, auch durch Zukäufe bedeutender ausländischer Unternehmen, darunter auch Marktführer. 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 große bankenabhängige Leasing-Gesellschaften engagiert, die seit Jahren bei mobilen wie immobilen Big Tickets sehr zurückhaltend agieren.

Verhältnis Staat / Leasing

Die rote Laterne unter den Leasing-Kunden hält – wie üblich – 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 von allen Wirtschaftsbereichen seit Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch und unterliegt einer hohen Volatilität. Auslöser hierfür sind vor

allem sehr große Immobilienprojekte, die diskontinuierlich anfallen, bei Mobilien verläuft die Entwicklung gleichmäßiger.

Berücksichtigt man neben dem Staat im engeren Sinne 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 letzten Jahren häufiger leasten. Die Gebietskörperschaften, allen voran die Kommunen sind auch in Zukunft eine höchst interessante, wenngleich oft auch schwierige Zielgruppe für die Leasing-Gesellschaften.

Geringe Dynamik in 2020

Ein ifo-Gutachten stellte fest, dass es zwar unstrittig ist, dass es in Teilbereichen der öffentlichen Infrastruktur Defizite gibt, 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.9) Dies liegt auch daran, dass der Löwenanteil der Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland - mit rund 89 Prozent - auf private Investoren entfällt. Bei den Nettoanlageinvestitionen hat der Staat sogar nur einen Anteil von gut vier Prozent.



Die Expansion der deutschen Wirtschaft dürfte auch im Jahr 2020 schwach bleiben. Für die Ausrüstungsinvestitionen rechnet die Gemeinschaftsdiagnose, bei einer etwa normalen Auslastung der Kapazitäten, mit einer weiteren Wachstumsverlangsamung auf nominal plus ein Prozent und real plus 0,5 Prozent. Diese geringere Dynamik dürfte auch die Leasing-Branche tangieren, am stärksten wird sich hier allerdings die Entwicklung der Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen auswirken.

Die Gemeinschaftsdiagnose revidierte ihre Herbstprognose von 2019 im Vergleich zum Frühjahr für 2020 um 0,7 Prozentpunkte auf nun 1,1 Prozent nach unten. Die Expansionsrate überzeichnet dabei die tatsächliche konjunkturelle Dynamik, weil rund 0,4 Prozentpunkte allein darauf zurückzuführen sind, dass eine größere Zahl an Arbeitstagen als im Jahr 2019 anfällt. Im Großen und Ganzen werden die Produktionskapazitäten über den Progno-

sezeitraum hinweg in etwa normal ausgelastet sein.

Die Gründe für die konjunkturelle Abkühlung sind in erster Linie in der Industrie zu suchen, die sich in der Rezession befindet. Die Produktion ist seit rund eineinhalb Jahren rückläufig. 10) Für die Ausrüstungsinvestitionen wird mit einer Wachstumsverlangsamung auf nominal plus ein Prozent und real plus 0,5 Prozent gerechnet. Damit werden die Ausrüstungsinvestitionen 2020 wohl das siebte Jahr in Folge ausgeweitet, wenn auch nur gering. Für die Investitionen in den Nichtwohnbau ist für 2020 ein Zuwachs von real 1,9 Prozent veranschlagt, der sich nominal auf etwa sechs Prozent belaufen dürfte. Allerdings sind die Risiken für die weitere Konjunkturentwicklung in Deutschland und der Welt noch immer hoch, was Abwärtsrevisionen bei den aktuellen Prognosen bedeuten kann. Der Handelskonflikt mit den USA, der drohende Brexit, die Sorgen

um den Nahen Osten und um bestimmte Länder des Euroraums verunsichern die Unternehmen und können zu Investitionszurückhaltung führen.

Fußnoten

1) Vgl. Städtler, A. (2018), "Vermietung beweglicher Sachen", VR Branchen special Nr. 64 vom Dezember.

2) Vgl. Rußig, V. (2018), "Bauträger", VR Branchen special Nr. 100 vom Dezember.

3. Vgl BDL (2019), Trendmeldung III. Quartal 2019, 13. November.

4) Vgl. Kraftfahrt-Bundesamt (2019), "Fahrzeugzulassungen im Oktober 2019", Pressemitteilung Nr. 24/2019.

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

6) Vgl. Städtler, A. (2018), "Vermietung beweglicher Sachen", VR Branchen special Nr. 64 vom Dezember.

7) Vgl. BDL (2018), Pressemitteilung, 21. November. 8) Vgl. Stenner, F. (2019), "Autobanken in Bestform für neue Mobilitätsservices", Finanzierung Leasing Factoring 66 (5), 238-240.

9) 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. 10) Vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2019), "Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden", ifo Schnelldienst 72 (19), 3-74



17 – FLF 1/2020 **15**