Investitionen und Leasing im Jahr 2020

Kräftiges Wachstum nach der Corona-Rezession

Auch der Leasing-Branche hat die Corona-Krise zugesetzt. Das Leasing-Volumen ist um 9,5 Prozent auf 61,4 Milliarden Euro zurückgegangen. Den stärksten Rückgang hatte das volatile Immobilien-Leasinggeschäft mit minus 46,5 Prozent. Das Mobilien-Leasing schnitt mit minus 8,6 Prozent weniger einschneidend ab, obwohl das Fahrzeug-Leasing hier dominiert und die Neuzulassungen eingebrochen sind. Während das Neugeschäftsvolumen zurückging, stieg die Mobilien-Leasingquote auf 25,2 Prozent. Die Prognose für 2021 ist vorsichtig optimistisch. Die inländische Nachfrage nach Investitionsgütern hat sich wieder erholt. Zusätzlich bringt die Digitalisierung neue Mobilitätsdienstleistungen. (Red.)

Die Ausrüstungsinvestitionen wurden im vergangenen Jahr von den Auswirkungen der Corona-Pandemie massiv getroffen. Im ersten Halbjahr 2020 gingen sie um knapp 15 Prozent zurück. In diesem Zeitraum brach die Wirtschaftsleistung mit 11,5 Prozent so drastisch ein wie nie zuvor seit Bestehen der Bundesrepublik. Neben Lieferengpässen und anderen pandemiebedingten Einschränkungen dürfte der unsichere wirtschaftliche Ausblick viele Unternehmen dazu bewogen haben, ihre Investitionen vorübergehend erheblich zurückzufahren.

ARNO STÄDTLER

ist selbstständiger Wirtschaftsforscher. Er war fast 40 Jahre als wissenschaftlicher Mitarbeiter am ifo-Institut für Wirtschaftsforschung, München, mit den Schwerpunkten Investitions-, Struktur- und Branchenforschung tätig.

E-Mail:
arnostaedtler@gmail.com

Auch wenn es im zweiten Halbjahr 2020 zu einer kräftigen Erholung der von Destatis offiziell ausgewiesenen Ausrüstungsinvestitionen kam, gab es im Jahresdurchschnitt dennoch einen Rückgang von nominal rund minus elf Prozent (real minus zwölf Prozent). Der Einbruch ist ausschließlich auf die private Investitionstätigkeit zurückzuführen, während die Ausrüstungsinvestitionen der öffentlichen Hand merklich expandierten.[1)]

Mobilien-Leasingquote steigt

Das Bruttoinlandsprodukt (BIP) schrumpfte im Gesamtjahr 2020 um real 4,9 Prozent.

Das Leasing-Neugeschäft insgesamt hat 2020 – mit einem Rückgang von 9,5 Prozent – leicht unterdurchschnittlich im Vergleich zu den gesamtwirtschaftlichen Investitionen abgeschnitten.[2)] Dies ist jedoch auf das starke Schrumpfen des Immobilien-Leasing (minus 46,5 Prozent) zurückzuführen, während das Mobilien-Leasing mit minus 8,6 Prozent besser abschnitt als die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen nominal (minus elf Prozent). Für die Leasing-Quote bedeutet dies für das Jahr 2020 einen Rückgang auf 15,8 Prozent, bei Mobilien jedoch einen Anstieg von 24,8 Prozent auf 25,2 Prozent. Die Einbrüche blieben damit in der Corona-Rezession deutlich moderater als 2009. Damals hatten sowohl die gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen als auch die Investitionen des Mobilien-Leasings um rund 20 Prozent nachgegeben. Das Mobilien-Geschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften und das der Hersteller entwickelten sich im vergangenen Jahr nahezu im Gleichschritt.

Für den weiteren Jahresverlauf ist mit deutlich anziehenden Ausrüstungsinvestitionen zu rechnen. So dürfte das Abklingen der Corona-Pandemie zu einer spürbaren Ausweitung der inländischen Aktivität führen. Auch kommen von der internationalen Konjunktur kräftige Impulse. Alles in allem rechnen die Wirtschaftsforschungsinstitute mit einer Expansion der Ausrüstungsinvestitionen um nominal 9,8 Prozent (real 8,7 Prozent). Das Vorkrisenniveau wird voraussichtlich gegen Ende des laufenden Jahres erreicht werden.[3)] Bei dieser Konstellation werden die Leasing-Gesellschaften gegenüber dem Vorjahr wieder aufholen und den Zuwachs bei den gesamtwirtschaftlichen Investitionen zumindest erreichen, eventuell auch übertreffen. Dies liegt nicht zuletzt an der stark verbesserten Fahrzeugkonjunktur.

2020: Leasing schneidet etwas besser ab

In diesem rezessiven Umfeld hat das Leasing insgesamt 2020 – mit einem Rückgang von 9,5 Prozent auf 61,4 Milliarden Euro – leicht besser abgeschnitten. Die effektiven Anschaffungswerte aller am 31. Dezember 2020 noch vermieteten Anlagen (ohne Absetzung für Abnutzung) addierten sich in der gesamten Leasing-Branche auf einen Wert für das Brutto-Anlagevermögen von rund 193 Milliarden Euro, verteilt auf rund 5,8 Millionen Verträge.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

Rund drei Viertel des Neugeschäfts der Leasing-Gesellschaften entfielen 2020 auf Straßenfahrzeuge. Daher geriet die Branche in den Sog bei deren Einbruch: Bei den Neuzulassungen von Pkw betrug das Minus 19,1 Prozent, bei Nutzfahrzeugen waren es minus 12,6 Prozent, insgesamt also minus 16,3 Prozent.[4] Beim Leasing fiel der Rückgang mit minus 13,5 Prozent Verträgen beziehungsweise rund minus acht Prozent bei den Anschaffungswerten nicht ganz so stark aus.

Dadurch erhöhte sich der Anteil der Leasing-Fahrzeuge an den gesamten Neuzulassungen in der Bundesrepublik von 42,2 auf 43,7 Prozent. Der Marktanteil konnte also trotz der Rezession gesteigert werden. Das liegt unter anderem daran, dass die Leasing-Gesellschaften schon seit Jahren innovativ auf ihre Kunden eingehen, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Produkts zu steigern. Im Mittelpunkt dieser Innovationen standen zuletzt nicht nur günstige Leasing-Raten, sondern auch zusätzliche werthaltige Dienstleistungspakete für Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei dieser Bündelung werden beispielsweise attraktive Versicherungspakete, Garantieverlängerungen, Assistanceleistungen und Inspektionschecks offeriert. Bei den Kunden kommen die Komplettpakete offenbar gut an, auch bei solchen, bei denen der Finanzierungsaspekt nicht im Vordergrund steht. Neuere Trends wie Pay-per-Use oder Abo-Modelle forcieren das Nutzen-statt-Besitzen-Prinzip.

Bedeutendste Beschaffungsform

Wertmäßig entfielen rund 79 Prozent der Leasing-Investitionen auf Straßenfahrzeuge. Deren Anteil am Anschaffungswert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe in Deutschland (Leasing-Quote) stellte sich auf rund 70 Prozent. Das heißt, dass das Leasing 2020 die eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist. Von den 1 550 000 im Jahr 2020 neu verleasten Straßenfahrzeugen waren 1 330 000 Pkw und Kombi sowie 220 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger.

Die Zeiten mit extrem niedrigen Finanzierungskosten, geringen Problemen bei der Beschaffung von Krediten und zugleich recht komfortabler Eigenkapitalausstattung sind 2020 ein Stück weit beendet worden. Neben einer krisenbedingten restriktiveren Kreditvergabe von Kreditinstituten ist insbesondere die Eigenkapitalbasis der Unternehmen stark von der Pandemie beeinträchtigt worden. Für das aktuelle Jahr ergeben sich sowohl umfangreiche Serviceleistungen von Leasing-Verträgen als auch das Argument der eigenkapital- und liquiditätsschonenden Investitionen durch Leasing.

Die Maschinen für die Produktion verzeichneten 2020 – bei einem Minus von fast 20 Prozent – einen Rückgang ihres Anteils an den gesamten Leasing-Investitionen von 7,3 auf 6,7 Prozent. Hier spiegelt sich der pandemiebedingte Aufschub der Investitionen, der mit Blick auf die Erneuerung des volkswirtschaftlichen Kapitalstocks – hin zu mehr Nachhaltigkeit – nur von vorübergehender Natur sein sollte. Maschinen für die Produktion konnten dennoch Rang zwei unter den Leasing-Gütern behaupten. Nach der EU-einheitlichen Gütersystematik zählt hierzu eine sehr breite Palette von Geräten. Das Spektrum reicht von Werkzeugmaschinen über Pressen, Webmaschinen, Waschanlagen, Wiege- und Messmaschinen bis zu Gabelstaplern, Höhenzugangstechnik und Baugeräten.

Informations- und Kommunikationstechnik

Der Computer- und Kommunikationsbereich hat zwar dem laufenden Kondratieff-Zyklus[5] seinen Namen gegeben. Er zählte indessen in den vergangenen Jahren nicht mehr zu den Wachstumstreibern, ist aber noch immer einer der innovativsten in der Wirtschaft. 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. 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. Seit 2018 wendet sich das Blatt.

»Der Umstieg auf Homeoffice erforderte Investitionen in Informations- und Kommunikationstechnik.«

Die Leasing-Investitionen in diesem Segment hatten 2020 die geringsten Einbußen zu verzeichnen, nominal erreichten sie fast das Vorjahresergebnis. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasing-Volumen stieg damit von 4,9 auf 5,3 Prozent. Das reichte für den vierten Platz bei den neu verleasten Gütern. Ursächlich sollte insbesondere der Digitalisierungsschub infolge der Lockdowns im Pandemie-Jahr sein. Der radikale Umstieg auf Homeoffice erforderte bei vielen Unternehmen ad hoc Investitionen in Informations- und Kommunikationstechnik (IKT), was nicht selten mittels Leasings erfolgt ist. Die Erfahrungen sowohl mit Homeoffice als auch Leasing als Investitionsinstrument könnten dem Wachstum dieses Sektors einen neuen Schub geben.

Ständige Innovationen bei Hard- und Software bedeuten eine relativ rasche technische Obsoleszenz, was eigentlich zu einer dynamischen Investitionstätigkeit und zu einem hohen Anteil an den gesamten Ausrüstungsinvestitionen führen müsste. Die Investitionsaus-

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

gaben für Maschinen und Fahrzeuge sind im Durchschnitt der vergangenen 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. In Anlehnung an Wirtschaftswissenschaftler Paul Romer („Computer finden sich überall – außer in den Produktivitätsstatistiken") fehlte bisher möglicherweise die Notwendigkeit, in IKT zu investieren. Im Laufe der Corona-Pandemie zeigten sich die Schwächen bei der Digitalisierung hierzulande sehr deutlich, vor allem in der öffentlichen Verwaltung. Hier erfreuen sich offenbar Faxgeräte immer noch einer großen Beliebtheit. Fachleute weisen seit Jahren auf dieses Problem hin, das es in einem Hochtechnologieland nicht geben dürfte.

Bei fortschreitender Digitalisierung, die nun auch von politischer Seite angekündigt wurde, 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 und Verbreitung von „Industrie 4.0", aber auch neuen Leasing-Modellen wie Pay-per-Use oder Abo-Modellen stehen, dürfte der Investitionsbedarf bei IKT-Produkten erheblich wachsen. Wenn die IT-Investitionen entsprechend deutlich zunehmen, eröffnen sich 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, danach setzten sich die Straßenfahrzeuge an die Spitze.

Sonstige Ausrüstungsgüter

Die „Sonstigen Ausrüstungsgüter" einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter hatten 2020 nur ein geringes Minus zu verzeichnen. Damit erreichte ihr Anteil an den gesamten Leasing-Investitionen mit 5,3 Prozent nach 4,9 Prozent im Jahr 2019 den dritten Platz. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasing-Gütern, die relativ 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 auch auf kapitalintensive Vermittlungstechnik, Server, Sendeanlagen und Satelliten erstreckt. Mit dem Angebot neuer Mobilfunkdienste steigt der Bedarf an Übertragungseinrichtungen enorm, nicht zuletzt mit der Einführung des „5G-Standards". Wobei bei dieser Frequenz explizit Bandbreiten für Firmennetzwerke offengehalten wurden, welche entsprechende Investitionen nach sich ziehen.

Abbildung 1: Gesamtwirtschaftliche Investitionen[a)] 2011 bis 2020 in jeweiligen Preisen

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020 [c)]
Gesamtwirtschaftliche[b)] Investitionen (in Millionen Euro)	326 413	321 350	319 435	333 011	345 995	357 018	373 973	396 260	413 263	389 311
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,7	- 1,6	-0,6	4,3	3,9	3,2	4,7	6,0	4,3	-5,8
Zum Vergleich:										
Leasing-Investitionen (in Millionen Euro)	48 580	48 060	46 810	50 610	52 180	54 920	59 030	60 480	67 835	61 390
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	6,5	-1,1	-2,6	8,1	3,1	5,3	7,5	2,5	12,2	-9,5
Leasing-Quote (in %)	14,9	15,0	14,7	15,2	15,1	15,4	15,8	15,3	16,4	15,8
Darunter:										
Gesamtwirtschaftliche Ausrüstungsinvestitionen[e)] (in Millionen Euro)	213 067	208 611	206 000	216 326	230 117	237 403	248 438	261 249	266 939	240 200
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	8,4	-2,1	-1,3	5,0	6,4	3,2	4,6	5,2	2,2	-10,0
Investitionen des Mobilien-Leasings (in Millionen Euro)	46 400	46 155	45 400	48 930	51 250	53 620	57 830	59 040	66 170	60 500
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	12,0	-0,5	-1,6	7,8	4,7	4,6	7,9	2,1	12,1	-8,6
Mobilien-Leasing-Quote (in %)	21,8	22,1	22,0	22,6	22,3	22,6	23,3	22,6	24,8	25,2
Gesamtwirtschaftliche Bauinvestitionen[a)] (in Millionen Euro)	113 346	112 739	113 435	116 685	115 878	119 615	125 535	135 011	146 324	149 111
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	9,4	-0,5	0,6	2,9	-0,7	3,2	4,9	7,5	8,4	1,9
Investitionen des Immobilien-Leasings (in Millionen Euro)	2 180	1 905	1 410	1 680	930	1 300	1 200	1 440	1 665	890
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	-47,7	-12,6	-26,0	19,1	-44,6	39,8	-7,7	20,0	15,6	-46,5
Immobilien-Leasing-Quote (in %)	1,9	1,7	1,2	1,4	0,8	1,1	1,0	1,1	1,1	0,6

a) Ohne Wohnungsbau. Zeitreihen vom Statistischen Bundesamt revidiert. – b) Brutto-Anlageinvestitionen nach neuem Statistikkonzept (ESVG). – c) Vorläufig. – d) Soweit erfasst. – e) Einschließlich sonstiger Anlagen (z. B. Software); ohne Aufwendungen für Forschung und Entwicklung.
Quelle: ifo-Investitionsumfrage bis 2019; ab 2020 Wirtschaftsforschung Städtler, Statistisches Bundesamt, BDL, eigene Berechnungen.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

Außerdem zählen die Produkte der Medizintechnik zur Rubrik der „Sonstigen Ausrüstungsgüter". Der weltweit wachsende Markt für Medizintechnik, der wohl weiter expandieren 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 Finanzdienstleistungen wie das Leasing zählen. Diese Instrumente können dazu beitragen, den beträchtlichen Investitionsstau in deutschen Krankenhäusern, der bereits mehrfach festgestellt wurde, aufzulösen. Hinzu kommen politische Bestrebungen, die Pflege nachhaltig zu gestalten. Dabei sind Investitionen, welche die menschliche Arbeit unterstützen oder teilweise ersetzen können, eine mögliche Antwort auf den Fachkräftemangel in diesem Sektor.

Auf Platz fünf landeten die Immobilien mit nur noch 1,5 Prozent. Hierbei handelt es sich um Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude, komplette Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen und sonstige Bauten. Schließlich gefolgt von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen auf dem letzten Platz. Diese teuren Objekte wurden 2020 weniger nachgefragt, was zu einem Rückgang ihres Anteils von 2,2 auf 1,1 Prozent führte. Das erscheint im Vergleich mit den Niveaus in den Jahren vor 2009 sehr niedrig. Die Leasing-Engagements in dieser Gütergruppe verloren seither über zwei Drittel ihres Volumens. Zuletzt ist der Luftverkehr im Zuge der Corona-Pandemie extrem eingebrochen, wodurch große Teile der Flugzeugflotten stillgelegt werden mussten.

Dieses Produktsegment der Großmobilien hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit hohen Leasing-Anteils bei Flugzeugen und des langjährigen Wachstums in diesem Produktsegment mag deren geringer Anteil am deutschen Leasing-Portfolio verwundern. Dieser Markt ist jedoch stark international ausgerichtet und von großen Akteuren geprägt, die sich auf die wettbewerbsfähigsten Standorte, nicht zuletzt unter steuerlichen Aspekten, konzentrieren. Seit einigen Jahren engagieren sich hier verstärkt chinesische Investoren, unter anderem durch Zukäufe bedeutender ausländischer Unternehmen, darunter auch Marktführer.

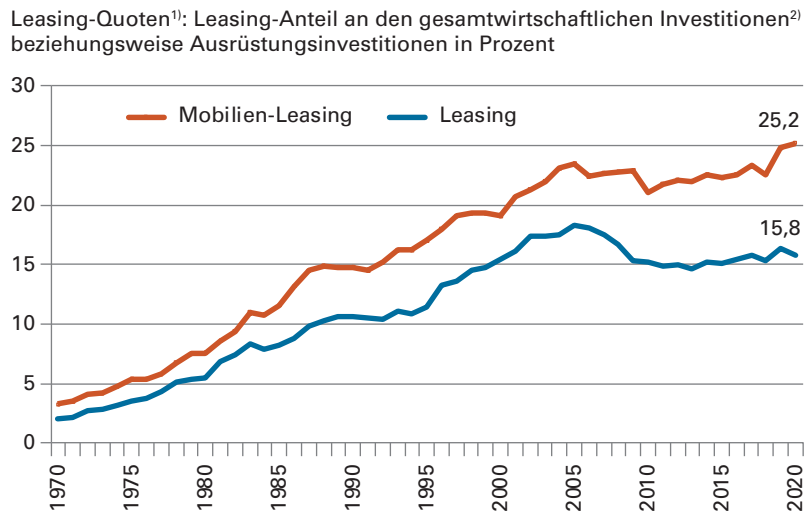
Jenseits von Leasing und KWG

Schon seit geraumer Zeit werden von Leasing-Gesellschaften 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 heute schon im zweistelligen Milliarden-Euro-Bereich jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der inzwischen ein Volumen von rund acht 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, Beratung und Verpackung bis zur Autovermietung; selbst die neuen Carsharing- oder Abo-Modelle und Pay-per-Use 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 Leasing-Erhebung misst die Entwicklung der Leasing-Branche seit ihrer Einführung in den 1970er Jahren 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 ebenso für sehr liquide Unternehmen. Besonders häufig ist dies beim Auto-Leasing mit Full Service, bei Büromaschinen und EDV-Equipment, bei Immobilien sowie bei teuren Objekten der Fall.

Neue Möglichkeiten auf diesem Betätigungsfeld eröffnen die Energiewende

Abbildung 2: Leasing-Quoten Bundesrepublik Deutschland



1) Ab 1991 nach neuem Statistikkonzept (ESVG) berechnet.
2) Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 einschließlich neuer Bundesländer.
Quelle: ifo-Investitionstest (bis 2019), Statistisches Bundesamt, Wirtschaftsforschung Städtler

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH

und die neuen Antriebe für Straßenfahrzeuge sowie die Digitalisierung.

2021: Florierende Autokonjunktur

Infolge der für das Sommerhalbjahr erwarteten kräftigen Erholung dürfte das BIP in diesem Jahr um 3,7 Prozent zulegen. Die staatlichen Hilfsprogramme haben geholfen, marktfähige Unternehmen und damit die Basis für eine zügige Erholung zu erhalten. Gleichwohl gehen die Wirtschaftsforschungsinstitute davon aus, dass die Corona-Krise auf mittlere Frist nicht spurlos an den gesamtwirtschaftlichen Produktionsmöglichkeiten vorbeigeht, sondern dadurch etwa 1,1 Prozent des Wachstumspotenzials eingebüßt werden.

Die inländische Nachfrage nach Investitionsgütern hat sich seit dem Sommer des vergangenen Jahres kräftig erholt. Zu Jahresbeginn 2021 dürfte sich die Aufwärtstendenz der Investitionen in Maschinen, Geräte und Fahrzeuge verhalten fortgesetzt haben. So befindet sich der Auftragseingang aus dem Inland für Investitionsgüter über dem Vorkrisenniveau. Dementsprechend ist die Stimmung der Investitionsgüterproduzenten stetig besser geworden. Besonders dynamisch hat sich die Nachfrage nach Datenverarbeitungsgeräten und elektrischer Ausrüstung entwickelt.[6)]

Auch die Stimmung in den Chefetagen der deutschen Wirtschaft hat sich merklich verbessert. Der ifo Geschäftsklimaindex ist im Mai auf 99,2 Punkte gestiegen, nach 96,6 Punkten im April. Dies ist der höchste Wert seit Mai 2019. Die Unternehmen waren zufriedener mit ihrer aktuellen Geschäftslage. Zudem blicken sie deutlich optimistischer auf die kommenden Monate. Die deutsche Wirtschaft nimmt Fahrt auf.[7)] Die seit März rasant zunehmenden Fahrzeugkäufe sorgen ebenfalls für eine gute Stimmung bei den Leasing-Gesellschaften. Der ifo-Geschäftsklimaindex für die Leasing-Branche sprang im Mai auf ein Dreijahreshoch. Der Gesamtindex stieg deutlich von 17,1 (April) auf 29,5 Punkte. Besonders die aktuelle Lage bewerteten die Leasing-Unternehmen mit 32,7 Punkten (April: 19,7 Punkte) signifikant besser als die Erwartungen mit 26,3 Punkten (April: 14,6 Punkte).

Die Straßenfahrzeuge erweisen sich damit als ein Treiber der Ausrüstungsinvestitionen. Denn hier sind die Investitionsrisiken vergleichsweise gering. Überschaubare Abschreibungs- und Leasing-Zeiten sowie berechenbare Restwerte auf einem gut funktionierenden Second-Hand-Markt sorgen für klare Kalkulationsgrundlagen. Nachholbedarf besteht angesichts des hohen Durchschnittsalters von Fahrzeugen auf deutschen Straßen weiterhin, denn das Alter der Pkw in Deutschland steigt seit Jahren an. Zu Jahresbeginn 2021 betrug es im Durchschnitt 9,8 Jahre. Im Mai wurden 230 600 Pkw neu zugelassen. Das sind 37 Prozent mehr als im Vorjahresmonat. In den ersten fünf Monaten dieses Jahres stieg das Neuzulassungsvolumen damit um 13 Prozent auf 1,12 Millionen Einheiten. Experten erwarten für das Gesamtjahr 2021 einen Zuwachs bei den Pkw-Neuzulassungen von über zehn Prozent. Zudem nimmt der Anteil an neuzugelassenen Hybriden in rein elektrisch betriebenen Fahrzeugen stetig zu. Hier sollte Leasing sein Potenzial für die Dekarbonisierung des Straßenverkehrs in den kommenden Jahren voll ausspielen können.

Wachstum durch Digitalisierung

Die Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität und der florierende Onlinehandel mit seinen Transportanforderungen sprechen jedenfalls für eine weiter lebhafte Nachfrage auch nach Nutzfahrzeugen. Wachstumschancen sieht der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen zusätzlich in der Digitalisierung: Eine Studie im Auftrag der Kreditanstalt für Wiederaufbau belege, dass Leasing nach dem Cashflow die zweithäufigste Finanzierungsform für Digitalisierungsprojekte sei. Zudem werde die Grundidee des Leasings – Nutzen statt Eigentum – durch die Digitalisierung 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-Modellen könne der Nutzer die Leistung gemäß seines tatsächlichen Bedarfs an Betriebsstunden, Kopien, Scans oder Speicherplatz in der Cloud abrufen. Er spare Anschaffungskosten, laufende Kosten und binde kein Kapital.[8)]

Die Digitalisierung ermöglicht auch neue Mobilitätsdienstleistungen für Nutzer, die ihre automobile Mobilität flexibel den eigenen Bedürfnissen anpassen wollen. Hierfür wurden Konzepte von Auto-Abonnements 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 und dem klassischen Mobilitätspaket auf Leasing-Basis.[9)]

Fußnoten

1) Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2021), „Pandemie verzögert Aufschwung – Demografie bremst Wachstum", ifo Schnelldienst 74 (21), 3–74.
2) Wirtschaftsforschung Städtler, BDL, Neueste Investitionsumfrage bei den deutschen Leasing-Gesellschaften, 2021.
3) Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2021), „Pandemie verzögert Aufschwung – Demografie bremst Wachstum", ifo Schnelldienst 74 (21), 3–74.
4) Kraftfahrt-Bundesamt (2021), „Fahrzeugzulassungen im Dezember 2020", Pressemitteilung Nr. 2/2021.
5) Kondratieff-Zyklen sind von dem russischen Wirtschaftswissenschaftler Nikolai D. Kondratieff im Jahre 1926 erstmalig beschriebene, in langen Wellen verlaufenden Schwankungen der Weltkonjunktur.
6) Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2021), „Pandemie verzögert Aufschwung – Demografie bremst Wachstum", ifo Schnelldienst 74 (21), 3–74.
7) Fuest, C. (2021), „ifo Geschäftsklima deutlich gestiegen" – Ergebnisse der ifo Konjunkturumfragen im Mai 2021", verfügbar unter: www.cesifo-group.de, 25.5.2021.
8) Vgl. BDL Jahresbericht 2019.
9) Stenner, F. (2019), „Autobanken in Bestform für neue Mobilitätsservices", Finanzierung Leasing Factoring 66 (5), 238–240.

Dieser Artikel ist urheberrechtlich geschützt. Die rechtliche Freigabe ist für den Abonnenten oder Erwerber ausschließlich zur eigenen Verwendung.
Verlag für Absatzwirtschaft GmbH