

# ifo SCHNELLDIENST SONDERDRUCK

23  
2019

Dezember 2019

## Leasinginvestitionen mit weit überdurchschnittlicher Wachstumsdynamik

*Arno Städtler*

im Auftrag des  
Bundesverbandes Deutscher  
Leasing-Unternehmen e.V.

*Markgrafenstraße 19  
10969 Berlin  
Tel.: 030/20 63 37-17  
Fax: 030/20 63 37-30  
E-Mail: [bdl@leasingverband.de](mailto:bdl@leasingverband.de)  
Internet: <http://www.leasingverband.de>*

Arno Städtler

# Leasinginvestitionen mit weit überdurchschnittlicher Wachstumsdynamik

Das Leasing insgesamt hat 2018 – mit einem Zuwachs von nur 1,8% – unterdurchschnittlich abgeschnitten, wie die neueste ifo Investitionsumfrage bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, die wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Die schwache Dynamik des fahrzeuglastigen Leasinggeschäfts war allerdings überwiegend durch die Probleme der Autohersteller bei der Einführung des neuen Verbrauchs-Prüfverfahrens WLTP bei Pkw, mit entsprechenden Lieferengpässen, bedingt. Daher expandierte das Neugeschäft mit Mobilien mit 1,5% auf 58,7 Mrd. Euro ungewöhnlich schwach, das Immobilien-Leasing konnte hingegen um fast 18% auf 1,41 Mrd. Euro gesteigert werden. Hierdurch verminderte sich der Marktanteil, also die Leasingquote, von 15,8 auf 15,2% und die Mobilienleasingquote von 23,3 auf 22,5%.

Die Konjunktur in Deutschland hat sich im laufenden Jahr 2019 weiter abgekühlt, für das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wird nur noch ein Plus von 0,5% (nominal: + 2,6%) erwartet. Der ifo Investitionsindikator signalisiert für das Jahr 2019 einen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen von nominal + 1,7% (real: + 0,9%). Die Leasingbranche expandierte hingegen diesmal wesentlich dynamischer. Im Jahresdurchschnitt von 2019 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von 8,7% auf 65,3 Mrd. Euro erreicht werden; wobei bei Mobilien ein Plus von 8,7% und bei Immobilien von 6,4% zu erwarten ist. Dies bedeutet für die Leasingquote 2019 einen Anstieg auf 15,9% und bei Mobilien von 22,5 auf 24,0%, einen neuen Rekordwert.

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 + 1,0% und real + 0,5%. Diese geringere Dynamik dürfte auch die Leasingbranche tangieren, am stärksten wird sich hier allerdings die Entwicklung der Neuzulassungen von Straßenfahrzeugen auswirken.

## ZAHL DER LEASINGANBIETER NIMMT WEITER LEICHT AB

Die Erhebungsunterlagen für die jüngste Leasingumfrage, die wie immer als Totalerhebung angelegt war, wurden an alle bekannten Vermieter bzw. Leasinganbieter von mobilen und immobilien Anlagegütern in Deutschland versandt. Dabei hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen seine Mitglieder direkt befragt und das ifo Institut die übrigen Leasinggesellschaften. Die Grundlage des Adressmaterials bilden diejenigen Leasinggesellschaften, die bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als Finanzdienstleistungsunternehmen zugelassen sind. Hinzu kommen die Leasingaktivitäten von Unternehmen, die schwer-

punktmäßig 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 z.B. Fahrzeugen und Maschinen, betreiben (vgl. Städtler 2018), sowie Immobilienfonds, Bauträgergesellschaften (vgl. Rußig 2018), 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 Leasinggesellschaften durch Hinzuschätzen der fehlenden

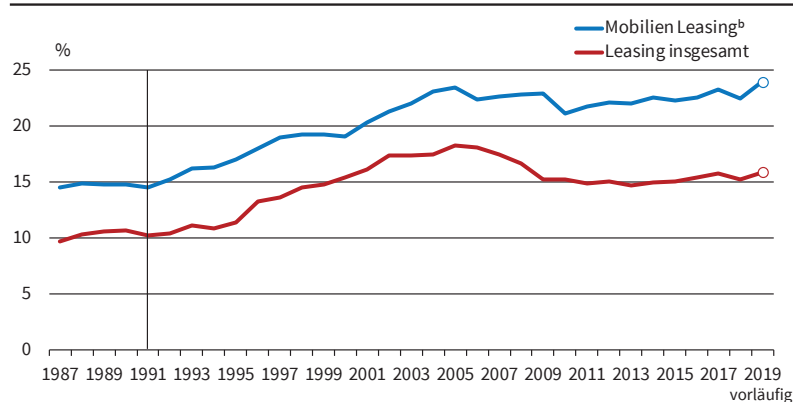
Angaben – von meist kleineren Firmen – über ein differenziertes Rechenverfahren ein Gesamtwert der Investitionen ermittelt werden. Für die Herstellervermietung und das Hersteller-Leasing (Capitives) sind nur die Berichtskreisinvestitionen ausgewiesen, da nicht alle Produzenten, Händler oder Importeure, die auch im Vermietgeschäft tätig sind, bekannt sind. Das gilt insbesondere für diejenigen, die das Leasing nicht in einer selbständigen Gesellschaft betreiben. Nachdem in der Umfrage jedoch alle bedeutenden

Anbieter berücksichtigt wurden, dürfte auch dieser Bereich der Anlagenvermietung sehr hoch repräsentiert sein.

Das Gesetz über das Kreditwesen (KWG) regelt die gesetzlichen Rahmenbedingungen 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 Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) einschließlich der Umsetzung der organisatorischen Pflichten in Verbindung mit den Mindestanforderungen an ein Risikomanagementsystem (MaRisk) führen schon seit Jahren dazu, dass zahlreiche Leasinggesellschaften – vor allem mittelständische – aus dem Markt und damit auch aus dem Berichtskreis der ifo Investitionsbefragungen 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; auch von 2015 bis 2019 meldeten noch etliche Gesellschaften ihr Ausscheiden aus dem Markt, die Konsolidierung der Branche geht also weiter. Die inzwischen erreichte Regulierungsdichte stellt zugleich eine hohe Hürde für Neugründungen von Leasinggesellschaften 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 also bisher eine ganze Reihe mittelständischer Leasingunternehmen 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.

Abb. 1

**Leasingquoten Bundesrepublik Deutschland**Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen<sup>a</sup><sup>a</sup> Ohne Wohnungsbau. Ab 1991 neues Statistikkonzept (ESVG).<sup>b</sup> Anteil des Mobiliens-Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Ausrüstungsinvestitionen.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Investitionsbefragung.

© ifo Institut

In der aktuellen Investitionsbefragung wurden die Neuzugänge auf den Anlagekonten der Leasinggesellschaften 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.

**2018: SCHWACHE AUTOKONJUNKTUR DÄMPFT LEASINGWACHSTUM**

Die Wachstumsimpulse für das BIP kamen 2018 vor allem aus dem Inland. In Ausrüstungsgüter – darunter fallen hauptsächlich Maschinen und Geräte sowie Fahrzeuge – wurden nominal 4,9% (preisbereinigt: 4,4%) mehr investiert als vor Jahresfrist.

Das Leasing insgesamt hat 2018 – mit einem Zuwachs von nur 1,8% – unterdurchschnittlich abgeschnitten, wie die neueste ifo Investitionsbefragung bei den deutschen Leasinggesellschaften zeigt, die wieder zusammen mit dem Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt wurde. Die schwache Dynamik des fahrzeuglastigen Leasinggeschäfts war allerdings überwiegend durch die Probleme der Autohersteller bei der Einführung des neuen Verbrauchs-Prüfverfahrens WLTP (*Worldwide Harmonized Light-Duty Vehicles Test Procedure*) bei Pkw, mit entsprechenden Lieferengpässen, bedingt. Daher expandierte das Neugeschäft mit Mobiliens mit 1,5% auf 58,7 Mrd. Euro ungewöhnlich schwach, das Immobilien-Leasing konnte hingegen um fast 18% auf 1,41 Mrd. Euro gesteigert werden. Hierdurch verminderte sich der Marktanteil, also die Leasingquote, von 15,8 auf

Tab. 1

**Bruttoanlageinvestitionen 2012–2019 in jeweiligen Preisen**

Bundesrepublik Deutschland

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 <sup>a</sup>	2019 <sup>b</sup>
	Herstellerunabhängiges Leasing							
Investitionen (in Mio. Euro)	19 420	18 290	19 800	18 410	19 940	21 130	21 560	23 000
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 8,0	- 5,8	8,3	- 7,0	8,3	6,0	2,0	6,7
	Hersteller-Leasing							
Investitionen (in Mio. Euro)	28 640	28 520	30 810	33 750	34 980	38 000	38 540	42 300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	4,2	-0,4	8,0	9,5	3,6	8,6	1,4	9,8
	Anlagenvermietung insgesamt <sup>c</sup>							
Investitionen (in Mio. Euro)	48 060	46 810	50 610	52 160	54 920	59 130	60 100	65 300
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr (in %)	- 1,1	- 2,6	8,1	3,1	5,3	7,7	1,6	8,7

<sup>a</sup> Vorläufig. <sup>b</sup> Anhand der Planangaben berechnet. <sup>c</sup> Soweit erfasst.

Quelle: ifo Investitionsumfrage.

15,2% und die Mobilienleasing-Quote von 23,3 auf 22,5% (vgl. Tab. 2). Das Mobiliengeschäft der herstellerunabhängigen Gesellschaften stieg um 1,6%, das der Hersteller um 1,4% (vgl. Tab. 1).

Die effektiven Anschaffungswerte aller am 31. Dezember 2018 noch vermieteten Anlagen (ohne AfA) addierten sich in der gesamten Leasingbranche auf einen Wert für das Bruttoanlagevermögen

Tab. 2

**Gesamtwirtschaftliche Investitionen<sup>a</sup> 2009–2019 in jeweiligen Preisen**

Bundesrepublik Deutschland

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 <sup>c</sup>	2019 <sup>d</sup>
Gesamtwirtschaftliche <sup>b</sup> Investitionen (in Mio. Euro)	278 006	300 175	326 413	321 350	319 435	333 011	345 995	357 018	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 Mio. Euro) <sup>e</sup>	42 600	45 600	48 580	48 060	46 810	50 610	52 180	54 920	59 030	60 100	65 300
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
Leasingquote (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 <sup>f</sup> (in Mio. Euro)	177 564	196 578	213 067	208 611	206 000	216 326	230 117	237 403	248 438	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 Mio. Euro)	40 690	41 430	46 400	46 155	45 400	48 930	51 250	53 620	57 830	58 690	63 800
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-Leasingquote (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 <sup>g</sup> (in Mio. Euro)	100 442	103 597	113 346	112 739	113 435	116 695	115 876	119 615	125 535	134 414	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 Mio. Euro)	1 910	4 170	2 180	1 905	1 410	1 680	930	1 300	1 200	1 410	1 500
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-Leasingquote (in %)	1,9	4,0	1,9	1,7	1,2	1,4	0,8	1,1	1,0	1,0	1,0

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

Quelle: ifo Investitionsumfrage; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des ifo Instituts.

von rund 220 Mrd. Euro, verteilt auf rund 5,2 Mio. Verträge.

## RÜCKLÄUFIGE PKW-ZULASSUNGEN BREMSEN LEASINGWACHSTUM

Über drei Viertel des Neugeschäfts der Leasinggesellschaften entfielen 2018 auf Straßenfahrzeuge und knapp zwei Drittel auf Pkw, daher geriet die Branche in den Sog der Turbulenzen und enormen Schwankungen bei Neuzulassungen von Pkw im Zuge der Einführung der ersten Stufe des neuen Verbrauchsprüfverfahrens WLTP. Denn einige Marken waren mit der Zertifizierung ihrer Modelle im Rückstand. Die betroffenen Fahrzeuge waren jedoch ab September nicht mehr zulassungsfähig, weshalb viele von ihnen noch im August über die Vertragshändler zugelassen wurden. Im ersten Halbjahr stiegen die Neuzulassungen bei Pkw um 2,9%. Nachdem im Juli ein kräftiges Wachstum von 12,3% folgte, wurde dies im August mit + 24,7% nochmals ungewöhnlich deutlich übertroffen. Damit ist in den ersten acht Monaten bei den Pkw gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 6,4% aufgelaufen, bei den Nutzfahrzeug-Zulassungen waren es + 4,2%. Der Einbruch folgte dann im September (- 30,5%), Oktober (- 7,4%), November (- 9,9%) und Dezember (- 6,7%). Im Gesamtjahr gingen die Pkw-Neuzulassungen schließlich um - 0,2% zurück (vgl. Kraftfahrt-Bundesamt 2019).

Die Leasinggesellschaften offerieren schon seit Jahren laufend neue Angebotsvarianten, um die Wettbewerbsfähigkeit ihres Produkts zu steigern. Im Mittelpunkt dieser Aktionen stehen nicht nur günstige Leasingraten, sondern auch zusätzliche Dienstleistungspakete auch für Einzelfahrzeuge, die früher eher aus dem Flottengeschäft bekannt waren. Bei diesem »Bundling« werden beispielsweise attraktive Versicherungspakete, Garantieverlängerungen, Assistancelösungen und Inspektionsschecks 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.

Die Zahl der 2018 neu zugelassenen Leasingfahrzeuge belief sich auf 1 603 000, das waren 0,8% weniger als 2017. Der Anteil der Leasingfahrzeuge an den gesamten Neuzulassungen des Jahres 2018 in der Bundesrepublik erreichte damit 39,8%.

Wertmäßig entfielen 78,1% (2017: 78,3%) der Leasinginvestitionen auf Straßenfahrzeuge. Deren Anteil am Anschaffungswert der gesamten gewerblichen Fahrzeugkäufe in Deutschland (Leasingquote) stellte sich auf rund 68%. Das heißt, dass das Leasing auch 2018 mit gut zwei Dritteln Marktanteil die

Tab. 3

### Kraftfahrzeug-Leasing 2018

Investitionen des Fahrzeug-Leasing <sup>a</sup>	
in Mio. Euro	46 900
Stückzahlen	1 603 000
davon:	
Herstellerunabhängiges Leasing in Mio. Euro	10 500
Stückzahlen	325 000
Herstellerabhängiges Leasing in Mio. Euro	36 400
Stückzahlen	1 278 000
Gesamte Neuzulassungen von Kraftfahrzeugen in Deutschland	
Stückzahlen	4 024 514
davon:	
Leasing-Fahrzeuge in %	39,8

<sup>a</sup> Neuzugänge.

Quelle: ifo Investitionsstudie, Kraftfahrt-Bundesamt.

eindeutig bedeutendste Beschaffungsform bei Fahrzeuginvestitionen geblieben ist.

Von den 1 603 000 2018 neu vermieteten Straßenfahrzeugen waren 1 370 000 Pkw und Kombi (- 0,6%) sowie 233 000 Lkw, Busse, leichte Nutzfahrzeuge und Anhänger (- 1,6%). Von den markenunabhängigen Leasinggesellschaften wurden rund 325 000 Straßenfahrzeuge neu vermietet, im Bereich des Hersteller-Leasings rund 1 278 000 (vgl. Tab. 3).

Die Maschinen für die Produktion verzeichneten 2018 - bei einem Anstieg von 7,6% - einen Anstieg ihres Anteils an den gesamten Leasinginvestitionen von 8,1 auf 8,5%; damit konnten sie Rang 2 unter den Leasinggütern 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.

Der Computer- und Kommunikationsbereich hat zwar dem laufenden Kondratieff-Zyklus seinen Namen gegeben, zählte indessen in den letzten Jahren nicht mehr zu den Wachstumstreibern, er 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 Leasinggesellschaften. Die Büromaschinen und Datenverarbeitungsanlagen, die bis 1984 im Leasinggeschäft immer dominiert hatten, verloren in den Folgejahren - mit dem Siegeszug des PCs - kontinuierlich Anteile an den gesamten Leasinginvestitionen. 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. 2018 wendete sich das Blatt. Die Leasinginvestitionen in diesem Segment erhöhten sich nominal um 7,1%. Bei Berücksichtigung der hier teilweise immer noch anhaltenden Preissenkungstendenzen fällt das Ergebnis noch besser aus. Der Anteil des IT-Bereichs am gesamten Leasingvolumen stieg damit von 4,8 auf 5,0%. Das reichte für den vierten Platz bei den neu verleaste Gütern.

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 hier 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 und schneller 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. Die Investitionsausgaben für Maschinen und Fahrzeuge sind im Durchschnitt der letzten Jahre in 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 (vgl. Walk und Müller 2016).

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 und Verbreitung 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. Aber auch das 40 Jahre alte »Moore´s Law«, wonach sich die Anzahl der Transistoren bzw. integrierten Schaltkreise auf einem Computerchip alle zwei Jahre verdoppelt, wird nach Expertenmeinung seine Gültigkeit verlieren, weil inzwischen die Grenzen der Physik in diesem Sektor erreicht seien (vgl. Dörner 2016). 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 abzuwächen. 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 Jah-

ren 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.

Wenn die IT-Investitionen deutlich zunehmen, eröffnen sich auch für die Leasinggesellschaften 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 Leasingbranche deutlich, danach setzten sich die Straßenfahrzeuge an die Spitze.

Die »Sonstigen Ausrüstungsgüter« einschließlich Nachrichten-, Medizin- und Signaltechnik sowie immaterieller Wirtschaftsgüter wurden 2018 als Leasinggüter etwas weniger nachgefragt als im Vorjahr. Sie hatten ein Minus von 2,9% zu verzeichnen; damit erreichte ihr Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen mit 5,3% gleichwohl den dritten Platz. In dieser Gruppe gibt es neben hochpreisigen immateriellen Assets ein extrem heterogenes Bündel von Leasinggütern, 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 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 Leasinggesellschaften und anderen Vermietern. Wegen der Überlastung der Mobilfunkinfrastruktur müssen die Anbieter in großem Rahmen in ihre Netze investieren und Tausende 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 wohl weiter wachsen wird, umfasst sowohl Massenprodukte als auch High-

tech-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.

Auf Platz 5 landeten die Immobilien mit 2,3%. Hierbei handelt es sich um Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude, komplette Produktions- und Versorgungsanlagen sowie Produktionsgebäude, Lagerhallen, sonstige Bauten. Schließlich gefolgt von Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeugen auf dem letzten Platz. Diese Big Tickets verzeichneten 2018 einen kräftigen Rückgang von 35%, das führte zu einem Rückgang ihres Anteils von 1,3 auf 0,8%. Das erscheint im Vergleich mit den Niveaus in den Jahren vor 2009 sehr niedrig. Die Leasingengagements in dieser Gütergruppe verloren seither über zwei Drittel ihres Volumens. Dieses Produktsegment der Großmobilen hat seit jeher eine sehr volatile Entwicklung aufzuweisen. Angesichts des weltweit sehr hohen Leasinganteils bei Flugzeugen und des Wachstums in diesem Produktsegment mag deren geringer Anteil am deutschen Leasingportfolio 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 Leasinggesellschaften engagiert, die seit Jahren bei mobilen wie immobilien Big Tickets sehr zurückhaltend agieren.

#### **DIFFERENZIERTER ENTWICKLUNG DER LEASING-ENGAGEMENTS IN DEN WIRTSCHAFTSBEREICHEN**

Der Dienstleistungssektor ist der größte Bereich in der deutschen Wirtschaft und der Gewinner im Strukturwandel. Seit dem Jahr 1996 ist er auch unangefochten die Nummer 1 im Leasing. Die Leasinggesellschaften erhöhten 2018 ihre Investitionen in diesem Wirtschaftsbereich um fast 11% und platzierten mit 39,9% über ein Drittel ihres Neugeschäfts in diesem äußerst facettenreichen Wirtschaftsbereich. Der Sektor wird in Deutschland hinsichtlich seiner

Bedeutung noch häufig unterschätzt, was wohl auch daran liegt, dass er ein sehr heterogenes Konglomerat von Gewerbebranchen ist. Es erstreckt sich vom Hotel- und Gaststättengewerbe über Banken, Versicherungen, Rundfunkanstalten, Filmgesellschaften, Internetprovider, Autovermieter, EDV- 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 Leasinggesellschaften waren. Besonders bei den unternehmensnahen Dienstleistern entstehen nach wie vor neue Arbeitsplätze, die mit Investitionsgütern von hoher Leasingaffinität ausgestattet werden.

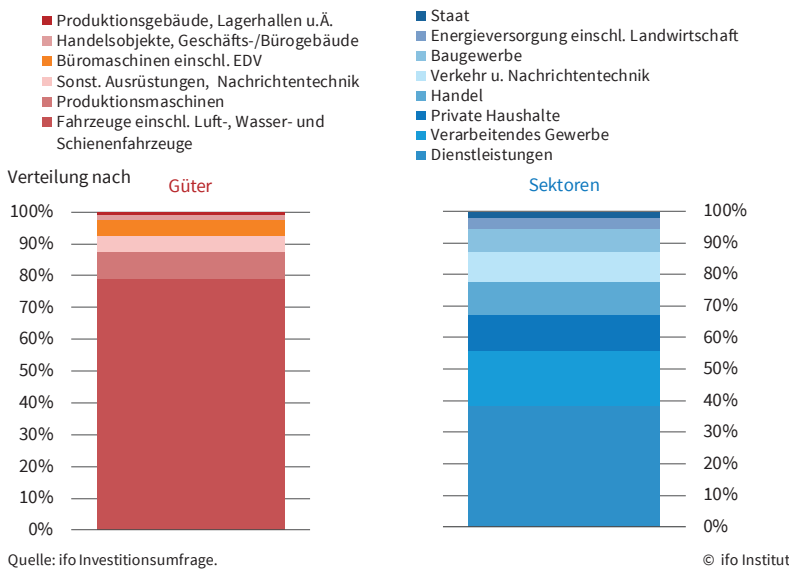
Das Verarbeitende Gewerbe war seit Gründung der ersten Leasinggesellschaften deren wichtigster Kunde und konnte diese Position 30 Jahre lang halten. Danach ging sein Anteil an den gesamten Leasinginvestitionen ziemlich stetig zurück; seit 2005 erhöhte er sich tendenziell wieder. Die neuen Leasingengagements wurden hier 2018 mit –7,5% deutlich gekürzt, weshalb sich sein Anteil von 18,7 auf 17,0% erneut verminderte. Dies bedeutet jedoch weiterhin unangefochten Rang 2. Auch der Handel gehört zu den traditionellen Wirtschaftsbereichen, die als Leasingkunden jahrelang an Gewicht verloren hatten. Seit 1998 bewegte sich sein Anteil an den Leasinginvestitionen gelegentlich auch nach oben. 2007 nahmen die Leasingengagements des Handels sogar sprunghaft um über 25% zu, wodurch sein Anteil von 12,7 auf 15,3% hochschnellte. Von 2008 bis 2013 liegt hier der Anteil an den Leasinginvestitionen konstant bei reichlich 12%. Mit einem Rückgang seiner Leasingengagements von 5,0% 2018 reduzierte sich sein Anteil von 11,1 auf 10,3%, das reichte gleichwohl, um den vierten Platz zu behaupten.

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 11% an den gesamten Leasinginvestitionen. In der Folgezeit war die Entwicklung dieser Sparte zwar aufwärts gerichtet, 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 Leasingsparte maßgeblich.

Im Jahr 2018 hatte das Privat-Leasing – bei leicht rückläufigen Pkw-Zulassungen (–0,2%) – ein Plus von 2,7% zu verzeichnen. Sein Anteil am gesamten

Abb. 2

Leasinginvestitionen 2018



Leasingneugeschäft erhöhte sich damit von 11,1 auf 11,2%; das reichte um den dritten Rang bequem zu halten, dicht gefolgt vom Handel und dem Sektor Verkehr- und Nachrichtenübermittlung. Letzterer verminderte seine Leasinginvestitionen 2018 um 2,5%, wodurch sein Anteil am Leasingportfolio von 10,0 auf 9,6% zurückging, was Rang 5 bedeutete.

Das Baugewerbe weist seit vielen Jahren ein zumindest durchschnittliches Wachstum seiner Leasingengagements auf. Dieser Aufwärtstrend setzte sich 2018 mit einem Minus von 6,9% nicht fort, was seinen Leasinganteil von 7,2 auf 6,6% reduzierte. Gleichwohl hat die Bauwirtschaft inzwischen die mit Abstand höchste Leasingquote aller Sektoren und setzt auch stark auf das Renting, also die kurzfristige Anmietung (vgl. Städtler 2018).

In dieser hohen Nachfrage nach Bauequipment und Straßenfahrzeugen zeigt sich auch die hohe Auslastung der Kapazitäten bei einer sehr lebhaften Baukonjunktur. 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 aus der Sharing Economy.

Der primäre Sektor der Wirtschaft, also die Energie- und Wasserversorgung, der Bergbau sowie die Land- und Forstwirtschaft, hatte 1997 seinen Leasinganteil fast halbiert, 2000 stieg er schließlich wieder auf 4,7% und ging seit 2001 wieder zurück, bis er 2004 seinen Tiefpunkt mit 1,7% erreichte. Seither bewegt sich sein Anteilswert bei rund 2%. Im Jahr 2010 nahmen die Leasinginvestitionen in diesem Bereich um über 50% zu, wodurch der Anteil am gesamten Leasingportfolio auf 2,9% anstieg. Diesen Wert konnte er 2011 und 2012 mit 2,8%,

nicht ganz halten; 2013 und 2014 stieg der Wert jeweils um einen Zehntelpunkt. Im Jahr 2018 gab es eine Zunahme der Leasingengagements um 3,5%, wodurch der Anteilswert hier von 3,3 auf 3,4% leicht anstieg. Das reichte um den vorletzten Platz zu halten.

Die rote Laterne unter den Leasingkunden hält – wie üblich – der Staat. Die öffentliche Hand ist selbst einer der größten Investoren in Deutschland und beeinflusst so, über die Wahl ihrer Finanzierungsmittel bzw. die Art der Durchführung von Investitionen, auch die Höhe der gesamtwirtschaftlichen Leasingquote. Aus verschiedenen, teilweise auch

nichtökonomischen Gründen, macht der Staat in Deutschland von allen Wirtschaftsbereichen seit Jahren am wenigsten vom Leasing Gebrauch.

Im Jahr 2014 stiegen die Leasingengagements des Staates zwar um gut 3%, sein Anteil am Leasingportfolio reduzierte sich gleichwohl auf 2,7%. Dieses Niveau konnte er 2015 bei stagnierenden Leasinginvestitionen nicht halten, der Anteil ging auf 2,5% zurück, ein Niveau, das auch im Jahr 2016 galt. Im Jahr 2018 verminderte der Staat seine Leasingengagements um 4,5%, wodurch auch sein Leasinganteil niedriger ausfiel (2,0%). Auslöser für die Volatilität der staatlichen Leasingengagements 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 mit berücksichtigt, sondern auch die Eigengesellschaften der öffentlichen Hand mit eigener Rechtspersönlichkeit, verdoppelt sich der Leasinganteil 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 selbständigen Unternehmen der Gebietskörperschaften haben einen wesentlichen Anteil an den Leasinginvestitionen 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 leasen. Die Gebietskörperschaften, allen voran die Kommunen sind auch in Zukunft eine höchst interessante, wenngleich oft auch schwierige Zielgruppe für die Leasinggesellschaften.



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 (vgl. Ragnitz et al. 2013). Dies liegt auch daran, dass der Löwenanteil der Bruttoanlageinvestitionen in Deutschland – mit rund 89% – auf private Investoren entfällt. Bei den Nettoanlageinvestitionen hat der Staat sogar nur einen Anteil von gut 4%.

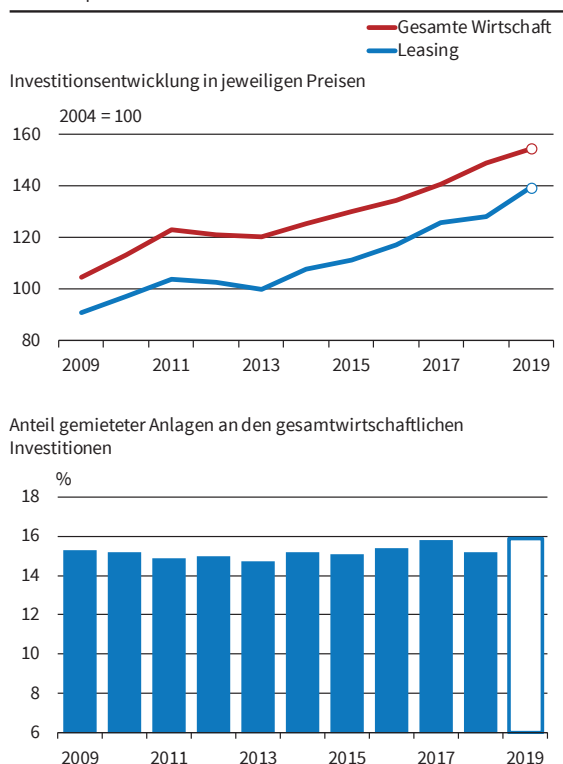
### JENSEITS VON LEASING UND KWG

Schon seit geraumer Zeit werden von Leasinggesellschaften 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 heute schon im zweistelligen Milliarden-Euro-Bereich jährlich und haben deutlich steigende Tendenz. Die Palette der Angebote reicht von traditionellem Mietkauf, der inzwischen alleine schon ein Volumen von über 12 Mrd. Euro erreicht und vor allem im Nutzfahr-

zeuggeschäft 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 bzw. 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 Leasingbranche 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 Leasinggesellschaften 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.

Abb. 3  
Leasing: Entwicklung und Quoten  
Bundesrepublik Deutschland



2019: Planung.

Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Investitionsumfrage  
Anlagenvermietung.

© ifo Institut

### 2019: BESSERE AUTOKONJUNKTUR SORGT FÜR KRÄFTIGES LEASINGWACHSTUM

Die Konjunktur in Deutschland hat sich im laufenden Jahr 2019 weiter abgekühlt, für das BIP wird nur noch ein Plus von 0,5% (nominal: + 2,6%) erwartet. Der ifo Investitionsindikator, den das ifo Institut und der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen gemeinsam ermitteln, signalisiert für das Jahr 2019 einen Anstieg der Ausrüstungsinvestitionen von nominal + 1,7% (real: + 0,9%). Diese gegenüber 2018 wesentlich schwächere Investitionsdynamik steht damit im Einklang mit der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung. Die Investitionen im Nichtwohnbau sollen hingegen nominal um fast 8% zunehmen. Die Leasingbranche expandiert diesmal wesentlich dynamischer als die gesamtwirtschaftlichen Investitionen. Dies belegen die Ergebnisse der Konjunkturumfragen des ifo Instituts im Leasingsektor. Im Jahresdurchschnitt von 2019 dürfte im Neugeschäft ein Wachstum von mindestens 8,7% auf 65,3 Mrd. Euro – das ist der bisher höchste Wert der Branche – erreicht werden; wobei bei Mobilien ein Plus von 8,7% und bei Immobilien von 6,4% zu erwarten ist. In den ersten drei Quartalen erzielte die Leasingbranche ein zweistelliges Wachstum von rund 13% (vgl. BDL 2019), auch im Jahresendquartal liefen die Geschäfte bisher gut. Wie hoch die Wachstumsrate für das Gesamtjahr schließlich ausfällt, hängt auch davon ab, wie viel der bestellten Investitionsgüter noch 2019

ausgeliefert werden können und damit in den Bilanzen der Leasinggesellschaften erscheinen. Mit dieser dynamischen Geschäftstätigkeit holen die Leasinggesellschaften, nicht zuletzt infolge der besseren Fahrzeugkonjunktur, gegenüber dem Vorjahr wieder auf und erhöhen ihren Marktanteil. Dies bedeutet für die Leasingquote 2019 einen Anstieg auf 15,9% und bei Mobilien von 22,5 auf 24,0%, einen neuen Rekordwert. 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 Leasingquoten, auch rückwirkend. Diese Tendenz war auch schon bei früheren Generalrevisionen zu beobachten.

Auch in diesem Jahr zeigte sich wieder die starke Abhängigkeit des Leasings von den Fahrzeuginvestitionen. Die Automobilkonjunktur erholte sich 2019 von den Turbulenzen, die das neue Verbrauchs-Prüfverfahren WLTP 2018 auslöste. Bei Pkw-Zulassungen ist in den ersten zehn Monaten gegenüber dem Vorjahreszeitraum ein Plus von 3,4% aufgelaufen; bei den Nutzfahrzeugen waren es sogar fast 9% (vgl. Kraftfahrt-Bundesamt 2019). Die, wenn auch schwächere, Zunahme der wirtschaftlichen Aktivität und der florierende Onlinehandel mit seinen Transportanforderungen sprechen jedenfalls für eine weiter lebhaftere Nachfrage nach Nutzfahrzeugen.

Aufgrund der Zulassungszahlen von Pkw im bisherigen Jahresverlauf folgert der VDIK (Verband der Internationalen Kraftfahrzeughersteller), 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.

Die Straßenfahrzeuge erweisen sich damit als ein Treiber der Ausrüstungsinvestitionen. Denn hier sind die Investitionsrisiken vergleichsweise gering. Überschaubare Abschreibungs- und Leasingdauern 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 (-0,6%) mit 35,4%, die dem privaten Verbrauch zuzuordnen sind, auf relativ niedrigem Niveau. Das heißt, der Anteil der gewerblich zugelassenen Pkw (+5,7%), die zu den Investitionen zählen war mit 64,6% weiter hoch. Bei den Nutzfahrzeugen, die als guter Konjunkturindikator gelten, gab es in diesem Zeitraum einen Zuwachs von fast 9%.

Das höchste Wachstum unter den Leasinggütern erzielten 2019 die Großmobilen wie Luft-, Schienen- und Wasserfahrzeuge (+200%) gefolgt von EDV-Anlagen und Büromaschinen mit rund 13%, was real eine noch etwas höhere Zunahme bedeutet. Danach folgen Immobilien mit +7%, die Sonstigen Ausrüstungsgüter, das sind vor allem Geräte der Nachrichten- und Signaltechnik sowie Medizintechnik mit +6%. Die Fahrzeugsparte erzielte diesmal ein Plus von etwa 7%. Die einzige Produktgruppe mit einem Minus bei den Leasinginvestitionen waren Produktionsmaschinen mit rund -1%.

**2020: ETWAS LANGSAMER VORAN?**

Die Gemeinschaftsdiagnose revidierte ihre Herbstprognose im Vergleich zum Frühjahr für 2020 um 0,7 Prozentpunkte auf nun 1,1% nach unten. Die Expansionsrate überzeichnet dabei die tatsächliche konjunkturelle Dynamik, weil rund 0,4 Prozentpunkte allein darauf zurückzuführen sind, dass eine größere

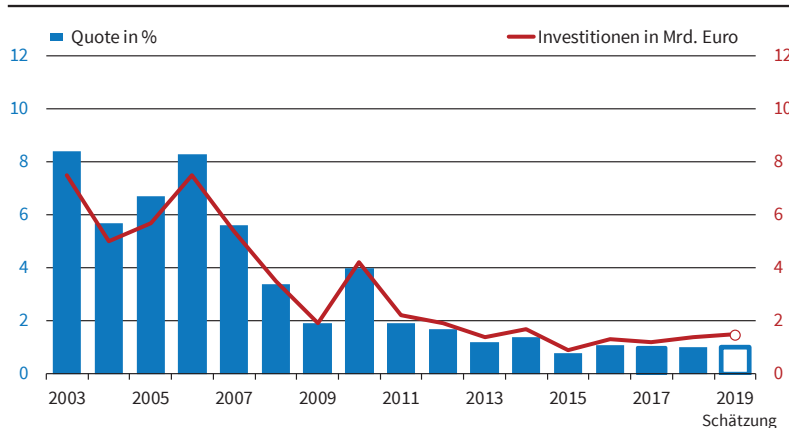
Zahl an Arbeitstagen als im Jahr 2019 anfällt. Im Großen und Ganzen werden die Produktionskapazitäten über den Prognosezeitraum hinweg in etwa normal ausgelastet sein. Die Gründe für die konjunkturelle Abkühlung sind in erster Linie in der Industrie zu suchen, die sich in der Rezession befindet, ihre Produktion ist jetzt seit gut eineinhalb Jahren rückläufig (vgl. Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose 2019).

Für die Ausrüstungsinvestitionen wird mit einer Wachstumsverlangsamung auf nominal +1,0% und real +0,5%

Abb. 4

**Immobilien-Leasing**

Investitionen gemessen an den gesamtwirtschaftlichen Bauinvestitionen ohne Wohnungsbau



Quelle: Statistisches Bundesamt; ifo Investitionsumfrage.

© ifo Institut

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% veranschlagt, der sich nominal auf etwa 6% belaufen dürfte.

Allerdings sind die Risiken für die weitere Konjunktorentwicklung 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 Euro-raums, verunsichern die Unternehmen und können zu Investitionszurückhaltung führen.

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 Leasingaffinität 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 Leasinggesellschaften im nächsten 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 belegt, 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 nutzungsorientierte 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 Kopie-

rer 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 (vgl. BDL 2018).

Die Digitalisierung ermöglicht auch neue Mobilitätsdienstleistungen für Nutzer, die ihre automobilen Mobilität flexibel ihren Bedürfnissen anpassen wollen. Hierfür wurden Konzepte von Autoabonnements (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 Leasingbasis (vgl. Stenner 2019).

## LITERATUR

- BDL – Bundesverband deutscher Leasing-Unternehmen (2018), »Leasing-Markt 2018«, Pressemitteilung, 21. November, verfügbar unter: <https://bdl.leasingverband.de/presse-aktuelles/pressemitteilungen/leasing-wirtschaft-neugeschaefte-steigt-auf-70-mrd-euro-2018-11-21/>.
- BDL – Bundesverband deutscher Leasing-Unternehmen (2019), »Trendmeldung III. Quartal 2019«, 13. November.
- Döner, S. (2016), »Das fundamentale Computergesetz gilt nicht mehr«, *Welt online*, 16. Februar, verfügbar unter: <https://www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article152297214/Das-fundamentale-Computer-Gesetz-gilt-nicht-mehr.html>.
- Kraftfahrt-Bundesamt (2019), »Fahrzeugzulassungen im Oktober 2018«, Pressemitteilung Nr. 24, 2. November, verfügbar unter: [https://www.kba.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2018/Fahrzeugzulassungen/pm24\\_2018\\_n\\_10\\_18\\_pm\\_komplett.html](https://www.kba.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2018/Fahrzeugzulassungen/pm24_2018_n_10_18_pm_komplett.html).
- Projektgruppe Gemeinschaftsdiagnose (2019), »Industrie in der Rezession – Wachstumskräfte schwinden«, *ifo Schnelldienst* 72(19), 3–74.
- Ragnitz, J., A. Eck, S. Scharf, C. Thater und B. Wieland, B (2013), *Öffentliche Infrastrukturinvestitionen: Entwicklung, Bestimmungsfaktoren und Wachstumswirkungen*, Endbericht zum Forschungsvorhaben im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie, ifo Institut, München, Dresden.
- Rußig, V. (2018), »Bauträger«, *VR Branchen special* Nr. 100, Dezember, DG Verlag, Wiesbaden.
- Städtler, A. (2018), »Vermietung beweglicher Sachen«, *VR Branchen special* Nr. 64, Dezember, DG Verlag, Wiesbaden.
- Stenner, F. (2019), »Autobanken in Bestform für neue Mobilitätsservices«, *Finanzierung Leasing Factoring* 66(5), 238–240.
- Walk, K. und C. Müller (2016), »Der Bischof und andere Sünden«, *Handelsblatt*, 16. September, 32–33.