



Langfassung

PRESSEMITTEILUNG

Leasing ist attraktivste Investitionsform

BDL stellt Marktstudie „Leasing in Deutschland 2007“ vor

Frankfurt, 19. November 2007 – Leasing ist die bevorzugte Investitionsform in der Einschätzung der Unternehmen und liegt bei der Betrachtung der Außenfinanzierungsvarianten deutlich vor dem Kredit. Dies bestätigen die repräsentativen Ergebnisse der Marktstudie „Leasing in Deutschland 2007“, die das Marktforschungsinstitut TNS Infratest Finanzforschung im Auftrag des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL) durchgeführt hat. Es ist die dritte Untersuchung des Leasing-Marktes des Verbandes – nach 1994 und 2002.

Die Leasing-Branche ist mit einem Neugeschäftsvolumen von 57,4 Mrd. Euro in 2007 erneut der größte Investor in Deutschland. Ob Dienstwagen, Lkw, Maschinen, Computer, Telekommunikation oder Software – Leasing ist für viele Unternehmen aus dem Alltag nicht mehr wegzudenken. Seit Jahren ist Leasing der Wachstumsmotor für die deutsche Wirtschaft. Insbesondere der Mittelstand schätzt die vielfältigen Vorzüge dieser Investitionsalternative. Und Leasing hat in den vergangenen Jahren kontinuierlich weiter an Bedeutung gewonnen.

Die Einstellungen zu Leasing und den Leasing-Gesellschaften haben sich bei der Mehrheit der Unternehmen nochmals verbessert. Mittlerweile ziehen 71 % aller Unternehmen Leasing als Investitionsform in Betracht. Überdurchschnittlich hoch ist der Zuspruch bei Dienstleistungsunternehmen aus den Sektoren Entsorgung (82 %) und Beratung/ IT (79 %). Die Neigung zum Leasing steigt signifikant mit der Größe des Unternehmens. So ziehen 85 % der Firmen ab 50 Beschäftigten Leasing in Betracht. „Diese Unternehmen haben in der Regel einen größeren Investitionsbedarf (Fuhrpark, Maschinen, IT etc) als kleinere Firmen. Sie leasen entsprechend häufiger“, erläutert Holger Rost, Vorsitzender des Ausschusses für Öffentlichkeitsarbeit des BDL. „Bei kleineren, inhabergeführten Firmen mit bis zu 20 Mitarbeitern hat oft noch der Eigentumsgedanke das größte Gewicht. Hier gibt es einige Vorbehalte“, führt Rost weiter aus. Vertreter aller Unternehmensgrößen sind sich jedoch einig, dass Leasing die bevorzugte Investitionsform ist. So ziehen 41 % der Unternehmen in Deutschland bei einer Investition von rund 25.000 Euro als Erstes Leasing in Betracht. An Kredit denken nur 28 %, gefolgt von Mietkauf (23 %) und Miete (8 %).

Wie häufig kommt es tatsächlich zum Vertragsabschluss? Von den 71 % der Unternehmen, die Leasing als Investitionsform prüfen, schließen 86 % auch einen Leasing-Vertrag ab. Auf alle Unternehmen in Deutschland umgerechnet, sind dies 61 %.

Motive für Leasing

Seit der letzten Befragung haben sich die Prioritäten der Beweggründe für Leasing geändert. Im Ranking der fünf wichtigsten Motive steht nun das Argument, dass Kosten gleichmäßig und genau kalkulierbar sind, ganz oben.



Die feststehenden Leasing-Zahlungen bilden für das Unternehmen eine sichere Kalkulationsgrundlage für die gesamte Vertragsdauer und erhöhen damit die Planungssicherheit auf der Kostenseite. 59 % der Unternehmen messen diesem Argument eine sehr hohe Bedeutung bei. Auf dem zweiten Platz (mit 52 %) folgt „Betriebsausstattung bleibt auf dem neuesten Stand“. Mit Leasing kann das Überalterungsrisiko von Investitionsgütern gemindert und möglichen Finanzrisiken entgegengewirkt werden, was insbesondere im IT-Bereich immer wichtiger wird.

Das in den beiden ersten Studien ausschlaggebende Argument „Leasing schont die Liquidität“ fiel auf Platz drei zurück. Das Motiv der Flexibilität hat in den früheren Befragungen nur eine untergeordnete Rolle gespielt und gehört nun zu den fünf wichtigsten Motiven für Leasing (mit 44 % auf Platz 4). Die Laufzeit des Leasing-Vertrages, die Höhe der Leasing-Raten und gegebenenfalls die Höhe des Restwertes am Ende der Laufzeit können an die Bedürfnisse der Kunden angepasst werden. Die gute konjunkturelle Lage während der Befragung schlägt sich im Argument „Investitionen sind trotz geringem Investitionsbudget möglich“ nieder. Dieses Motiv stand in den beiden Studien von 1994 und 2002 auf Platz 3 und ist nun auf Platz 8 gerutscht. Aufgrund der guten gesamtwirtschaftlichen Lage sind die Investitionsbudgets größer als in den Vorjahren. Gleiches gilt für das Argument, dass durch Leasing die Bankkreditlinie erhalten bleibt. Bisher auf Platz 4 ist es aktuell auf Platz 6 zurück gefallen.

Service wird immer wichtiger

Leasing ist für viele Unternehmen längst mehr als reine Finanzierung. Besonders interessant wird Leasing in Verbindung mit zusätzlichen Dienst- und Serviceleistungen. Von Wartungsarbeiten über Versicherungsleistungen bis hin zum Full-Service-Vertrag (z. B. im Pkw-Flotten-Leasing und im EDV-Leasing) reicht die Palette im Mobilen-Leasing. Auch im Immobilien-Leasing sind Planungs-, Projektsteuerungs- und Facility-Managementleistungen gang und gäbe. „Für Unternehmen bietet Leasing somit die Möglichkeit zum umfassenden Outsourcing vieler mit der Investition verbundenen Funktionen“, erläutert Rost. Gut die Hälfte (55 %) der Firmen wählt daher Serviceleistungen, wenn sie sich zwischen den folgenden beiden Varianten entscheiden müssten: a) „Für überzeugenden Service sind wir bereit, angemessene Preise zu zahlen“ b) „Für uns zählen vor allem niedrige Raten. Service spielt eine untergeordnete Rolle“. Bemerkenswert ist, dass gerade Unternehmen mit 20 – 50 Mitarbeitern sich überdurchschnittlich für Serviceleistungen entscheidet (62 %). „Sie nutzen das Angebot der Leasing-Gesellschaften, um sich auf ihr Kerngebiet zu konzentrieren“, erläutert Rost.

Überdurchschnittlich an Service-Leistungen interessiert zeigen sich dabei die Branchen Verkehr/Nachrichtentechnik und Dienstleistungen. Preisorientiertere Branchen sind dagegen der Handel und das Verarbeitende Gewerbe. Auch das Service-Verhalten von Leasing-Nutzern bestimmter Objektgruppe unterscheidet sich. So sind z. B. Nutzer von Maschinen preisorientierter als Nutzer von Bürogeräten oder EDV. „Dies ist jedoch in erster Linie ein Spiegelbild des Angebots. Servicekomponenten gehören beim Maschinen-Leasing noch nicht so selbstverständlich zum Angebot wie beim IT-Leasing“, erläutert der Ausschussvorsitzende. Auch für viele andere Leasing-Güter



sind Serviceangebote noch nicht alltäglich. Was beim Dienstwagen gut eingeführt ist, wird erst allmählich z. B. beim Nutzfahrzeug-Leasing nachgefragt. „Hier wird sich in Zukunft das Angebot an Servicekomponenten erhöhen“, prognostiziert Rost.

Kundenzufriedenheit: Bestnoten

Insgesamt wird die Leasing-Branche positiv beurteilt. 45 % der Leasing-Nutzer loben die Geschwindigkeit bei Angebotserstellung und Vertragsabwicklung. Rund jedes dritte Unternehmen schätzt Seriosität und Vertrauen, die Beratungskompetenz sowie das Angebot von individuellen Lösungen. „Gerade die Bereitschaft, auf individuelle Wünsche der Kunden einzugehen, wird als eine Stärke der Leasing-Branche gesehen, womit wir uns auch gegenüber anderen Finanzdienstleistern klar abgrenzen können“, erläutert der BDL-Ausschussvorsitzende.

Die deutliche Mehrheit der Unternehmen ist mit ihrer Leasing-Gesellschaft zufrieden bis vollkommen zufrieden (96 %). Besonders gute Noten gibt es von Unternehmen aus Handel und Baubranche: Nur 0,8 % bzw. 0,3 % sind hier unzufrieden. Rost: „Für die Leasing-Unternehmen ist das ein traumhaftes Ergebnis. Wir werden uns aber nicht auf den Lorbeeren ausruhen, sondern sehen die guten Noten als Ansporn noch besser zu werden, z.B. in punkto Schnelligkeit und maßgeschneiderten Angeboten für unsere Kunden.“

Gute Perspektiven für Leasing

Leasing hat weiterhin gute Geschäftsperspektiven, besonders Großunternehmen wollen ihren auf Leasing entfallenden Anteil ausbauen. Auf die Frage, ob die Unternehmen in den nächsten drei Jahren ihren Leasing-Anteil ausbauen oder einschränken werden, plant fast jeder vierte Betrieb (23 %), Leasing verstärkt zu nutzen. Ein Rückschluss auf das damit zusammenhängende Volumen ist jedoch nicht möglich. Vielmehr ging es bei der Fragestellung nur um Ermittlung der so genannten Einschaltungsquote, also ob ein Unternehmen least oder nicht. Über die Hälfte der Firmen (59 %) will die Nutzungsintensität beibehalten und lediglich bei 18 % wird der Anteil zurückgehen. Vor allem die großen Unternehmen wollen ihren Leasing-Anteil erweitern (rund 30 %) und 61 % die Nutzungsintensität fortführen.

Gefragt nach der künftigen Nutzung ausgewählter Anlagegüter können EDV-Anlagen sowie Fertigungs- und Industriemaschinen als Wachstumsfelder identifiziert werden. Etwas rückläufig ist dagegen bei Fahrzeugen die Leasing-Nutzung ohne Service-Leistungen. „Die Leasing-Planung der Unternehmen sieht gerade im Fahrzeugbereich die Nutzung zusätzlicher Service-Komponenten vor. Hier findet eine Verdrängung des Leasing ohne Service zu Verträgen mit Service-Bestandteilen statt“, erläutert Rost.

Die Marktstudie

TNS Infratest Finanzforschung hat 1.098 Finanzentscheider in Unternehmen zu ihrer Einstellung gegenüber Leasing befragt. Die Grundgesamtheit stellen die Unternehmen in Deutschland ab fünf Mitarbeitern dar. Die befragten Zielpersonen sind dabei Finanzentscheider in Unternehmen. Analog zu den



Vorgängerstudien wurde die Stichprobe disproportional nach Unternehmensgröße, Branche und regionaler Verteilung geschichtet, um ausreichend große Fallzahlen pro Gruppe zu erhalten. Die Daten wurden in telefonischen Interviews (CATI-Methode) erhoben. Es wurden rund 750 Leasing-Nutzer aus den Branchen Verarbeitendes Gewerbe, Bau, Handel, Verkehr/ Nachrichtenübermittlung und Dienstleister befragt. Die Ergebnisse wurden gewichtet und spiegeln die Unternehmenslandschaft in Deutschland wider. Die Studie zeigt an wichtigen Stellen die inzwischen eingetretenen Veränderungen gegenüber den Vorläufer-Studien auf und darüber hinaus die neuen Herausforderungen, die an das Produkt und an die Branche herangetreten werden. Die Studie kann für 10,00 Euro (zzgl. Versandkosten) per e-Mail bestellt werden, Betreff: Marktstudie 2007, Adresse: bdl@leasingverband.de.

Bei Rückfragen:

Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen
Heike Schur, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Fon +49(0)30-206337-22, schur@leasingverband.de