



PRESSEMITTEILUNG

Leasing-Markt wächst um vier Prozent

Lange Lieferzeiten und eine Zunahme der Innenfinanzierung sorgen dafür, dass der Aufschwung erst mit Verzögerung in der Branche ankommt

Frankfurt, 23. November 2010 – Der Leasing-Markt in Deutschland wächst 2010 um 4,0 Prozent und erreicht ein Neugeschäftsvolumen von 43,6 Mrd. Euro. „Nach einem dramatischen Rückgang im vergangenen Jahr erholen sich die Leasing-Märkte im zweiten Halbjahr“, erklärt Martin Mudersbach, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen (BDL). Das Mobiliens-Leasing war im ersten Halbjahr 2010 noch um fast vier Prozent zurückgegangen. Für das Gesamtjahr wächst das Neugeschäft mit mobilen Gütern um 2,5 Prozent und damit auf ein Volumen von 41,1 Mrd. Euro, während die gesamtwirtschaftlichen Ausstattungsinvestitionen nach aktuellen Schätzungen des ifo Institutes für Wirtschaftsforschung um 5,5 Prozent steigen. Das Immobilien-Leasing, das 2009 auf 1,9 Mrd. geschmolzen war, nimmt wieder auf 2,6 Mrd. Euro zu (+35,6 Prozent).

„Der Aufschwung kommt erst mit Verzögerung in der Leasing-Branche an“, erläutert Mudersbach. Dies sei völlig ungewöhnlich in der Leasing-Geschichte. Eine Ursache sieht der BDL-Präsident darin, dass die Unternehmen einen Großteil ihrer Investitionen durch den Cashflow finanziert haben. Denn auch die Unternehmenskredite sind nicht entsprechend der Wirtschaftslage gewachsen. Zwar geht die Leasing-Quote im Mobiliens-Leasing leicht auf 21 Prozent zurück, doch bei den außenfinanzierten Investitionen kann Leasing seinen Anteil von fast 50 Prozent stabil halten. Ein deutlich stärkeres Wachstum erwartet die Branche für 2011, wenn die derzeit geschlossenen Geschäfte „vertragsreif“ geworden und die bestellten Investitionsgüter ausgeliefert worden sind. „Für einen Aufschwung im nächsten Jahr spricht auch, dass die Stimmung in der Leasing-Branche so gut ist wie lange nicht mehr“, so Mudersbach. Der Investitionsindikator des ifo Instituts zeigte zuletzt 2006 einen höheren Wert bei der Geschäftserwartung der Leasing-Gesellschaften für die nächsten sechs Monate.

Leasing-Objekte

Die einzelnen Leasing-Objekte entwickelten sich sehr unterschiedlich. Der größte Objektbereich, die Straßenfahrzeuge (darunter fallen Pkw und Nutzfahrzeuge), steigert sich um 2,6 Prozent. „Beim Fahrzeugleasing schlägt zum einen der Rückgang des Privatleasing zu Buche“, interpretiert der BDL-Präsident die Wachstumsrate. „Denn das Privatkundengeschäft bezieht sich fast ausschließlich aufs Pkw-Leasing. Hier war der Bedarf an Neuwagen durch die Abwrackprämie im vergangenen Jahr gesättigt.“ Das Neugeschäft mit privaten Haushalten hat sich entsprechend mehr als halbiert und fällt von 5,8 Mrd. Euro in 2009 auf 2,6 Mrd. Euro im laufenden Jahr (-54,8 Prozent).

„Zum anderen gibt es bei den Kfz-Bestellungen derzeit Rekordwartezeiten von mehreren Monaten“, führt Mudersbach weiter aus. „Die heute bestellten Fahrzeuge werden jedoch erst bei der Auslieferung und damit unter Umständen erst im nächsten Jahr statistisch erfasst.“ Ähnlich stellt sich die Situation auch im Sektor Produktionsmaschinen dar, der sich mit einem Plus von 1,6 Prozent noch leicht unterdurchschnittlich entwickelt hat. „Auch hier sind Lieferzeiten von mehreren Monaten nicht ungewöhnlich“, erklärt Mudersbach.



Einen leichten Rückgang verzeichnet das Neugeschäft mit Büromaschinen und EDV. Gemessen am Anschaffungswert verringerte es sich um 2,5 Prozent. Gründe hierfür seien, so Mudersbach, einerseits der bekannte Preisverfall der Objekte, andererseits würden vermutlich gerade IT-Investitionen aus dem Cashflow gezahlt.

Die Struktur der Leasing-Objekte bleibt auch 2010 weitgehend stabil. Das größte Segment sind nach wie vor die Straßenfahrzeuge, mit einem Anteil von 64,1 Prozent am Neugeschäft. Es folgen Produktionsmaschinen (12,2 Prozent), Büromaschinen und EDV (8,9 Prozent) sowie Nachrichten-, Signaltechnik und Sonstige Ausrüstungen (7,1 Prozent), Handelsobjekte, Geschäfts- und Bürogebäude (3,1 Prozent), Produktionsgebäude und Lagerhallen (2,8 Prozent). Anteilsmäßig an letzter Stelle der Leasing-Investitionen stehen Luft-, Wasser- und Schienenfahrzeuge (1,8 Prozent), deren Neugeschäft sich jedoch aufgrund einiger Big-Ticket-Geschäfte nahezu verdoppelt.

Leasing-Kunden

Auch die Struktur der Leasing-Kunden zeigt wenig Änderungen im Vergleich zum Vorjahr. Die Mehrzahl der Kunden stammt aus dem Dienstleistungssektor (Anteil von 33,9 Prozent), gefolgt vom verarbeitenden Gewerbe (22,5 Prozent). Das Leasing-Neugeschäft mit beiden Kundengruppen stieg 2010 um 3,8 Prozent bzw. 13,7 Prozent. Auf Platz 3 und 4 sind Unternehmen aus dem Handel (13,5 Prozent) sowie aus dem Sektor Verkehr und Nachrichtentechnik (11,1 Prozent). Der Anteil der privaten Haushalte ist im Vergleich zum vergangenen Jahr stark zurückgegangen und liegt nun bei 6,0 Prozent. „Auch wenn der Löwenanteil unseres Geschäfts mit gewerblichen Kunden getätigt wird, so wirkt sich ein derartiger Rückgang bei den Privatkunden auch auf das Gesamtvolumen aus. Betrachtet man die Entwicklung aller Kundensektoren ohne das Privatleasing, so steigt das Leasing-Neugeschäft um 13,5 Prozent“, zeigt der BDL-Präsident auf.

Die öffentliche Hand hat in den vergangenen Jahren ihren Anteil ausgebaut (von 2,8 Prozent im Jahr 2009 auf 4,2 Prozent 2010). Der Anteil bei Unternehmen aus der Land- und Forstwirtschaft, Bergbau und öffentliche Energie- und Wasserversorgung beträgt 2,8 Prozent (Veränderungsrate +45,7 Prozent). Unternehmen aus dem Baugewerbe haben einen Anteil von 6,0 Prozent und verzeichnen ein Wachstum von 13,5 Prozent.

Bei Rückfragen:

Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen
Heike Schur, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit
Fon 030 20633722, schur@leasingverband.de