1 Ziel und Gang der Untersuchung

Die im September 2001 stattgefundene Handelsblatt-Tagung fasste mit folgendem Veranstaltungsnamen die aktuelle Diskussion auf dem Banken- bzw. Kreditmarkt prägnant zusammen: „Banken im Umbruch“.[1] Auf dieser Veranstaltung hielten Vorstände der großen privaten und öffentlich-rechtlichen Banken sowie hochrangige Regierungsbeamte Vorträge über die derzeitige Situation auf dem Bankenmarkt. Insbesondere der Geschäftsbereich „Kredit“ der Banken stand im Mittelpunkt der Diskussion.

Die Globalisierung der Weltwirtschaft eröffnet zunehmend ausländischen Marktteilnehmern die Möglichkeit, in Deutschland Kreditgeschäfte zu betreiben und damit die Konkurrenzsituation zu verschärfen. Zudem führt parallel die zunehmende Deregulierung des Marktes für Bankgeschäfte zum Markteintritt von so genannten near-banks und non-banks.[2] Diese Intensivierung des Wettbewerbs wird durch die rasante technologische Entwicklung sowie die Änderungen des rechtlichen Umfeldes – z. B. Basel II, Wegfall der Gewährträgerhaftung für die öffentlich-rechtlichen Kreditinstitute – begleitet bzw. verstärkt. Der Anspruch der Kapitalmärkte in Bezug auf die geforderte Mindestrendite einer Bank erhöht den Druck der Investoren auf unzureichend-rentable Geschäftseinheiten. Diese Veränderungen der externen Rahmenbedingungen zeigen teilweise schon heute signifikante Auswirkungen auf das Kreditgeschäft aller Institutsgruppen. Der Personalabbau, insbesondere im Kreditbereich, und die Fusionstendenzen innerhalb der einzelnen Institutssegmente, als Folge der Margenprobleme im Kreditbereich, betreffen zur Zeit die gesamte Branche. Es ist zudem von einer Kreditrationierung gegenüber mittelständischen Kunden die Rede.[3]

Implizit von dieser Entwicklung am Bankenmarkt wird die Mobilienleasingbranche tangiert, die durch ihren originären Geschäftscharakter eng mit dem Kreditmarkt verflochten ist.

Zum einen wird ein großer Marktanteil im Mobilienleasingbereich über Leasinggesellschaften abgedeckt, die sich zu 100 % im Besitz von Banken befinden. Darüber

---

[1] Vgl. Handelsblatt-Veranstaltung „Banken im Umbruch“ vom 26./27.09.2001.

[2] Dazu zählen z. B. die Finanzdienstleister von Handels- oder Automobilkonzernen.

[3] Vgl. o.V. (2001d), S. 48.

hinaus refinanziert sich die Mehrheit der Mobilienleasinggesellschaften über Banken.[4]

Die vorliegende Arbeit ist nun der Frage gewidmet, in welchem qualitativen und quantitativen Ausmaße dieser Strukturwandel auf dem Kreditmarkt in die Mobilienleasingbranche transportiert wird. Im Vordergrund der Fragestellung stehen hierbei die zukünftige gesamtwirtschaftliche Relevanz des **Mobilienleasings** – gemessen an der **Mobilienleasingquote** – im Vergleich zum **Investitionskredit** sowie die möglicherweise durch den Strukturwandel am Bankenmarkt resultierenden anbieterseitigen **Konzentrationstendenzen** auf dem Mobilienleasingmarkt. Darüber hinaus sollen mögliche relevante **kritische Erfolgsfaktoren** der Zukunft für die Mobilienleasingbranche abgeleitet werden, mit denen der Strukturwandel erfolgreich gemeistert werden kann.

Nach der Einleitung wird im zweiten Kapitel die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Mobilienleasingbranche in Deutschland beschrieben. Im dritten Kapitel werden die Interdependenzen zwischen der Mobilienleasingbranche und dem Kreditmarkt, der im darauffolgenden Kapitel dargestellt wird, illustriert, um die engen Verknüpfungen zwischen den beiden Märkten zu dokumentieren. Darüber hinaus werden im vierten Kapitel zwei Preismodelle vorgestellt, anhand derer im weiteren Verlauf dieser Arbeit die Auswirkungen des Strukturwandels auf den Kreditmarkt untersucht werden sollen. Beim ersten Modell handelt es sich um das Marktzinsmodell, das auf mikroökonomischer Einzelgeschäftsebene die Vorteilhaftigkeit eines Kreditgeschäftes beschreibt. Bei dem zweiten Modell handelt es sich um ein komparativ-statisches Gleichgewichtsmodell, das Auskunft über die Preisbildung bei homogenen Produkten und vollständiger Konkurrenz auf dem Kreditmarkt gibt. Im fünften Kapitel werden die individuellen Entwicklungen des Strukturwandels am Finanzmarkt – unterteilt nach branchenübergreifenden und branchenspezifischen Faktoren – detailliert erläutert. In Kapitel 6 werden im Rahmen einer Modellanalyse auf Einzel- und aggregierter Gesamtgeschäftsebene die Implikationen der im Kapitel 5 dargestellten exogenen Effekte formalisiert. Im Anschluss wird dann eine mikroökonomische Vorteilhaftigkeitsanalyse zwischen den beiden Finanzierungsalternativen, Mobilienleasing und Investi-

---

[4] Vgl. Büschgen, H. E. (1998a), S. 607.

tionskredit, vorgenommen. Im Anschluss an dieses Kapitel werden in Kapitel 7 die aktuellen und zukünftigen Trends in der Mobilienleasingbranche näher beleuchtet. Es soll geprüft werden, inwieweit sie als Konsequenz aus den veränderten Rahmenbedingungen am Kreditmarkt resultieren . Den Abschluss bildet Kapitel 8, das dann im Rahmen einer Gesamtbeurteilung die zentralen Ergebnisse und darüber hinaus Handlungsempfehlungen zusammenführt.

2 Der Mobilienleasingmarkt in Deutschland

2.1 Grundlagen des Mobilienleasing

Dass der Reichtum eher im Gebrauch als im Eigentum einer Sache liegt, hat schon der griechische Philosoph Aristoteles vor zweieinhalb tausend Jahren erkannt und damit den Kerngedanken des Leasing, den eigentumslosen Gebrauch von Wirtschaftsgütern, vorweggenommen. Der Begriff des Leasings[5] wird in der Literatur nicht einheitlich definiert.[6] Unter Leasing allgemein versteht man die Vermietung von Anlagegegenständen durch Finanzierungsinstitute und andere Unternehmen, die das Vermietungsgeschäft gewerbsmäßig betreiben.[7] Büschgen hingegen charakterisiert das Leasing als „die vertraglich geregelte, zeitlich begrenzte, gegen Entgelt gewährte Nutzungsüberlassung beweglicher und unbeweglicher Investitions- und Gebrauchsgüter“.[8] Bereits 1877 erfolgte durch die „Bell Telephone Company“ in Amerika eine Vermietung von Telefonanlagen.[9] In Deutschland wurden erstmals Leasinggeschäfte um die Jahrhundertwende abgewickelt. Die erste Gründung einer Leasinggesellschaft in Deutschland erfolgte 1962 als „Deutsche Leasing GmbH“.[10]

2.1.1 Abgrenzung zum Immobilienleasing

Der Unterschied zwischen Immobilienleasing und Mobilienleasing liegt in der Art des finanzierten Investitionsobjektes. Beim Immobilienleasing werden unbewegliche Wirtschaftsgüter wie Grund und Boden, Gebäude oder Betriebsanlagen vermietet, sofern diese an einen festen Standort gebunden sind. Zum Mobilienleasing zählen die Güter, die nicht unter Immobilien gefasst werden können. Typisch sind die wesentlich längeren Vertragslaufzeiten beim Immobilienleasing sowie unterschiedliche Vertragsausgestaltungen bei den beiden genannten Leasingarten. Beim Mobilienlea-

---

[5] Aus dem Englischen: to lease = mieten.

[6] Vgl. Tacke, H. R. (1999), S. 1 oder ähnlich Büschgen, H. E. (1998a), S. 3.

[7] Vgl. Parek, M. (2001), S. 25.

[8] Vgl. Büschgen, H. E. (1998a), S. 3.

[9] Vgl. Horn, K. W. (2002a).

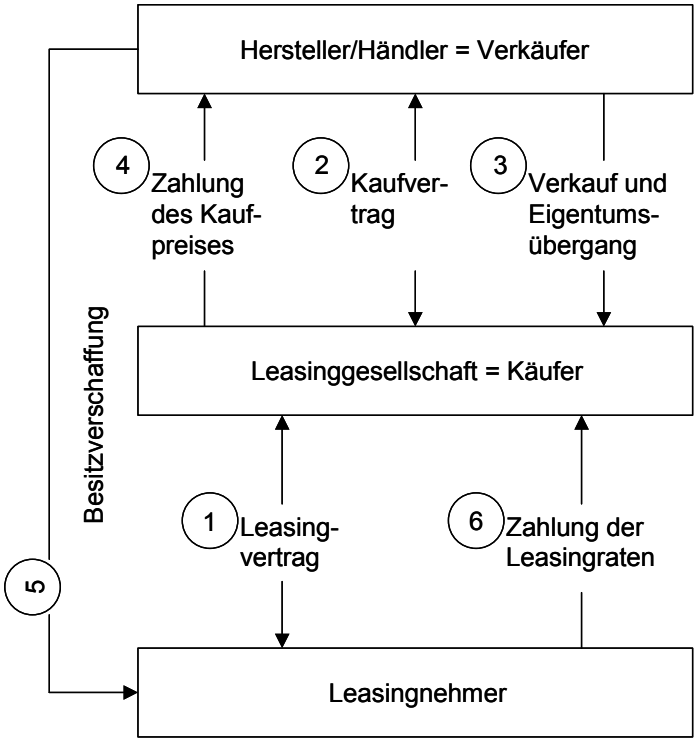
[10] Vgl. Perridon, L. /Steiner, M. (1997), S. 438f. Diese Leasinggesellschaft existiert heute immer noch unter dem Namen „Deutsche Leasing AG“ und befindet sich im Besitz von über 450 Sparkassen (Vgl. dazu www.deutscheleasing.de).

sing überwiegen standardisierte Formularverträge, wo hingegen beim Immobilienleasing Individualverträge zur Geltung kommen.[11]

2.1.2 Begriffsdefinition des Mobilienleasings

Unter Mobilienleasing versteht man das gewerbsmäßige Überlassen von beweglichen Vermögensgegenständen[12] durch Leasinggesellschaften[13] im Rahmen von Leasingverträgen an Leasingnehmer als eine Form der Finanzierung einer Anschaffung. Die mobilen Investitionsgüter erwirbt die Leasinggesellschaft zuvor von Lieferanten oder Herstellern.

Abbildung 1: Beziehungsgeflecht der Vertragsparteien beim Mobilienleasing



Quelle: Büschgen, H. E. (1998a), S. 12.

---

[11] Vgl. Kroll, M. (1999), S. 9 oder ähnlich Büschgen, H. E. (1998a), S. 14f.

[12] Unter beweglichen Vermögensgegenständen sind Mobilien zu subsumieren, die nicht Grundstücksbestandteil oder Grundstückzubehör sind und nicht durch ihre Größe derart standortgebunden sind, dass sie nur mit einem unverhältnismäßig hohen Aufwand demontiert, an einen anderem Ort transportiert und dort wieder montiert werden können. Vgl. dazu Büschgen, H. E. (1998a), S. 36.

[13] Die Begriffe Leasinggesellschaft, Leasingunternehmen und Mobilienleasinggesellschaft werden im folgenden synonym verwandt.

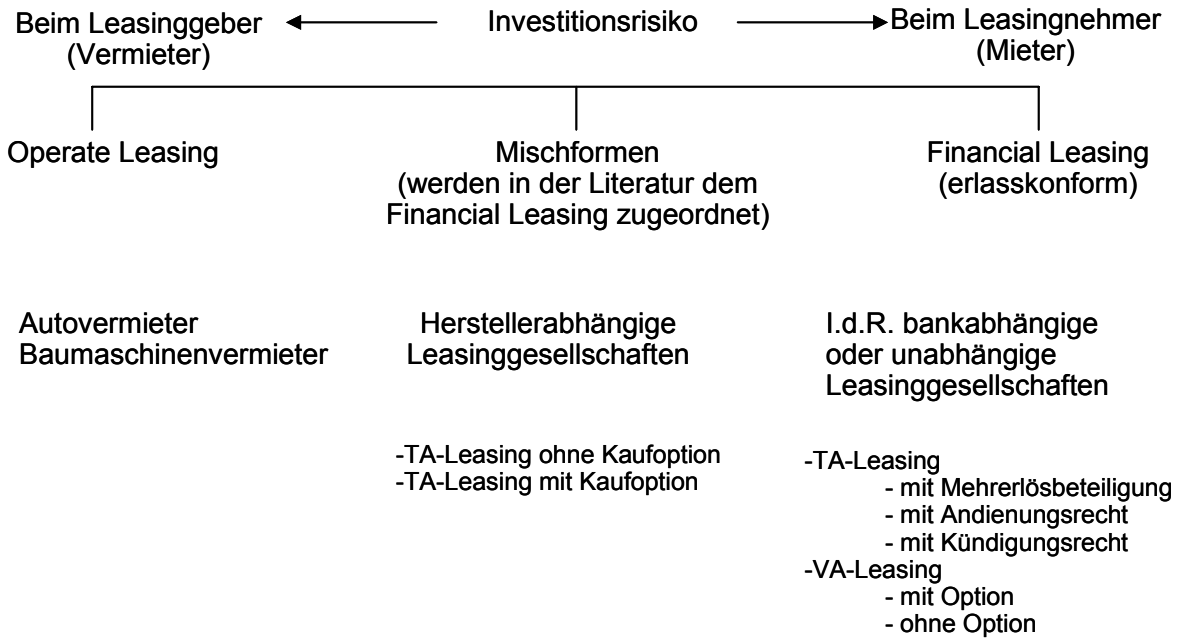
Voraussetzung der Leasingfähigkeit eines Leasingobjekts ist seine hohe Drittverwendungsfähigkeit, d. h. es muss so beschaffen sein, dass der Leasinggeber oder der Leasingnehmer ihn problemlos anderweitig einsetzen können.[14]

Die Vertragsgestaltungen reichen vom normalen Mietvertrag bis hin zum verdeckten Raten-Kaufvertrag. Nach dem Verpflichtungscharakter – gemessen am Investitionsrisiko – des Leasingvertrages lassen sich zwei prinzipielle Formen des Leasing unterscheiden:

A) Financial Leasing

B) Operating Leasing

Abbildung 2: Verteilung des Investitionsrisikos und Arten von Vertragsmodellen bei Mobilienleasinggeschäften



Quelle: In Anlehnung an Wörn, T. (2002), S. 55.

Beim **Financial Leasing** steht die Vereinbarung einer festen Grundmietzeit,[15] während dieser der Vertrag von keinen der Parteien gekündigt werden kann, im Vorder-

---

[14] Vgl. Kroll, M. (1999), S. 6f oder ähnlich Büschgen, H. E. (1998a), S. 5.

[15] Die Grundmietzeit bewegt sich in der Regel zwischen 50 % und 75 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasingobjektes entsprechend der amtlichen AfA-Tabellen.

grund. Das Investitionsrisiko wird bei einer erlasskonformen Vertragsgestaltung vom Leasingnehmer getragen.[16] Bei einer Reihe von branchenspezifischen Vertragsgestaltungen, die auch unter die Rubrik des Financial Leasing fallen, wird das Investitionsrisiko auch teilweise durch den Leasingeber übernommen.[17]

Aus den Leasingverträgen hat die Leasinggesellschaft gegenüber den jeweiligen Leasingnehmern in der Regel Anspruch auf Zahlung einer Mietsonderzahlung bei Beginn des Leasingvertrages, laufender Leasingraten während der Grundmietzeit sowie – eine erlasskonforme Vertragsgestaltung vorausgesetzt – des Restwerts[18] am Ende der Grundmietzeit. Der Anspruch auf Zahlung des Restwerts wird entweder

1. durch Zahlung weiterer Leasingraten infolge einer Verlängerung des jeweiligen Leasingvertrags über die Grundmietzeit hinaus oder
2. durch Zahlung des Kaufpreises für den Erwerb des betreffenden Leasingobjekts durch den Leasingnehmer bei Ausübung des Andienungsrechts,[19] sofern ein solches vereinbart wurde, oder
3. durch die Verwertung des Leasingobjekts durch die Leasinggesellschaft realisiert.[20]

---

[16] Vgl. Perridon, L. /Steiner, M. (1997), S. 441f oder ähnlich Büschgen, H. E. (1998a), S. 638. Unter erlasskonformen Verträgen versteht man Leasingverträge, die auf Grundlage der Inhalte der Mobilien-Leasing-Erlasse über Teil- und Vollamortisationsverträge abgeschlossen werden.

[17] Vgl. Büschgen, H. E. (1998a), S. 42f. Beispielhaft sei hier auf das Fahrzeugleasing hinzuweisen. In dieser Branche stellt der Teilamortisationsvertrag mit Übernahme des Restwertrisikos durch den Leasinggeber eine gängige Vertragsform dar. Durch die Übernahme des Restwertrisikos, das je nach Vertragsgestaltung erheblich sein kann, fällt das Verwertungs- und damit das Investitionsrisiko nach Beendigung der Grundmietzeit dem Leasinggeber zu. Diese Vertragsart wird in der Regel als Kilometerabrechnungsvertrag abgeschlossen, bei dem gefahrene Mehr- /Minderkilometer dem Leasingnehmer belastet / vergütet werden. Bei etwa 65 % der Leasingverträge mit gewerblichen Leasingnehmern trägt der Leasinggeber das Restwertrisiko. Für ein entsprechendes Praxisbeispiel sei an dieser Stelle musterhaft auf die Internetseiten von LUEG Leasing GmbH verwiesen (www.lueg-leasing.de).

[18] Der Restwert ist der Part des Gesamt-Netto-Anschaffungspreises, der bei TA-Verträgen während der unkündbaren Grundmietzeit nicht durch die Zahlung von Leasingraten vom Leasingnehmer getilgt wird. Der Restwert wird vertraglich vereinbart und orientiert sich bei der Bemessung am Ende der Grundmietzeit an den voraussichtlich erzielbaren Marktwert des Leasingobjektes.

[19] Die Leasinggesellschaft hat bei Vereinbarung eines Andienungsrecht die Option, dem Leasingnehmer nach Beendigung der Grundmietzeit, das Leasingobjekt zu einem zu Vertragsbeginn festgelegten Restwert zu verkaufen. Das Andienungsrecht ist vergleichbar mit einer Put-Option, die im Derivate-Geschäft verwendet wird.

[20] Vgl. Kroll, M. (1999), S. 7ff.