

Heinrichsdorf, Jonas

Article

Identifizierung und Zurechnung von Leasingverhältnissen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS im Vergleich zum HGB : Status quo und Ausblick

Leasing - Wissenschaft & Praxis

Provided in Cooperation with:

Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Leasing

Suggested Citation: Heinrichsdorf, Jonas (2007) : Identifizierung und Zurechnung von Leasingverhältnissen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS im Vergleich zum HGB : Status quo und Ausblick, Leasing - Wissenschaft & Praxis, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 5, Iss. 2, pp. 3-44

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/60291>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Identifizierung und Zurechnung von Leasingverhältnissen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS im Vergleich zum HGB – Status quo und Ausblick

Dipl.-Kfm. Jonas Heinrichsdorff

Gliederung	Seite
1. Einleitung	5
2. Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS / IFRS	6
2.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17	6
2.2 Identifizierung indirekter Nutzungsrechte als lease nach IFRIC 4	7
2.2.1 Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Nutzungsrechten	7
2.2.2 Kriterien zur Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts	8
2.2.3 Bilanzielle Konsequenzen und Kritik	11
2.3 Kein Leasingverhältnis nach SIC 27	13
2.4 Zurechnung des Leasingobjektes nach IAS 17	15
2.4.1 Unterscheidung zwischen finance lease und operating lease	15
2.4.2 Beispiele und Indikatoren für einen finance lease	16
2.4.2.1 Automatischer Eigentumsübergang	16
2.4.2.2 Günstige Kaufoption	17
2.4.2.3 Mietzeitkriterium	17
2.4.2.4 Barwertkriterium	18
2.4.2.5 Spezialleasing	19
2.4.2.6 Zusätzliche Indikatoren	20
2.4.3 Besonderheiten bei Immobilien-Leasingverträgen	20
3. IAS / IFRS im Vergleich zur HGB-Bilanzierung	21
3.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen	21

3.2	Zurechnung erlasskonformer Verträge nach IAS / IFRS	22
3.2.1	Erlasskonforme Mobilien-Vollamortisationsverträge	23
3.2.2	Erlasskonforme Mobilien-Teilamortisationsverträge	24
3.2.3	Erlasskonforme Immobilien-Leasingverträge	25
3.2.4	Fazit für die Beurteilung erlasskonformer Verträge	26
4.	Künftige Leasingbilanzierung	27
4.1	Kritik am Status quo als Grundlage für neue Ansätze	27
4.2	Financial components approach	29
4.2.1	Identifizierung, Zurechnung und Bewertung	29
4.2.2	Abbildung sonstiger Vertragsmerkmale	32
4.2.3	Aktuelle Vorschläge für Verlängerungs- und Kündigungsoptionen	33
4.2.4	Bilanzielle Konsequenzen	34
4.2.5	Vorteile und Schwachstellen des financial components approach	35
4.3	Whole asset approach	38
4.4	Kritische Würdigung der neuen Ansätze	40
5.	Fazit	40
6.	Literatur	41

1. Einleitung

Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen ist sowohl in Deutschland als auch international eines der am meisten diskutierten Probleme der Rechnungslegung. Die Diskussion hat ihren Ursprung in der schwierigen Abgrenzung von Leasingverträgen gegenüber Mietverträgen und kreditfinanzierten Kaufverträgen. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, ob das Objekt bilanziell dem Leasinggeber (wie bei der Miete) oder dem Leasingnehmer (wie beim Kauf) zuzurechnen ist. Die Zurechnung zum Leasinggeber bietet für den Leasingnehmer die Möglichkeit der bilanzneutralen Finanzierung. Aufgrund des seit Jahren stetig ansteigenden Anteils der Leasingfinanzierungen an den Gesamtinvestitionen (Leasingquote) ist dieses Thema von besonderer Relevanz. Im Jahre 2006 betrug die Leasingquote in Deutschland 19,1 %. Die Mobilien-Leasingquote betrug im selben Jahr sogar 23,6 %.¹

In der Anfangszeit des Leasings konzentrierte sich die Diskussion auf die Kriterien für die Zurechnung von Leasingverhältnissen. In den letzten Jahren ist aber zusätzlich die Identifizierung von Vertragsverhältnissen, auf die diese Kriterien angewendet werden müssen, in den Mittelpunkt gerückt. Insbesondere seit der EU-Verordnung 1606/2002 sind für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland die internationalen Rechnungslegungsstandards relevant. Es stellt sich die Frage: Müssen Verträge, die nach HGB für den Leasingnehmer bilanzneutral sind, nach IAS / IFRS in der Bilanz des Leasingnehmers erfasst werden? Die zahlreichen Kritikpunkte an den aktuellen Standards haben dazu geführt, dass die internationalen Standardsetzer eine Reihe von Reformentwürfen ausgearbeitet haben. Gefordert wird eine grundlegende konzeptionelle Änderung, die zu einer Bilanzierung aller Leasingverhältnisse beim Leasingnehmer führt. Befürworter sind der Ansicht, dass durch die Gleichbehandlung aller Verträge die Abgrenzungsschwierigkeiten umgangen werden können. Diese neuen Vorschläge müssen jedoch auf ihre Problemlösungsfähigkeit und eventuelle Umsetzungsschwierigkeiten untersucht werden.

¹ Vgl. Städtler (2007), S. 29.

2. Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS / IFRS

Die Identifizierung eines Leasingverhältnisses ist in der Praxis der Zurechnungsproblematik vorangestellt. Eine Regelung ergibt sich aus dem Standard IAS 17 sowie den Interpretationen IFRIC 4 und SIC 27. Direkte Nutzungsrechte können aufgrund der Definition des Begriffs lease im IAS 17 eindeutig als Leasingverhältnisse identifiziert werden. Aufbauend auf diese allgemeine Definition wird der Begriff Leasingverhältnis durch die Interpretation IFRIC 4 „Fragestellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ auf sogenannte indirekte Nutzungsverhältnisse erweitert. Dabei handelt es sich um Vereinbarungen, die in ihrer rechtlichen Ausgestaltung nicht als lease bezeichnet werden, aber nach dem wirtschaftlichen Gehalt als solche zu klassifizieren sind. Umgekehrt gibt es nach SIC 27 Vertragsverhältnisse, die zwar als lease qualifiziert werden, aber nicht der bilanziellen Definition eines Leasingverhältnisses entsprechen. Die Kriterien für die anschließende Zurechnung ergeben sich aus der im Jahr 2003 überarbeiteten und seit 2005 gültigen Version des IAS 17.

2.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17

Die Definition des Begriffs Leasingverhältnis im IAS 17 beinhaltet jegliche zeitlich begrenzte Form der Nutzungsüberlassung von mobilen oder immobilien Wirtschaftsgütern. Darunter fallen neben den in Deutschland formal als Leasing bezeichneten Vertragsverhältnissen auch normale Mietverträge, mietrechtsähnliche Verträge, Pachtverträge, Vereinbarungen über Erbbaurechte sowie sogenannte Mietkaufverträge.² Aufgrund der sehr weit reichenden Definition entfä hlt nach IAS / IFRS die problematische Abgrenzung von Leasingverhältnissen gegenüber den zivilrechtlichen Vertragsformen wie Miete oder Pacht. Entscheidend für die Qualifikation als lease ist dabei nicht die zivilrechtliche Einordnung, sondern das Vorhandensein leasingspezifischer Merkmale.³

Einzelne Vertragstypen sind keine Leasingverhältnisse im Sinne des IAS 17, obwohl sie unter Umständen sogar explizit als lease bezeichnet werden. Sie

² Vgl. Kumpel / Becker (2006), S. 3.

³ Vgl. Weinstock (2000), S. 92 f.

fallen nicht in den Geltungsbereich des Standards, da ihre Zurechnung in anderen IAS / IFRS-Standards geregelt ist. Dabei handelt es sich auf der einen Seite um Leasingvereinbarungen in Bezug auf die Entdeckung und Verarbeitung von Mineralien, Öl, Erdgas und ähnliche nicht regenerativ e Ressourcen. Auf der anderen Seite zählen dazu Lizenzvereinba rungen beispielsweise über Filme, Videoaufnahmen, Theaterstücke, Manuskripte, Patente und Urheberrechte.

2.2 Identifizierung indirekter Nutzungsrechte als lease nach IFRIC 4

Die Interpretation IFRIC 4 beschäftigt sich mit Transaktionen, die nicht als Leasingverhältnisse bezeichnet werden, bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise aber im Ergebnis auch ein Nutzungsrecht an einem Vermögenswert übertragen. Das IFRIC hat damit auf die zunehmende Anzahl an Verträgen reagiert, die formalrechtlich nicht als Leasingverhältnisse bezeichnet werden. Beispiele im Text der Interpretation sind Outsourcing-Vereinbarungen z. B. über Datenverarbeitung, Vereinbarungen über Kapazitätsrechte in der Telekommunikationsbranche und sogenannte „take-or-pay-Verträge“. Diese Aufzählung hat jedoch keinen abschließenden Charakter. Die Interpretation gilt nur für eigenständige, also ungeteilte Vermögenswerte und schließt solche Vereinbarungen aus, die nicht in den Regelungsbereich des IAS 17 fallen, weil sie in anderen Standards behandelt werden. Die erstmalige Anwendung ist für alle Geschäftsjahre vorgeschrieben, die ab dem 1. Januar 2006 beginnen. Dabei müssen nicht nur neu abgeschlossene Verträge beurteilt werden, sondern auch retrospektiv bereits bestehende Verträge mit einbezogen werden. Als Erläuterung kann die Einschätzung jedoch auf dem Informationsstand der ersten IAS / IFRS-Bilanzierung getroffen werden, die zum Vergleichszweck hinzugezogen werden kann.⁴

2.2.1 Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Nutzungsrechten

Zum besseren Verständnis muss zunächst eine Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Nutzungsrechten vorgenommen werden. In beiden Fällen erhält der zur Zahlung verpflichtete Vertragspartner ein gesichertes Recht über

⁴ Vgl. Esser (2005), S. 431.

die Nutzung des Vermögensgegenstandes. Der Unterschied ergibt sich aus der Art und Weise, in der dieses Recht gesichert ist, und aus der Eindeutigkeit der Identifizierung.

Die Frage nach dem gesicherten Nutzungsrecht ist leicht zu klären, wenn es durch ein vertragliches Nutzungsrecht an einem outputproduzierenden Gegenstand begründet ist. In diesem Fall spricht man von einem direkten Nutzungsrecht, das sich bereits eindeutig aus der Leasingdefinition des IAS 17.4 ergibt. Kennzeichen eines direkten Nutzungsrechts sind folglich die gesicherte Rechtsposition sowie typischerweise auch der Einsatz des Objektes im Produktionsprozess des zur Zahlung verpflichteten Vertragspartners.

Nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise kann ein gesichertes Nutzungsrecht auch anders begründet werden. Man spricht dann von einem indirekten Nutzungsrecht. Wird lediglich ein Vertrag über die Abnahme des Outputs eines Vermögensgegenstandes geschlossen, begründet der Vertrag zivilrechtlich kein Nutzungsrecht. Unter bestimmten Voraussetzungen erhält der Abnehmer jedoch die wirtschaftliche Verfügungsmacht und der juristische Eigentümer verliert sie.⁵ Das gesicherte Recht über die Nutzung ist folglich nicht durch den Gegenstand selbst begründet, sondern durch den Vertrag über die Abnahme von Output bzw. Leistung.⁶ Der wesentliche Unterschied zu einem direkten Nutzungsrecht liegt darin, dass der Abnehmer den Vermögensgegenstand i. d. R. nicht im eigenen Produktionsprozess einsetzen kann. Solche Vertragsverhältnissen werden auch verdeckte Leasingverhältnisse genannt.

2.2.2 Kriterien zur Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts

Zur Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts müssen die beiden folgenden Kriterien gleichzeitig erfüllt sein:

- Die Vertragserfüllung ist abhängig von einem spezifischen Vermögenswert,
- und es wird durch den Vertrag ein Nutzungsrecht übertragen.

⁵ Vgl. Esser (2005), S. 429 f.

⁶ Vgl. Götz / Spanheimer (2004), S. 511.

Ein Vermögenswert kann entweder explizit oder implizit durch einen Vertrag spezifiziert werden. Eine explizite Spezifizierung liegt vor, wenn der Vertrag zwischen Lieferant und Abnehmer direkt einen bestimmten Vermögenswert nennt, der im Produktionsprozess eingesetzt werden muss. Kann der Lieferant die vertraglich festgelegten Leistungen jedoch auch alternativ mit einem anderen Gegenstand erbringen, liegt trotz allem keine Spezifizierung eines Vermögenswertes vor. Ein Vermögenswert wird implizit durch ein Vertragsverhältnis spezifiziert, wenn zwar kein Gegenstand im Vertrag genannt wird, zur vertraglichen Leistungserfüllung aber nur ein einziger Gegenstand vorhanden ist.⁷

Durch den Vertrag wird ein Nutzungsrecht übertragen, wenn der Abnehmer aufgrund der Erfüllung eines der nachstehend aufgeführten Kriterien die wirtschaftliche Verfügungsmacht an dem Vermögensgegenstand erhält:

- Operationelle Verfügungsmacht: Der Vertragspartner des juristischen Eigentümers kann das Objekt selber nutzen oder einen anderen zur Nutzung anweisen, und er erhält gleichzeitig einen nicht geringfügigen Anteil des gesamten Outputs.
- Physische Verfügungsmacht: Das Objekt steht auf dem Gelände des Abnehmers, er kann dem juristischen Eigentümer den Zugang verweigern, und er erhält gleichzeitig einen nicht geringfügigen Anteil am Gesamtoutput.
- Es ist unwahrscheinlich, dass ein Dritter während der Vertragslaufzeit mehr als nur einen geringfügigen Anteil am Output abnimmt. Zusätzlich hat der Abnehmer aufgrund der Preisvereinbarungen die wirtschaftlichen Chancen und Risiken.

Der Übergang der wesentlichen Chancen und Risiken durch die Preisgestaltung wird noch näher präzisiert. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit der Vereinbarung eines fixen Preises pro Outputeinheit, der Vereinbarung eines variablen Preises pro Outputeinheit oder der Übernahme der gesamten Kosten durch den Erwerber, unabhängig von der tatsächlich abgenommenen Menge (take-or-pay-Vertrag). Der Lieferant hat bei fixer Preisvereinbarung eindeutig die Chancen

⁷ Vgl. Esser (2005), S. 430.

und Risiken, weil er Kostensenkungen in der Produktion nicht weitergeben muss und Kostensteigerungen nicht auf den Abnehmer überwälzen kann. Sind variable Preise vereinbart, werden die Chancen und Risiken nur teilweise auf den Abnehmer übertragen. Bei der Übernahme sämtlicher Kosten hat der Abnehmer sie vollständig. Aus Vereinfachungsgründen werden nach IFRIC 4 die Chancen und Risiken bei variablen Preisgestaltungen i. d. R. immer dem Erwerber zugerechnet. Damit wird die Schwierigkeit der Definition einer Grenzangabe umgangen, die die Übertragung von genügend Chancen und Risiken auf den Abnehmer festlegt. Eine Ausnahme ist gegeben, wenn der Preis dem Marktpreis im Lieferzeitpunkt entspricht. Dem Abnehmer können die Chancen und Risiken nicht zugerechnet werden, da in diesen Fällen ein alternativer Marktbezug möglich wäre.⁸

Ein anderer näher zu erläuternder Begriff ist der des geringfügigen Anteils am Output des spezifischen Vermögenswertes, den ein Dritter für die Übertragung eines Nutzungsrechts nicht überschreiten darf. Wie an vielen Stellen im Regelwerk des IAS / IFRS wird auch hier auf eine genaue Grenzziehung verzichtet. Die IAS / IFRS können nach IAS 1.22 auf andere ähnliche Regelwerke zurückgreifen, wenn keine eigenen Regelungen getroffen werden. In diesem Fall kann die Grenze der vergleichbaren US-GAAP-Vorschrift übernommen werden. Die Grenze für den Anteil eines Dritten liegt hier bei 10 % des Gesamtoutputs.⁹

Die Einschätzung, ob ein Vertragsverhältnis ein direktes Nutzungsrecht an einem Vermögenswert überträgt, ist regelmäßig bei Abschluss des Vertrages vorzunehmen. Eine erneute Beurteilung des Sachverhaltes ist nur dann erforderlich, wenn sich die Vertragsbedingungen ändern (sofern sich die Änderungen nicht nur auf eine Erneuerung oder Verlängerung der Vereinbarung beziehen), wenn die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtung nicht mehr an einen spezifischen Vermögensgegenstand gebunden ist oder wenn der Vermögenswert physisch wesentlich verändert wird. Eine Änderung der für die Beurteilung notwendigen Schätzungen führt nicht zu einer neuen Betrachtung.

⁸ Vgl. Götz / Spanheimer (2005), S. 261.

⁹ Vgl. Küting / Hellen / Koch (2006), S. 649.

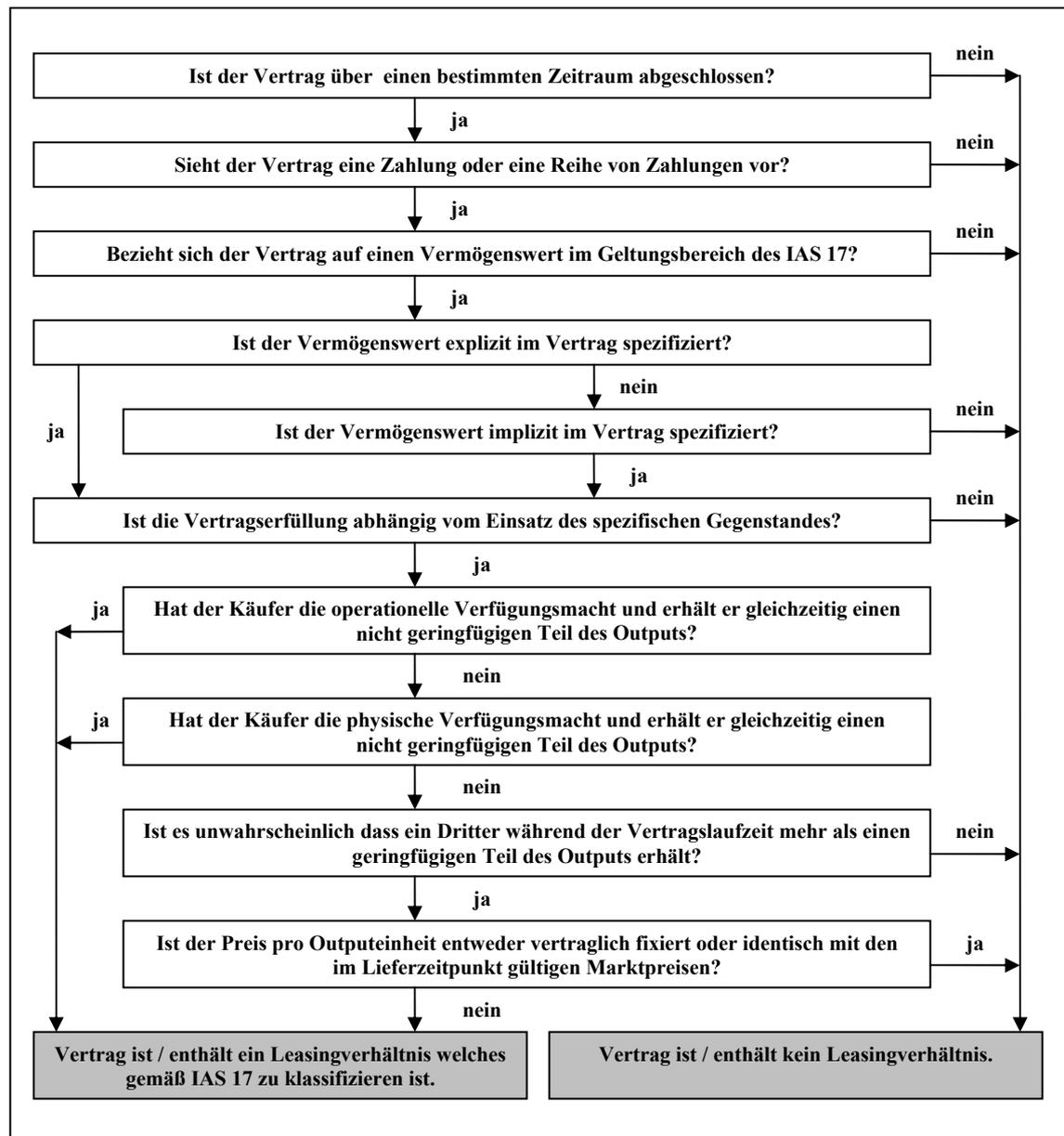


Abb. 1: Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts nach IFRIC 4¹⁰

2.2.3 Bilanzielle Konsequenzen und Kritik

Die wesentlichen Veränderungen durch IFRIC 4 ergeben sich, wie schon die Beispiele in der Interpretation andeuten, insbesondere für langfristige Lieferverträge mit einem hohen Technologiegrad. Beispiele dafür sind Lieferverträge in der Automobilindustrie oder in der Telekommunikationsindustrie. Mit dem Ziel, Wettbewerbsvorteile zu erlangen oder zu wahren, verlangen die Abnehmer häufig Exklusivrechte auf bestimmte Produkte. Sind für die Erstellung dieser

¹⁰ Vgl. Götz / Spanheimer (2005), S. 263.

Produkte spezielle Maschinen notwendig, die auch nicht in der Produktion anderer Güter eingesetzt werden können, kann der Vertrag als indirektes Leasingverhältnis klassifiziert werden. Bei einer langen Laufzeit ist es möglich, dass der Abnehmer bzw. Leasingnehmer das Objekt in seiner Bilanz aktivieren muss. In IT-Outsourcing-Verträgen werden häufig notwendige Ausrüstungsgegenstände spezifiziert oder stehen sogar beim Abnehmer, damit die Datensicherheit gewährleistet werden kann. Zusätzlich wird oft unabhängig von der abgenommenen Menge ein Fixpreis gezahlt, wodurch der Preis pro Outputeinheit variabel ist und somit ein Nutzungsrecht übertragen wird.¹¹

Da vermeintlich eindeutige Lieferverträge über Produkte und Leistungen in bilanzielle Leasingverhältnisse über die Vermögenswerte zu deren Erzeugung umgedeutet werden können, erweitert die IFRIC 4 die Identifikation von Leasingverhältnissen. Ohne Sachverhaltsgestaltung könnte es zu erheblichen Auswirkungen für die Vertragsparteien kommen. Auch das vorgeschriebene Rückwirkungsgebot auf bereits bestehende Verträge bringt eine Ausweitung der als Leasingverhältnisse zu behandelnden Verträge mit sich. Durch den angemessenen Zeitraum zwischen der Verabschiedung der Interpretation und der Einführung der Regelung hatten die Vertragsparteien jedoch die Möglichkeit, Altverträge so zu verändern und Neuverträge so zu gestalten, dass sich keine Nutzungsrechte nach IFRIC 4 ergeben. Folglich sind die Auswirkungen auf die Anzahl der bilanziell als Leasingverhältnisse zu behandelnden Verträge fraglich.¹² Die sich ergebenden Konsequenzen betreffen mehr die Vertragsgestaltung langfristiger Lieferverträge als die Rechnungslegung. Bei den meisten der Verträge, die trotz allem als indirekte Nutzungsrechte identifiziert werden, ist zu erwarten, dass sie als operating lease klassifiziert werden und dass sich an der Zurechnung zum Lieferanten bzw. Leasinggeber nichts ändert. Als Folge würde sich lediglich die Anzahl der Leasingverhältnisse erhöhen, die nicht bilanzwirksam sind. Auch werden diese Auswirkungen weniger reine Leasinggesellschaften betreffen, da langfristige Lieferverträge i. d. R. mit Zulieferunternehmen abgeschlossen werden.

¹¹ Vgl. Götz / Spannheimer (2005), S. 262.

¹² Vgl. Esser (2005), S. 436.

Die Regelungen der IFRIC 4 sind in Hinblick auf die bilanziellen Konsequenzen und die Anwendbarkeit kritisiert worden. Nachfolgend sollen die drei Hauptkritikpunkte betrachtet werden:¹³

- Zunächst wird das Grundkonzept der Ausweitung des Leasingbegriffs auf indirekte Nutzungsrechte bemängelt. Dadurch können die Verständlichkeit und somit die Entscheidungsnützlichkeit des Jahresabschlusses eingeschränkt werden.
- Als Zweites wird kritisiert, dass dem Abnehmer die wirtschaftliche Verfügungsmacht über einen Vermögenswert zugerechnet werden kann, selbst wenn er keinen operationalen oder physischen Zugriff erhält.
- Der letzte Kritikpunkt bezieht sich auf die Separierung der Leasingbestandteile in Mehrkomponentenverträgen. Die praktische Anwendung ist problematisch und bietet Ermessensspielräume für den Bilanzierenden.

2.3 Kein Leasingverhältnis nach SIC 27

Kombinierte Vereinbarungen zwischen Unternehmen und Investoren, die zwar ihrer rechtlichen Form nach als Leasingverträge ausgestaltet sind, aber wirtschaftlich nicht den Gehalt eines Leases aufweisen, werden nach der Interpretation SIC 27 von der Identifizierung als Leasingverhältnisse ausgenommen. In einem solchen Fall verleiht ein Unternehmen z. B. einen Vermögensgegenstand an einen Investor und leaset ihn daraufhin wieder zurück. Insgesamt wird kein Nutzungsrecht übertragen. Ziel solcher Transaktionen, die auch „lease-and-lease-back-Verträge“ genannt werden, ist es auch nicht, ein Nutzungsrecht zu übertragen, sondern einen Steuervorteil zu erhalten. Besteht zwischen Geschäftsfällen eine Verknüpfung, so sind sie als gemeinsamer Geschäftsfall zu bilanzieren. Entscheidend sind die wirtschaftlichen Auswirkungen, die sich aus den verschiedenen Geschäftsfällen in der Gesamtbetrachtung ergeben. Damit

¹³ Vgl. Küting / Hellen / Koch (2006), S. 656 f.

wird in diesem Fall der Grundsatz der Einzelbewertung durch die wirtschaftliche Betrachtungsweise ersetzt.¹⁴ In SIC 27.5 sind einige Indikatoren aufgeführt.

- Das Unternehmen behält die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken und besitzt weiterhin das Nutzungsrecht, welches im Wesentlichen dem Nutzungsrecht vor der Vereinbarung entspricht.
- Hauptzweck der Vereinbarung ist die Erzielung eines bestimmten Steuerergebnisses und nicht die Übertragung eines Nutzungsrechts.
- Man vereinbart eine Option, zu deren Bedingungen die Ausübung fast sicher ist. Dieses Kriterium gilt nicht für „sale-and-lease-back-Transaktionen“. Least der ursprüngliche Eigentümer das Objekt nach dem Verkauf zurück und erhält eine günstige Kaufoption zum Ende der Mietzeit, ändert sich wirtschaftlich nichts.

Aus den Indikatoren ergibt sich aber kein Automatismus. Entscheidend ist, unabhängig von den Indikatoren, der wirtschaftliche Gehalt der Transaktionen in der Gesamtbetrachtung.

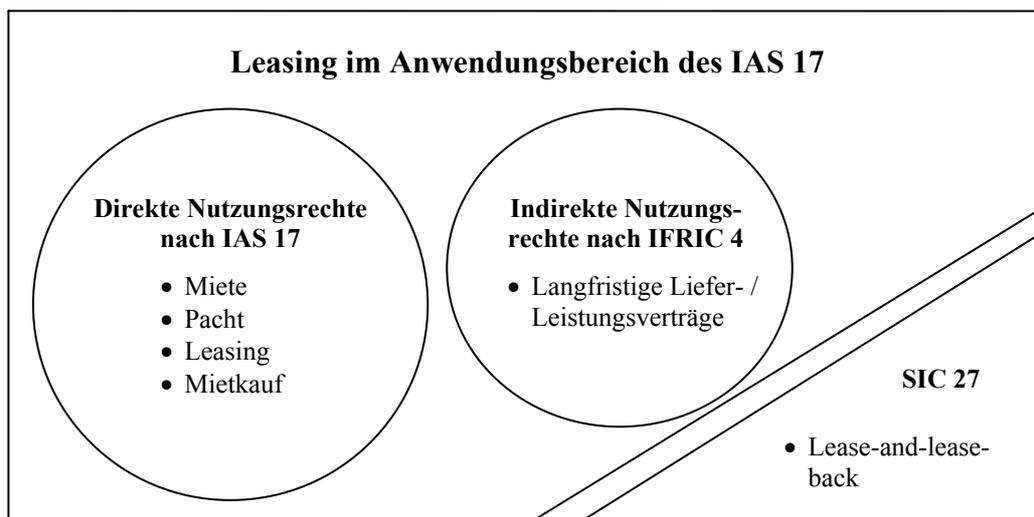


Abb. 2: Identifizierung von Leasingverhältnissen¹⁵

¹⁴ Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 10.

¹⁵ Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 4.

2.4 Zurechnung des Leasingobjektes nach IAS 17

Wird ein Leasingverhältnis identifiziert, wird die Entscheidung über die Zurechnung bei Abschluss des Vertrages getroffen. Eine erneute Überprüfung muss nur dann vorgenommen werden, wenn der Vertrag nachträglich in Bezug auf Höhe bzw. Zeitpunkt der Leasingzahlungen, Restwertgarantie, Kaufoption oder automatische Verlängerung verändert wird. Bereits bei Vertragsabschluss vereinbarte Optionen werden im Zeitpunkt der erstmaligen Klassifizierung einbezogen. Änderungen in Hinblick auf die für die Zurechnung notwendigen Schätzungen führen nicht zu einer erneuten Betrachtung.

2.4.1 Unterscheidung zwischen finance lease und operating lease

Die Begriffe finance lease und operating lease bezeichnen keine konkreten Vertragsformen, sondern beziehen sich auf die Behandlung von Leasingverträgen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS. Bei der Klassifikation eines Vertrages als finance lease wird das Objekt dem Leasingnehmer zugerechnet. Im Falle eines operating lease wird es dem Leasinggeber zugerechnet. Leasinggeber und Leasingnehmer müssen unabhängig voneinander klären, welcher Kategorie der Vertrag zugeordnet werden soll. Daraus ergibt sich nicht immer eine spiegelbildliche Bilanzierung. Es besteht auch die Möglichkeit, dass entweder beide Vertragspartner das Objekt aktivieren müssen oder dass das Objekt in keiner Bilanz auftaucht.

Ein finance lease ist definiert als ein Vertrag, der im Wesentlichen alle Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Objekt auf den Leasingnehmer überträgt. Operating leases sind als Negativabgrenzung dazu alle Leasingverhältnisse, die keine finance lease sind. Die Beurteilung der Chancen und Risiken folgt einem Grundprinzip der IAS / IFRS-Rechnungslegung, dem Prinzip „substance-over-form“. Nach diesem Prinzip ist nicht die rechtliche Ausgestaltung, sondern die wirtschaftliche Betrachtungsweise entscheidend.¹⁶ Beispiele für Objektchancen sind die profitable Nutzung während der Nutzungsdauer und

¹⁶ Vgl. Findeisen (1997).

die Partizipation an Gewinnen aus Wertsteigerungen. Beispiele für Objekte sind technische Überalterung und Verluste aus zu geringer Kapazitätsauslastung. Die allgemeine Definition des Begriffs finance lease wird im Standard durch beispielhafte Situationen und Indikatoren konkretisiert.

2.4.2 Beispiele und Indikatoren für einen finance lease

Die Meinungen in der Literatur über die Unterscheidung zwischen den Beispielen und den Indikatoren sind nicht ganz eindeutig. Klar ist zumindest, dass die Beispiele bei der Beurteilung eine höhere Bedeutung haben als die Indikatoren. Die Erfüllung eines der Kriterien führt im Normalfall zur Klassifizierung des Vertrages als finance lease. Ein Automatismus ergibt sich daraus jedoch nicht, weil immer alle Faktoren mit in die Entscheidung einbezogen werden müssen und im Einzelfall auch anders entschieden werden kann.¹⁷ Um zu verhindern, dass die Kriterien einfach umgangen werden können, werden keine quantitativen Grenzen, sondern nur qualitative Grenzen vorgeschrieben. Dadurch entstehen erhebliche Einschätzungsspielräume für den Bilanzierenden. Die fünf Beispiele für einen finance lease sind:

- automatischer Eigentumsübergang,
- günstige Kaufoption,
- Erfüllung des Mietzeitkriteriums,
- Erfüllung des Barwertkriteriums sowie das
- Vorliegen von Spezialleasing.

2.4.2.1 Automatischer Eigentumsübergang

Legen die beiden Vertragspartner bereits mit Abschluss des Vertrages fest, dass der Leasingnehmer am Ende der Vertragslaufzeit automatisch Eigentümer

¹⁷ Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1998), S. 1465.

des Objektes wird, ist ihm das Objekt auch bilanziell eindeutig zuzurechnen. Es handelt sich somit um einen finance lease. Im Wesen entspricht eine solche Vertragsgestaltung der Definition eines Ratenkaufvertrages. Der Leasinggeber wird während der Vertragslaufzeit und auch nach Ablauf des Vertrages von Ertrag und Substanz des Objektes ausgeschlossen.¹⁸

2.4.2.2 Günstige Kaufoption

In vielen Leasingverträgen wird dem Leasingnehmer bei Vertragsabschluss die Option eingeräumt, das Objekt nach Ablauf der Grundmietzeit zu einem vorher festgelegten Preis zu kaufen. Eine günstige Kaufoption wird angenommen, wenn die Ausübung aufgrund der Ausgestaltung der Option bereits bei Vertragsbeginn hinreichend sicher ist (wirtschaftlicher Zwang zur Ausübung). Es kann aus diesem Grund vom Eigentumsübergang nach Ablauf der Grundmietzeit ausgegangen werden. Das Ergebnis ist das Gleiche wie bei explizit vereinbartem automatischen Eigentumsübergang. Ein Indikator für die hinreichende Sicherheit der Optionsausübung liegt nach IAS 17 vor, wenn der Optionspreis deutlich unter dem erwarteten beizulegenden Zeitwert (fair value) liegt. Was unter der Aussage deutlich niedriger zu verstehen ist, wird im Standard nicht genauer konkretisiert. Weitere Ungenauigkeiten und Ermessensspielräume ergeben sich, weil der für den Ausübungszeitpunkt erwartete beizulegende Zeitwert bei Vertragsabschluss geschätzt werden muss. Besonders bei langfristigen Leasingverträgen ist eine solche Schätzung schwierig. Neben einem günstigen Kaufpreis können auch andere Gründe zu einem wirtschaftlichen Zwang der Optionsausübung führen. Wenn das Leasingobjekt unbedingt zur Fortführung des Geschäftsbetriebes des Leasingnehmers notwendig ist, wird er das Objekt auch zu einem höheren Preis kaufen.¹⁹

2.4.2.3 Mietzeitkriterium

Nach dem Mietzeitkriterium handelt es sich bei einem Vertrag um einen finance lease, wenn die wirtschaftliche Vertragslaufzeit den überwiegenden Teil der

¹⁸ Vgl. Findeisen (1997), S. 841.

¹⁹ Vgl. Engel-Ciric / Freiberg (2006), S. 565, Rz. 23.

wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Objektes beträgt. Dabei ist die wirtschaftliche Vertragslaufzeit nicht immer gleichzusetzen mit der unkündbaren Grundmietzeit. Sie enthält neben der Grundmietzeit auch Mietverlängerungsoptionen, falls deren Ausübung bei Vertragsabschluss hinreichend sicher ist. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer ist i. d. R. länger als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (BND). Sie ist definiert als der Zeitraum, in dem der Vermögenswert voraussichtlich wirtschaftlich einsetzbar ist. Diese Größe kann durch einen Gutachter festgelegt werden, ist jedoch nicht eindeutig bestimmbar. Dadurch entsteht ein Ermessensspielraum für den Bilanzierenden. Weiterer Spielraum ergibt sich daraus, dass der Standard nur eine qualitative und keine quantitative Schranke für das Verhältnis von Vertragslaufzeit und Nutzungsdauer vorgibt.²⁰ In der Literatur und von den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wird häufig auf die 75 %-Grenze aus dem Leasingstandard der US-GAAP verwiesen. Diese Grenze ist allerdings nicht als verpflichtend anzusehen. Wenn das Mietzeitkriterium erfüllt ist, hat der Leasingnehmer auf Dauer die Herrschaft über das Objekt, kann es während der Laufzeit gewinnbringend einsetzen und trägt den überwiegenden Teil des Amortisationsrisikos. Somit ist er wirtschaftlicher Eigentümer.

2.4.2.4 Barwertkriterium

Das Barwertkriterium für einen finance lease ist erfüllt, wenn der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen mindestens dem beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses entspricht. Ziel ist es, die Frage zu klären, ob der Leasingnehmer das Investitionsrisiko des Objektes trägt und somit eine kaufähnliche Transaktion stattfindet.²¹ Da eine quantitative Grenze auch für dieses Kriterium nicht vorgeschrieben ist, greift die Auslegungspraxis meist auf die Grenze der US-GAAP zurück. Danach ist das Objekt dem Leasingnehmer zuzu rechnen, wenn der Barwert mehr als 90 % des Zeitwertes beträgt.

²⁰ Vgl. Mellwig (1998), S. 5.

²¹ Vgl. Mellwig / Weinstock (1996), S. 2352.

Bei der Berechnung der Mindestleasingzahlungen unterscheiden sich die Vorschriften für Leasingnehmer und Leasinggeber. Aus diesem Grund kann das Barwertkriterium zu einer nicht spiegelbildlichen Bilanzierung des Objektes führen. Die Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers setzen sich aus sämtlichen Zahlungen zusammen, die der Leasinggeber vom Leasingnehmer oder einer verbundenen Partei einfordern kann. Nach IAS 17.4 sind das die Leasingraten, Sonderzahlungen, Vertragsstrafen, garantierte Restwerte sowie günstige Kaufoptionen. Nicht Teil der Mindestleasingzahlungen sind allerdings bedingte Leasingzahlungen (z. B. kilometerabhängige Zahlungen bei Kfz-Leasingverträgen) sowie Aufwendungen für Dienstleistungen und Steuern. Die Mindestleasingzahlungen des Leasinggebers sind die Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers zuzüglich Restwertgarantien von unabhängigen Dritten. Dazu zählen z. B. Rücknahmeverpflichtungen des Herstellers, abgeschlossene Restwertversicherungen oder erwartete Verkaufserlöse am Markt. Als Diskontierungszinssatz ist der interne Zinssatz des Leasinggebers anzuwenden. Dieser entspricht dem Zinssatz, mit dem die Summe aus Mindestleasingzahlungen und nicht garantiertem Restwert abgezinst werden muss, um den beizulegenden Zeitwert zu Beginn des Vertrages zu erhalten. Kennt der Leasingnehmer diesen Zinssatz nicht, muss er einen Vergleichszinssatz bei kreditfinanziertem Kauf heranziehen. Das Barwertkriterium wird in der Literatur als das entscheidende Kriterium bezeichnet.²²

2.4.2.5 Spezialleasing

Beim Spezialleasing ist das Leasingobjekt speziell auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten. In den meisten Fällen fehlt die Drittverwendungsmöglichkeit. Damit ist die Möglichkeit des Leasinggebers gemeint, das Objekt an andere weiterzuvermieten. Aus diesem Grund wird der Leasingnehmer auf Dauer die Herrschaft über das Objekt besitzen. In anderen Fällen wird aber auch von Spezialleasing ausgegangen, obwohl es eine Drittverwendungsmöglichkeit gibt. Dafür muss das Objekt so beschaffen sein, dass es ohne wesentliche Veränderungen nicht von einem anderen Leasingnehmer genutzt werden kann. Wenn ein Leasinggeber einen Vertrag über ein speziell

²² Vgl. Henneberger / Kiene (2003), S. 176.

auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnittenen Vermögenswert abschließt, wird er dafür sorgen, dass er alle seine Aufwendungen durch den Leasingnehmer ersetzt bekommt. Folglich ist beim Spezialleasing i. d. R. auch gleichzeitig das Barwertkriterium erfüllt.²³ Lediglich bei einem großen Anteil von bedingten Leasingzahlungen, die nicht in die Mindestleasingzahlungen eingerechnet werden, versagt das Barwertkriterium. Daher könnte aufgrund der faktischen Zwänge beim Spezialleasing auf rechtliche Bindungen verzichtet werden, und es könnte durch eine kurze Laufzeit und einen großen Anteil an bedingten Leasingzahlungen die anderen Kriterien umgangen werden. Das Kriterium des Spezialleasings verhindert diese Umgehung des Barwerttests.

2.4.2.6 Zusätzliche Indikatoren

Die drei Indikatoren, die auf einen Finance Lease hindeuten, findet sich im IAS 17.11:

- Entschädigungspflicht des Leasingnehmers bei Kündigung;
- günstige Mietverlängerungsoption für den Leasingnehmer;
- Übernahme von Gewinnen und Verlusten aus Restwertschwankungen durch den Leasingnehmer

Bei näherer Betrachtung wird ersichtlich, warum diese Indikatoren nicht auf der gleichen Ebene wie die Beispiele stehen. Die ersten beiden Indikatoren werden hauptsächlich zur Unterstützung des Barwertkriteriums bzw. des Laufzeitkriteriums herangezogen. Der dritte Indikator ist lediglich eine Konkretisierung der Definition des Finance Lease.

2.4.3 Besonderheiten bei Immobilien-Leasingverträgen

Grundsätzlich existieren für die Bilanzierung von Leasingverträgen über Immobilien keine eigenständigen Regelungen. Es gibt lediglich Besonderheiten, die

²³ Vgl. Findeisen (1997), S. 843.

durch den Umstand begründet sind, dass Immobilien-Leasingverträge meist über Grundstück und Gebäude zusammen abgeschlossen werden. Die Klassifizierung von Grundstück und Gebäude muss nach IAS / IFRS i. d. R. getrennt voneinander vorgenommen werden.

Aufgrund der unbegrenzten Nutzungsdauer gehen bei einem Leasingvertrag über ein unbebautes Grundstück nicht im Wesentlichen alle Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer über. Ein solcher Vertrag ist als operating lease zu klassifizieren. Lediglich die Kriterien automatischer Eigentumsübergang und günstige Kaufoption können zu einem finance lease führen und müssen überprüft werden. Ein Leasingvertrag über ein bebautes Grundstück ist nach IAS 17 immer in einen Teil für Grundstück und einen Teil für das Gebäude aufzuteilen, und die beiden Teile sind getrennt voneinander zu beurteilen. Für das Grundstück sind weiterhin nur die beiden Kriterien zum Eigentumsübergang zu prüfen. Beim Gebäude können alle im Standard genannten Kriterien zur Klassifizierung als finance lease führen. Eine unterschiedliche Zurechnung der beiden Teile ist also grundsätzlich möglich.²⁴ Nur wenn das Eigentum an beiden Komponenten am Ende der Vertragslaufzeit auf den Leasingnehmer übergeht, ist das gesamte Vertragsverhältnis ein finance lease.

Wird eine komplette Leasingrate für beide Komponenten des Vertrages vereinbart, so muss diese zum Zweck der getrennten Beurteilung auf Grundstück und Gebäude in Abhängigkeit vom fair value (in diesem Fall Verkehrswert) aufgeteilt werden. In einigen Ausnahmen kann jedoch von der Aufteilung der Leasingraten abgesehen werden.

3. IAS / IFRS im Vergleich zur HGB-Bilanzierung

3.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen

Zwischen HGB und IAS / IFRS gibt es wesentliche Unterschiede bei der Identifizierung von Verträgen, die bilanziell als Leasingverhältnisse behandelt werden müssen. Insgesamt ist die Anzahl der Verträge, die in den Anwendungsbereich

²⁴ Vgl. Engel-Ciric / Freiberg (2006), S. 579, Rz. 45.

des IAS 17 fallen, bedeutend größer als die Anzahl der Verträge, die durch die Leasingerlasse und Urteile in Deutschland geregelt werden. Bereits die Definition der direkten Nutzungsrechte nach IAS 17 ist weiter gefasst. Sie enthält neben den als Leasing bezeichneten Verträgen auch alle Mietverträge, Pachtverträge und Verträge mit automatischem Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit. Anders als im HGB sind reine Mietverträge den Leasingverhältnissen hinzuzurechnen. Auch Verträge mit automatischem Eigentumsübergang fallen im deutschen Recht nicht unter Leasingverhältnisse. Aufgrund der Ähnlichkeit mit dem Kaufvertrag werden sie hier als Mietkauf- oder Ratenkaufverträge bezeichnet.²⁵ Einen weiteren wesentlichen Unterschied stellt die Identifizierung von indirekten Nutzungsrechten als bilanzielle Leasingverhältnisse nach der Interpretation IFRIC 4 dar. Eine vergleichbare Vorschrift gibt es in den deutschen Bilanzierungsregeln nicht. Langfristige Lieferbeziehungen oder take-or-pay-Verträge, die ein Nutzungsrecht an einem spezifizierten Vermögenswert übertragen, können nur im IAS / IFRS in den Bereich des Leasings fallen.

3.2 Zurechnung erlasskonformer Verträge nach IAS / IFRS

Mit erlasskonformen Verträgen werden solche Leasingverträge bezeichnet, die nach HGB beim Leasingnehmer bilanzneutral sind. Ein Vergleich der Regelungen von HGB sowie IAS / IFRS zeigt, dass einige der Zurechnungskriterien aus dem IAS 17 sich in der gleichen oder ähnlichen Ausgestaltung auch im HGB wieder finden. Zu anderen gibt es keine analogen Vorschriften. Aufgrund der Ermessensspielräume in den Leasingvorschriften der internationalen Rechnungslegung ist eine eindeutige Aussage, ob erlasskonforme Leasingverträge auch nach IAS / IFRS weiterhin bilanzneutral für den Leasingnehmer sind, nicht möglich. In aktuelleren Veröffentlichungen wird auf der einen Seite die Meinung vertreten, dass gerade durch das Barwertkriterium die internationalen Vorschriften strenger sind und einige erlasskonforme Verträge als finance lease klassifiziert werden müssen.²⁶ In älteren Veröffentlichungen gehen Autoren auf der anderen Seite davon aus, dass die deutschen Verträge den Kriterien standhalten und als operating lease dem Leasinggeber zugerechnet werden.²⁷ Wie

²⁵ Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 22.

²⁶ Vgl. Kühnlein (2005), S. 306.

²⁷ Vgl. Mellwig (1998), S. 9 f.; Weinstock (2000), S. 137 f.

im Folgenden gezeigt wird, ist die Umsetzung der qualitativen Grenze beim Barwerttest in einen quantitativen Wert für die Interpretation häufig entscheidend. Neben dem Barwertkriterium sollen die erlasskonformen Verträge auch anhand der anderen Kriterien für einen finance lease beurteilt werden.

3.2.1 Erlasskonforme Mobilien-Vollamortisationsverträge

Die unkündbare Grundmietzeit liegt bei erlasskonformen Mobilien-VA-Verträgen immer zwischen 40 % und 90 % der BND. Um diese Art von Verträgen nach dem Mietzeitkriterium zu beurteilen, ist es sinnvoll, einen Vertrag zu betrachten, dessen Grundmietzeit nahe der 90 %-Grenze liegt. Da die für den Mietzeit test heranzuziehende wirtschaftliche Nutzungsdauer meist wesentlich länger als die BND ist, werden selbst bei der Übernahme der 75 %-Grenze aus den Vorschriften der US-GAAP die Verträge anhand dieses Kriteriums regelmäßig nicht als finance lease klassifiziert.²⁸ Lediglich eine als günstig einzustufende Mietverlängerungsoption könnte die wirtschaftliche Vertragslaufzeit nach IAS / IFRS verlängern und zu einer Umdeutung führen. Nach dem Handelsrecht wird ein Vertrag aber keine günstige Mietverlängerungsoption enthalten, da diese alleine bereits zur Zurechnung zum Leasingnehmer führt. Es ist außerdem unwahrscheinlich, dass eine nach deutschem Recht nicht günstige Mietverlängerungsoption international als günstig eingestuft wird. Folglich entsteht kein Problem für den Mietzeittest.²⁹

Als weiteres Kriterium ist die günstige Kaufoption zu überprüfen. Eine nach HGB nicht günstige Kaufoption darf nicht unter dem Restbuchwert nach linearer AfA liegen. Hat das Leasingobjekt eine relativ kurze BND, kann der Kaufpreis gering sein und somit unter dem bei zulegenden Zeitwert liegen, der für die IAS / IFRS-Beurteilung betrachtet wird. Da für einen finance lease der Kaufpreis wesentlich unter dem bei zulegenden Zeitwert liegen muss und diese Grenze nicht genauer spezifiziert werden, ist anhand des Ermessensspielraumes die Klassifizierung als operating lease unproblematisch.³⁰

²⁸ Vgl. Mellwig (2000), S. 80.

²⁹ Vgl. Weinstock (2000), S. 137.

³⁰ Vgl. Mellwig (1998), S. 9.

Im Vergleich zum Mietzeitkriterium und der günstigen Kaufoption ist die Aussage beim Barwertkriterium nicht so eindeutig. Aus Sicht des Leasingnehmers wird der Quotient aus dem Barwert seiner Mindestleasingzahlungen und dem Zeitwert des Objektes bei Vertragsabschluss beurteilt. Der zu verwendende Diskontierungszinssatz ist der Zinssatz, bei dem die Mindestleasingzahlungen des Leasinggebers gleich dem Zeitwert des Objektes sind. Gibt es keinen nicht garantierten Restwert für den Leasinggeber, entsprechen sich die Mindestleasingzahlungen von beiden Vertragspartnern und der Quotient beträgt für beide 100 %. Die Folge wäre die eindeutige Klassifikation des Vertrages als finance lease. Außer bei Objekten mit einem fehlenden Gebrauchsmarktwert, wie z. B. Computerhardware, ist jedoch bei einer Vertragslaufzeit von unter 90 % der BND ein Restwert des Objektes sehr wahrscheinlich.³¹ Da bei erlasskonformen VA-Verträgen vom Leasingnehmer keine Restwerte garantiert werden, sind sie nur den Mindestleasingzahlungen des Leasinggebers zuzurechnen. Der Diskontierungszinssatz ist dann höher und der Quotient aus Sicht des Leasingnehmers liegt unter 100 %. An dieser Stelle ist die Klassifikation abhängig von der Interpretation der qualitativen Schranke. Bei einer Festlegung auf einen Prozentsatz von 95 % oder sogar 99 % handelt es sich in den meisten Fällen um einen operating lease.³² In der Praxis übernehmen viele der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften allerdings die 90 %-Grenze der US-GAAP, die zu einem finance lease führen kann. Es besteht somit die Gefahr einer Umklassifizierung erlasskonformer Mobilien-VA-Verträge aufgrund des Barwertkriteriums.

3.2.2 Erlasskonforme Mobilien-Teilamortisationsverträge

Die unterschiedlichen Vertragsformen der erlasskonformen Mobilien-TA-Verträge müssen getrennt voneinander auf die Kriterien des IAS 17 überprüft werden. Kaufoptionen werden bei diesen Verträgen i. d. R. nicht eingeräumt und für das Mietzeitkriterium ist das Ergebnis der VA-Verträge zu übernehmen. Folglich ist auch hier das Barwertkriterium entscheidend.

³¹ Vgl. Engel-Ciric (2006), S. 586, Rz. 53.

³² Vgl. Mellwig (1998), S. 9.

Für den Fall der Vereinbarung eines Andienungsrechts des Leasinggebers stellt sich die Frage, ob der Preis dieser Option mit in die Mindestleasingzahlungen eingerechnet werden muss. Wird diese Frage mit ja beantwortet, entspricht der Barwert der Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers dem beizulegenden Zeitwert des Objektes und das Objekt ist ihm zuzurechnen. Dies ist der Fall, wenn die Ausübung des Andienungsrechts hinreichend sicher ist. Im umgekehrten Fall muss nur der Leasinggeber seine sonstigen Chancen aus dem Objekt in die Berechnung des Diskontierungszinssatzes einbeziehen. Der Quotient aus Barwert und Verkehrswert für den Leasingnehmer liegt dann unter 100 %. Die genaue Klassifikation ist abhängig von der Auslegung der qualitativen Grenze. Die Übernahme der 90 %-Grenze der US-GAAP ist auch hier problematisch. Aus anderer Sichtweise ist aufgrund der verbliebenen Restwertchancen des Leasinggebers die Klassifikation als finance lease nach der allgemeinen Definition eines lease vermeidbar.³³

Erhält der Leasinggeber bei einem Vertrag mit Mehrerlösbeteiligung einen Anteil von mindestens 25 % des Mehrerlöses, geht die deutsche Finanzverwaltung davon aus, dass er für das wirtschaftliche Eigentum hinreichend große Objektchancen hat. Ob man diese Argumentation für die Zurechnung nach IAS / IFRS übernehmen kann, ist nicht ganz eindeutig zu beurteilen. Auch bei einem vom Leasingnehmer erlasskonform kündbaren Mobilien-TA-Vertrag hat der Leasinggeber die wesentlichen Restwertchancen. Beide Vertragsarten müssen nicht als finance lease klassifiziert werden.³⁴ Letztendlich ist eine Zurechnung zum Leasingnehmer aufgrund des Barwertkriteriums auch hier möglich und abhängig von der angewendeten Grenze.

3.2.3 Erlasskonforme Immobilien-Leasingverträge

Da in der Praxis Immobilien-VA-Verträge sehr selten sind, wird die Betrachtung auf TA-Verträge beschränkt. Die Chancen- und Risikoverteilung ist bei erlasskonformen TA-Verträgen genau umgekehrt zu der Verteilung bei normalen Leasingverträgen. Der Leasinggeber trägt die wesentlichen Risiken des Objek-

³³ Vgl. Weinstock (2000), S. 140.

³⁴ Vgl. Mellwig (1998), S. 10.

tes, während der Leasingnehmer eine Kaufoption zum Ende der Grundmietzeit und somit die Wertsteigerungschancen hat.

Immobilien im Allgemeinen haben eine sehr lange wirtschaftliche Nutzungsdauer, die wesentlich länger als die Grundmietzeit der Leasingverträge ist. Grundstücke haben sogar eine unendliche Nutzungsdauer. Aus diesem Grund kann das Mietzeitkriterium bei erlasskonformen Verträgen nicht erfüllt werden. Auch das Barwertkriterium führt aufgrund der fehlenden Restwertgarantie des Leasingnehmers und des relativ hohen nicht garantierten Restwertes selbst mit 90 %-Grenze nicht zu einem finance lease.³⁵

Als letztes Kriterium ist zu prüfen, ob von einer Ausübung der Kaufoption des Leasingnehmers auszugehen ist und sie infolgedessen als günstig einzustufen ist. Die historische Wertentwicklung von Immobilien könnte darauf hindeuten, dass eine Kaufoption, die sich am linearen Restbuchwert orientiert, unter dem Zeitwert des Objektes im Ausübungszeitpunkt liegen wird. Als Argument dagegen ist allerdings einzuwenden, dass die Immobilie nach einer Vertragslaufzeit von z. B. 20 Jahren den Ansprüchen des Mieters nicht mehr in jedem Fall entspricht. Aus diesem Grund kann die Optionsausübung durch den Leasingnehmer angezweifelt werden. Die eindeutige Klassifikation als operating lease ist aber nicht gesichert.³⁶

3.2.4 Fazit für die Beurteilung erlasskonformer Verträge

Aufgrund der durch die fehlende Quantifizierung entstehenden Auslegungsspielräume der Kriterien des IAS 17 ist für die Beurteilung erlasskonformer

Leasingverträge nach IAS / IFRS keine eindeutige Aussage zu treffen. Es ist jedoch zu erkennen, dass die internationalen Klassifizierungsregeln als strenger anzusehen sind und eher zu einer Zuordnung des Objektes zum Leasingnehmer führen. In diesem Zusammenhang ist besonders das Barwertkriterium für Mobilien-Leasingverträge und das Kriterium der günstigen Kaufoption für Immobilien-Leasingverträge zu nennen. Entscheidend für das Barwertkriterium

³⁵ Vgl. Weinstock (2000), S. 145 f.

³⁶ Vgl. Mellwig (1998), S. 12.

ist immer die Auslegung der qualitativen Schranke. Die von den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterstützte Übernahme der 90 %-Grenze aus den US-GAAP kann zur Bilanzierung erlasskonformer Leasingverträge beim Leasingnehmer führen.

4. Künftige Leasingbilanzierung

4.1 Kritik am Status quo als Grundlage für neue Ansätze

Während die Regelungen für die Zurechnung des Leasingobjektes nach dem IAS 17 in der Vergangenheit heftig kritisiert worden sind, hat die Diskussion im deutschen Schrifttum um die Vorschriften für den handelsrechtlichen Jahresabschluss in den letzten Jahren abgenommen. Aufgrund der ähnlichen Grundkonzeption kann jedoch die Kritik an einigen Stellen auf die deutschen Regelungen übertragen werden. Die drei wesentlichen Schwachstellen der aktuellen Ansätze sind die Unvollständigkeit der Information, die Ermessensspielräume und die Komplexität der Regelungen.³⁷

Die Kritik an der Unvollständigkeit der Information bezieht sich auf die generelle Vorgehensweise bei der Zurechnung des Leasingobjektes. Da nur ein Teil der Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers erfasst werden muss, wird die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens nur unvollständig ausgewiesen und dem Bilanzleser werden entscheidungsrelevante Informationen vorenthalten. Außerdem werden die Vergleichbarkeit und die Verlässlichkeit der Jahresabschlüsse durch die unterschiedliche Abbildung wirtschaftlich ähnlicher Sachverhalte eingeschränkt.³⁸ In Deutschland hat der Jahresabschluss neben der Informationsfunktion auch noch die Funktion der Zahlungsbemessung für die Ausschüttungen und für die Steuer. Durch den Konflikt dieser beiden Funktionen kann die Abschwächung der Kritik an den Regelungen des Steuerrechts in Bezug auf die Unvollständigkeit der Information erklärt werden. In der internationalen Rechnungslegung ist das Problem jedoch entscheidender. Die Information des Bilanzlesers ist die einzige Funktion des Jahresabschlusses. Als

³⁷ Vgl. G4+1 (2000), S. 2.

³⁸ Vgl. Leibfried / Rogowski (2005), S. 552; McGregor (1996), S. 4.

Ausgleich für die Bilanzunwirksamkeit werden Leasingverhältnisse über den Anhang bzw. die notes dennoch im Jahresabschluss erwähnt und z. B., von den Rating-Agenturen wie Verbindlichkeiten in die Verschuldungskennziffern eingerechnet. Einen vollständigen Ersatz für die Aktivierung des Objektes und die Passivierung einer entsprechenden Verbindlichkeit stellt dies allerdings nicht dar, weil die Zinszahlungen dem externen Analysten verborgen bleiben. Außerdem werden die Angaben in den notes nicht von allen Bilanzlesern so wahrgenommen wie die Angaben in der Bilanz.

Zweiter Kritikpunkt ist, dass die Kriterien des IAS 17 erhebliche Ermessensspielräume für den Bilanzierenden bieten. Das IASB versucht, die gezielte Gestaltung der Leasingverträge entlang der Grenzen der Kriterien zu verhindern, indem man auf genaue quantitative Grenzen, wie sie z. B. im HGB und in den US-GAAP vorhanden sind, verzichtet. Diese Lösung kann aber auch nicht alle Spielräume verhindern. Bei der Auslegung der unbestimmten Rechtsbegriffe und der qualitativen Grenzen bieten sich Ermessensspielräume. Unabhängig davon, ob die Regelungen quantitative oder qualitative Grenzen enthalten, entstehen Gestaltungsspielräume. Diese betreffen jedoch unterschiedliche Arten von Bilanzpolitik. Im Fall von quantitativen Grenzen gibt es diese Spielräume bei der Sachverhaltsgestaltung, d. h. bei der Gestaltung der Leasingverträge. Qualitative Grenzen ermöglichen dem Bilanzierenden zusätzlich Konklusionsspielräume bei der genauen Auslegung der Grenzen. Das Ergebnis ist dasselbe. Die Spielräume führen an einigen Stellen zu einem Wahlrecht des Leasingnehmers über die bilanzielle Wirksamkeit des Leasingvertrages.

Die Klassifizierungskriterien des IAS 17 sind in den vergangenen Jahren immer mehr ausgeweitet worden und haben somit den Aufwand erhöht. Für einige Kriterien muss vor allem der Leasingnehmer auf Informationen zurückgreifen, über die er nicht ohne weiteres verfügt, und er muss Schätzungen für bestimmte Werte vornehmen. Kritiker bemängeln, dass die Regelungen zu komplex sind, ohne die vorgenannten Probleme der Unvollständigkeit und der Ermessensspielräume zu lösen.³⁹

³⁹ Vgl. Alvarez / Wotschofsky / Miethig (2001), S. 947.

Aus diesen Gründen wird in der Literatur und von den Standardsetzern die Neuorientierung der Leasingbilanzierung gefordert. Ein neuer Ansatz soll alle Leasingverträge gleich behandeln, weniger bilanzielle Spielräume bieten und einfacher anzuwenden sein. Zusätzlich wird häufig eine nähere Orientierung an den Definitionen des asset und der liability im Rahmenkonzept des IAS / IFRS angeregt.⁴⁰

International gibt es zwei Vorschläge, die eine grundlegende Reform der Leasingbilanzierung zur Folge hätten und mitunter sogar Änderungen des Rahmenkonzeptes erfordern würden. Der financial components approach wird von der Mehrheit des IASB bevorzugt. Der whole asset approach wird in den USA und von einer Minderheit des IASB unterstützt. Im Mittelpunkt steht eine bessere Information des Bilanzlesers, die Entscheidungsgrundlage für die Kapitalmarktteilnehmer ist.

Der financial components approach hat seinen Ursprung in zwei Entwürfen der G4+1 Working Group: im McGregor-Entwurf aus dem Jahr 1996 sowie in dem auch als Tweedie-Entwurf bezeichneten Diskussionspapier aus dem Jahr 2000. Während der McGregor-Entwurf die aktuellen Leasingstandards kritisiert und nur wesentliche Eckpunkte für eine mögliche Reform erarbeitet, geht der Tweedie-Entwurf mehr ins Detail und beschäftigt sich mit der konkreten Umsetzung des Vorschlags. Der whole asset approach hat den gleichen Grundgedanken, führt aber zu einer unterschiedlichen Abbildung in der Bilanz des Leasingnehmers.

4.2 Financial components approach

4.2.1 Identifizierung, Zurechnung und Bewertung

Der financial components approach versucht das Problem der unvollständigen Information zu lösen, indem er sich von einem Grundprinzip der bisherigen Bilanzierung von Leasingverträgen löst. Anstatt das wirtschaftliche Eigentum am Leasingobjekt zu betrachten, wird das Nutzungsrecht des Leasingnehmers in

⁴⁰ Vgl. Monson (2001), S. 275; Oversberg (2007), S. 377.

den Mittelpunkt gestellt. Als Folge dessen entfällt die Unterscheidung zwischen finance und operating lease und die für die Zurechnung gestellte Frage, wer die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Leasingverhältnis trägt. Im Ergebnis muss der Leasingnehmer alle Leasingverträge gleich behandeln und ein immaterielles Nutzungsrecht aktivieren sowie eine entsprechende Verbindlichkeit passivieren.

Nach der Klärung der grundlegenden Vorgehensweise stellt sich die Frage, welche Verhältnisse unter die Regelung fallen sollen. Im Tweedie-Entwurf definiert die G4+1 Working Group einen lease als eine Vereinbarung, die es dem Leasingnehmer erlaubt, das Objekt für einen bestimmten Zeitraum zu besitzen sowie zu benutzen, und ihn im Gegenzug zu einer oder zu mehreren Zahlungen verpflichtet. Das Abgrenzungskriterium zu Kaufverträgen ist der Verbleib des rechtlichen Eigentums beim Leasinggeber.⁴¹ Eine Abgrenzung zu herkömmlichen Mietverträgen wird nicht vorgenommen, sodass davon auszugehen ist, dass diese in der Definition enthalten sind. Entscheidend für die Identifizierung ist der wirtschaftliche Gehalt, nicht die rechtliche Ausgestaltung. Die Nutzungsrechte sollen in Anlehnung an das Rahmenkonzept der internationalen Rechnungslegung ermittelt werden. Alle Rechte und Pflichten, die sich aus einem Leasingverhältnis ergeben, sollen bilanziert werden, wenn sie die Kriterien des Rahmenkonzeptes für das Vorliegen eines assets oder einer liability erfüllen.⁴²

Da das Nutzungsrecht und die Verbindlichkeit aus einem Vertrag miteinander verbunden sind, müssen sie immer zusammen betrachtet und bewertet werden. Nach dem McGregor-Entwurf soll die Anwendung begrenzt sein auf Verträge, die eine Laufzeit von über einem Jahr haben. Von dieser Ansicht rückte der Tweedie-Entwurf ab. Auch kurzfristige Verträge sollen in die Bilanz aufgenommen werden, falls sie eine Wesentlichkeitsgrenze überschreiten. Diese wird jedoch in dem Vorschlag noch nicht näher definiert. Zusätzliche Voraussetzung ist, dass der Leasingnehmer Zugang zur Nutzung des Objektes erhalten hat. Diese Voraussetzung ist bei der Diskussion über den Konflikt des Ansatzes mit dem Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte relevant. Nach Ansicht der G4+1 Working Group ist der Zugang zur Nutzung als Leistungs-

⁴¹ Vgl. G4+1 (2000), S. 7.

⁴² Vgl. G4+1 (2000), S. 17.

erfüllung zu interpretieren und stellt folglich eine vernünftige Abgrenzung zu sonstigen schwebenden Geschäften dar.⁴³

Der Tweedie-Entwurf beschäftigt sich außerdem mit Vertragsverhältnissen, die nach der Interpretation IFRIC 4 ein indirektes Nutzungsrecht übertragen und als Leasingverhältnisse identifiziert werden. Take-or-pay-Verträge fallen nach dem neuen Entwurf nicht unter die Definition eines lease. Langfristige Lieferverträge können aber nach Ansicht der G 4+1 Working Group unter noch nicht klar definierten Voraussetzungen als lease identifiziert werden. Eine Übertragung der Kriterien der IFRIC 4 wäre durchaus möglich. Als Beispiel nennt das Diskussionspapier die Abnahme des Stroms eines bestimmten Kraftwerkes und Kapazitätsrechte in der Kommunikationsbranche. Leasingvereinbarungen, die der Standard IAS 17 noch ausschließt, weil sie in anderen Standards geregelt sind, sollen vom neuen Standard ebenso mit eingeschlossen werden wie Leasingverträge über Immobilien.⁴⁴

Der Wert, mit dem das Nutzungsrecht und die Verbindlichkeit angesetzt werden sollen, bestimmt sich aus dem Barwert der Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers. In der Folgezeit ist das Nutzungsrecht planmäßig abzuschreiben und die Verbindlichkeit nach Abzug des Zinsanteils zu reduzieren. Die Wertbemessung unterscheidet sich folglich nicht von der des aktuellen Standards.⁴⁵ Als Diskontierungszinssatz für die Mindestleasingzahlungen muss der Leasingnehmer denjenigen Zinssatz verwenden, den er bei einer Transaktion mit ähnlicher Länge und bei ähnlichen Sicherheiten zahlen müsste. Falls dieser nicht bekannt ist, kann alternativ auch der Zinssatz herbeigezogen werden, der zur Kalkulation der Leasingraten genommen wurde. Analog zu den aktuellen Regelungen wird der Anteil der Leasingraten für Serviceleistungen und Versicherungen nicht mit in die Mindestleasingraten eingerechnet, da die Leistungen noch nicht erbracht wurden und für die Dauer des Geschäfts schwebend sind.

⁴³ Vgl. G4+1 (2000), S. 9.

⁴⁴ Vgl. G4+1 (2000), S. 18 und S. 134.

⁴⁵ Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1998), S. 1470 f.

4.2.2 Abbildung sonstiger Vertragsmerkmale

Zu den sonstigen Vertragsmerkmalen sind Optionen auf Verlängerung, Kauf oder Kündigung, Restwertgarantien sowie bedingte Leasingzahlungen zu zählen. Das Nutzungsrecht und die entsprechende Verbindlichkeit in Höhe des Barwertes der Mindestleasingzahlungen sind zunächst bis zum Ausübungzeitpunkt einer Option anzusetzen. Optionen auf Verlängerung, Kauf oder Kündigung sind zusammen mit einer korrespondierenden Verbindlichkeit separat davon anzusetzen, wenn der Wert verlässlich ermittelbar ist und nicht aus Wesentlichkeitsgründen zu vernachlässigen ist. Schwierigkeiten entstehen bei der Ermittlung des Wertes der Option dadurch, dass der Preis für die Option im Vertrag nicht explizit genannt wird. In diesen Fällen muss ein optionspreistheoretischer Ansatz herangezogen werden.⁴⁶ Für Restwertgarantien des Leasingnehmers ist eine Verbindlichkeit mit einem entsprechenden Nutzungsrecht anzusetzen.

Anders als bei der aktuellen Regelung können nach dem G4+1-Vorschlag auch bedingte Leasingzahlungen mit ihrem Erwartungswert in die Bewertung des Nutzungsrechts einbezogen werden. Im Diskussionspapier werden sie in drei Gruppen unterteilt:⁴⁷

- von externen Faktoren wie Preisindizes abhängige Zahlungen.
- von Gewinn oder Umsatz abhängige Zahlungen.
- nutzungsabhängige Zahlungen.

Untergrenze für den Wertansatz ist immer der Barwert der vertraglich vorgeschriebenen Mindestleasingzahlungen. Bei bedingten Leasingzahlungen, die von externen Faktoren abhängig sind, ist die Einbeziehung unproblematisch, weil der Leasingnehmer keinen Einfluss auf die Höhe hat und sie somit unvermeidbar sind. Auch gewinn- oder umsatzabhängige Zahlungen können als unvermeidbar angesehen werden. Eine Einflussnahme auf Gewinn oder Umsatz

⁴⁶ Vgl. Fülbier / Pferdehirt (2005), S. 282.

⁴⁷ Vgl. G4+1 (2000), S. 30.

mit dem Ziel der Reduzierung der Mindestleasingzahlungen wäre betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll. Aufgrund der unterschiedlichen Meinungen der Mitglieder zu diesem Punkt trifft die G4+1 Working Group jedoch noch keine klare Aussage. Problematisch ist vor allem die Einbeziehung von bedingten Leasingzahlungen, die von der Nutzung des Leasingobjektes abhängen. Hier hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, die Höhe der Zahlungen zu beeinflussen. Verlässlichkeitsgründe sprechen daher für eine Nichtbilanzierung. Aus Informationsgesichtspunkten sollten nutzungabhängige Zahlungen jedoch bilanziert werden, da ansonsten ein erheblicher off-balance-sheet-Spielraum entstehen würde. Nach dem Tweedie-Entwurf soll dies aber nur der Fall sein, wenn die vertraglich festgelegten Mindestleasingzahlungen nicht repräsentativ sind. Ein eindeutiger Standpunkt wird aber nicht bezogen, da es auch andere Meinungen innerhalb der G4+1 gab.⁴⁸

4.2.3 Aktuelle Vorschläge für Verlängerungs- und Kündigungsoptionen

In den derzeitigen Überlegungen des IASB zu Verlängerungs- und Kündigungsoptionen von Leasingverträgen stehen vier Varianten zur Debatte. Ausgangspunkt aller Ansätze ist jeweils die Annahme, dass beide Arten von Optionen aus ökonomischer Sicht identisch sind, weil der Leasinggeber sich die Planungsunsicherheit vergüten lässt. Problematisch ist diese Annahme jedoch gerade für das sogenannte small ticket leasing, also das Leasing von Einrichtungsgegenständen oder Fahrzeugen. Hier werden die Konditionen und Raten eher durch den Markt bestimmt und sind weniger durch den Leasinggeber beeinflussbar.

Die ersten beiden Varianten teilen das Leasingverhältnis wie im bereits beschriebenen Vorschlag der G4+1 Group in ein Nutzungsrecht und eine Option auf. Der erste Vorschlag fordert den Ansatz eines Nutzungsrechts und der entsprechenden Verbindlichkeit für die Grundmietzeit und außerdem den Ansatz eines Vermögenswertes für den optionalen Zeitraum nach der Grundmietzeit. Die zweite Möglichkeit ist der Ansatz von Nutzungsrecht und Verbindlichkeit

⁴⁸ Vgl. Fülber / Pferdehirt (2005), S. 284. Die Aktivitäten der G4+1 Group wurden Anfang 2001 zugunsten des International Accounting Standard Boards eingestellt.

über den gesamten möglichen Nutzungszeitraum sowie die Bilanzierung einer Kündigungsoption. Das IASB bevorzugt diese beiden Vorschläge. Problematisch aber immer die verlässliche Bewertung der Option, da i. d. R. keine Marktpreise vorhanden sind.

Die anderen beiden Varianten verzichten auf den separaten Ansatz einer Option. Im dritten Modell werden Vermögenswert und Verbindlichkeit durch die wahrscheinlichste Vertragsdauer bestimmt. Damit rückt die Wahrscheinlichkeit der Optionsausübung in den Mittelpunkt. Es erfolgt entweder der Ansatz über die Grundmietzeit oder über die Gesamtmietzeit. Im vierten Fall erfolgt der Bilanzansatz in Abhängigkeit des zu erwartenden Werts der Leasingzahlungen. Ein Beispiel könnte der gewogene Durchschnitt der unterschiedlichen Eintrittswahrscheinlichkeiten sein. Die Schwachstelle dieser beiden Ansätze ist allerdings der durch die Schätzungen der Eintrittswahrscheinlichkeiten entstehende Spielraum für den Bilanzierenden.⁴⁹

4.2.4 Bilanzielle Konsequenzen

Die Einführung des financial components approach hätte im Wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanz des Leasingnehmers. Aufgrund der erhöhten Anzahl an bilanzierungspflichtigen Sachverhalten käme es zu einer Verschiebung der Bilanzrelationen und zu einer Veränderung der Verschuldungskennziffern mit Auswirkungen auf die Bilanzanalyse und das interne Rechnungswesen.⁵⁰

In einer empirischen Untersuchung haben Leibfried / Rogowski die Veränderungen der Umstellung der Leasingbilanzierung zum financial components approach auf die Bilanzen von DAX- und M-DAX-Unternehmen untersucht.⁵¹ Verglichen wurden die Kennziffern Eigenkapitalquote und Anlagenintensität nach dem neuen Ansatz mit der aktuellen IAS / IFRS Bilanzierung. Zu diesem Zweck wurden aus den notes der Jahresabschlüsse die aufgeführten Verpflichtungen aus operating-lease-Verträgen entnommen und auf den Zeitpunkt der Bilanzerstellung abdiskontiert. Der risikoangepasste Diskontierungszinssatz

⁴⁹ Vgl. Oversberg (2007), S. 383 ff.

⁵⁰ Vgl. Fülber / Pferdehirt (2005), S. 276.

⁵¹ Vgl. Leibfried / Rogowski (2005), S. 552 ff.

wurde aus einer Stichprobe von Unternehmensanleihen der Gesellschaften ermittelt. Die Ergebnisse zeigen, dass sich in den meisten Fällen weder für die Eigenkapitalquote noch für die Anlagenintensität wesentliche Auswirkungen ergeben. Der größte Teil der Veränderungen lag in Bereich zwischen 0 % und 2 %. Lediglich bei einzelnen Unternehmen kommt es zu stärkeren Effekten. Es stellt sich allerdings die Frage, welche Auswirkungen die Änderungen für klein- und mittelständische Unternehmen haben. Empirische Untersuchungen haben zwar ergeben, dass größere Unternehmen eher Investitionen über Leasing finanzieren, aber gerade wachsende mittelständische Unternehmen nutzen auch diese Finanzierungsalternative, um ihr Wachstum zu finanzieren.⁵² Bei solchen Unternehmen könnten die bilanziellen Effekte einer Bilanzierungspflicht für alle Leasingverhältnisse stärker ausfallen, wenn der Anteil der Leasingfinanzierungen an der Gesamtfinanzierung groß ist. Es ist allerdings nicht mit einem starken Rückgang der Attraktivität des Leasings zu rechnen, falls sich dieser Vorschlag durchsetzt.

4.2.5 Vorteile und Schwachstellen des financial components approach

In diesem Abschnitt soll der financial components approach kritisch betrachtet werden, da in der Diskussion sowohl Vorteile gegenüber den aktuellen Regelungen als auch mögliche Schwachstellen und neu auftretende Probleme genannt werden. Die G4+1 Working Group und andere Befürworter sind der Meinung, dass die am aktuellen all-or-nothing approach kritisierten Punkte durch den neuen Ansatz gelöst werden. Aufgrund der Aufnahme aller Nutzungsverhältnisse in die Bilanz soll es zu einer Abbildung der vom Leasingnehmer kontrollierten wirtschaftlichen Ressourcen sowie der eingegangenen Verpflichtungen kommen. Eine bessere Information des Bilanzlesers durch den Jahresabschluss erhöht die Entscheidungsrelevanz. Die Untersuchung mehrerer empirischer Studien, die sich mit der Frage beschäftigen, welchen Einfluss die Leasingbilanzierung auf die Beurteilung des Risikos der Anteilseigner hat, unterstreicht diese Aussage. Das Ergebnis ist, dass die Beurteilung durch die Aktivierung aller Leasingverhältnisse vereinfacht wird.⁵³ Als zweiter Vorteil soll der

⁵² Vgl. Haunschild (2004), S. 84 f.

⁵³ Vgl. Lipe (2001), S. 302 ff.

financial components approach zu einer Vereinfachung der Bilanzierung von Leasingverhältnissen führen, da auf die komplizierte Beurteilung des wirtschaftlichen Eigentums verzichtet wird. Außerdem ist die G4+1 Working Group der Meinung, dass Ermessens- und Gestaltungsspielräume vermieden werden. Empirische Ergebnisse unterstützen die Forderung nach einer Bilanzierung, die keine Spielräume für den Bilanzierenden offen lässt. Weil zum Teil die Bezahlung des Managements von Bilanzrelationen und Erfolgskennziffern abhängt, werden Möglichkeiten zur off-balance-sheet-Gestaltung genutzt.⁵⁴

Kritiker bemängeln jedoch, dass man sich bei der Ausarbeitung des McGregor- und des Tweedie-Entwurfs nicht genügend mit den Problemfeldern einer neuen Regelung auseinandergesetzt hat, und stellen die Eignung des Vorschlages in Frage.⁵⁵ Die wesentlichen Schwierigkeiten entstehen durch die Gleichbehandlung aller Verträge, die ein Nutzungsrecht auf den Leasingnehmer übertragen. Durch den Verzicht auf die Betrachtung der Verteilung der Chancen und Risiken bei der Zurechnung kann die Bilanz nicht mehr das Ausmaß an übernommenen Chancen und Risiken darstellen.

Ein konzeptionelles Problem sehen viele Kritiker in dem Fakt, dass die Vorgehensweise nicht mit dem Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte vereinbar ist. Leasingverhältnisse sind bilanziell grundsätzlich den Dauerschuldverhältnissen zuzurechnen. Dauerschuldverhältnisse sind schwebende Geschäfte und dürfen aus diesem Grund nicht bilanziert werden.⁵⁶ Durch die bisherigen Regelungen werden bestimmte Leasingverhältnisse von der Betrachtung sonstiger schwebender Geschäfte getrennt. Die Argumentation ist, dass ein finance lease beim Leasingnehmer bilanziert werden muss, weil der Vertrag durch den Übergang der wesentlichen Chancen und Risiken inhaltlich einem Kaufvertrag entspricht.⁵⁷ Durch den Abschied vom risk-and-reward approach findet keine Abgrenzung von anderen schwebenden Geschäften mehr statt. Es gibt zwei Möglichkeiten, die Problematik zu lösen:⁵⁸

⁵⁴ Vgl. Lipe (2001), S. 306.

⁵⁵ Vgl. Helmschrott (2000), S. 35.

⁵⁶ Vgl. Alvarez / Wotschovsky / Miethig (2001), S. 947; Oversberg (2007), S. 378.

⁵⁷ Vgl. Weinstock (1996), S. 796.

⁵⁸ Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1998), S. 1471.

- Abgrenzung aller Leasinggeschäfte von sonstigen schwebenden Geschäften anhand von anderen Kriterien als Chancen und Risiken,
- Abschaffung des Verbotes der Bilanzierung schwebender Geschäfte durch Änderung des Rahmenkonzeptes.

Im Tweedie-Entwurf favorisiert die G4+1 Working Group den ersten Vorschlag. Die Trennung von Leasingverträgen zu anderen schwebenden Geschäften wird nach ihrer Ansicht dadurch möglich, dass der Zugang zur Nutzung durch den Leasingnehmer als Ansatzvoraussetzung erfüllt sein muss. Indem der Leasinggeber den Leasinggegenstand bereit stellt, hat er seine wesentlichen Pflichten aus dem Vertragsverhältnis erfüllt und der Schwebezustand ist aufgehoben. Aus diesem Grund soll ein Leasingverhältnis schon zu Beginn der Laufzeit angesetzt werden können. Kritiker sind jedoch der Meinung, dass eine sinnvolle Trennung nicht möglich ist oder nur anhand von Kriterien durchgeführt werden kann, die die Vereinfachung der Leasingbilanzierung durch den neuen Ansatz zunichte machen und außerdem wieder Ermessensspielräume schaffen.⁵⁹

Die Möglichkeit der Abschaffung des Grundsatzes der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte würde zu einer kompletten Änderung der Bilanzierungsgrundsätze für alle Dauerschuldverhältnisse führen. Die Folge wäre die Aktivierungspflicht von Lieferverträgen, Dienstleistungsverträgen und Arbeitsverträgen. Mit dem deutschen Normengerüst ist die Abschaffung des Grundsatzes in keinem Fall vereinbar.⁶⁰ Obwohl der Grundsatz auch im Rahmenkonzept der internationalen Rechnungslegung verankert ist, bieten die IAS / IFRS mehr Spielraum. So wurde mit der Bilanzwirksamkeit von schwebenden Geschäften mit Finanzinstrumenten ein erster Schritt in Richtung der Abschwächung des Grundsatzes vollzogen.

Des Weiteren wird die Bewältigung des Informationsproblems, des Problems der Ermessensspielräume und des Komplexitätsproblems durch den financial components approach in Frage gestellt. Wenn alle Dauerschuldverhältnisse in die Bilanz aufgenommen werden, besteht die Gefahr, dass durch zu viele In-

⁵⁹ Vgl. Weinstock (1996), S. 799.

⁶⁰ Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1999), S. 44.

formationen die Übersichtlichkeit und Klarheit verloren geht. Die Vereinfachungsthese ist deshalb ein Argument für den Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte. Zu einer entscheidenden Reduzierung der Komplexität wird der neue Ansatz auch nicht führen, obwohl die Klassifizierungsfrage bei der Zurechnung entfällt. Die Schwierigkeiten entstehen jetzt bei der Zugangs- und Folgebewertung der Nutzungsrechte durch den Leasingnehmer. Neben den Mindestleasingzahlungen und dem Diskontierungszinssatz müssen die Wahrscheinlichkeiten für die Einbeziehung von Optionen und bedingten Leasingzahlungen bekannt sein. Auch die Möglichkeit zur Bilanzpolitik kann nicht wesentlich eingeschränkt werden. Einige Autoren vertreten die Ansicht, dass die Ermessensspielräume sogar zunehmen.⁶¹

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass die aktuelle Ausgestaltung des financial components approach auch keine befriedigende Lösung für die Probleme der aktuellen Ansätze zur Leasingbilanzierung bietet. Trotz der Kritik verfolgt das IASB den Ansatz weiter. Im ersten Halbjahr 2008 soll ein weiteres Diskussionspapier veröffentlicht werden. Die Eckpunkte hat das IASB in einer Projektübersicht zusammengefasst. Aufbauend auf dem McGregor-Entwurf und dem Tweedie-Entwurf ist eine grundlegende Reform nach dem financial components approach geplant. Der Ansatz von assets und liabilities soll in Anlehnung an das Rahmenkonzept des IASB erfolgen.

4.3 Whole asset approach

Die Befürworter des whole asset approach kritisieren an der Vorgehensweise des financial components approach, dass nur ein Nutzungsrecht aktiviert wird und die Leasingobjekte ihre körperliche Bedeutung verlieren.⁶² Die grundlegende Herangehensweise ist allerdings die gleiche. Wie bei den Entwürfen der G4+1 Working Group sollen nach diesem Vorschlag alle Leasingverhältnisse beim Leasingnehmer aktiviert werden. Der Unterschied liegt darin, dass unabhängig von der Vertragslaufzeit immer der Vermögenswert und eine entsprechende Verbindlichkeit mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt werden sollen.

⁶¹ Vgl. Monson (2001), S. 284.

⁶² Vgl. Monson (2001), S. 275-287.

len. Der Leasingnehmer wird ohne Betrachtung der Verteilung von Chancen und Risiken wirtschaftlicher Eigentümer des Objektes. Dahinter steht die Überlegung, dass ein Unternehmen immer nur einen Vermögenswert als Ganzes und nicht nur einen Bruchteil davon nutzen kann. Der Vorteil dieser Methode in Hinblick auf die Informationsfunktion des Jahresabschlusses ist, dass das tatsächlich zur Verfügung stehende Produktionsvermögen des Unternehmens dargestellt wird und besser vergleichbar ist.⁶³ Auf der einen Seite wird die Meinung vertreten, dass der Ansatz von ganzen Vermögensgegenständen besser den Definitionen eines assets und einer liability des Rahmenkonzeptes entspricht.⁶⁴ Auf der anderen Seite wird die Kompatibilität mit dem Rahmenkonzept aber auch in Frage gestellt, weil der Anteil, der über das Nutzungsrecht hinausgeht, dem Leasingnehmer eigentlich nicht zugerechnet werden darf. Ein weiteres Problem ist, dass in der Bilanz die Unterscheidung zwischen zeitlich begrenzter Nutzung beim Leasing und tendenziell zeitlich unbegrenzter Nutzung beim Eigentum verschwimmt, da beides gleich behandelt wird. In Hinblick auf die Komplexität der Regelungen zeigen sich die Vorteile dieses Ansatzes. Da der Vermögenswert in jedem Fall mit dem beizulegenden Zeitwert anzusetzen ist, entfällt die separate Behandlung eventueller Optionen oder Restwertgarantien, die aufgrund der Bewertungsschwierigkeiten die Komplexität beim financial components approach erhöht.⁶⁵

Die Auswirkungen auf die Kapitalstruktur würden beim whole asset approach sogar noch bedeutender ausfallen als beim financial components approach. Der beizulegende Zeitwert eines Objektes liegt i. d. R. über dem Barwert der Mindestleasingzahlungen und besonders bei kurzen Leasingverhältnissen wäre der Unterschied zwischen der Höhe des Ansatzes des Nutzungsrechtes und des Objektes enorm. Wie zu erkennen ist, hat auch der whole asset approach Vor- und Nachteile.

⁶³ Vgl. Fülber / Pferdehirt (2005), S. 280.

⁶⁴ Vgl. Monson (2001), S. 287.

⁶⁵ Vgl. Fülber / Pferdehirt (2005), S. 283.

4.4 Kritische Würdigung der neuen Ansätze

Die kritische Betrachtung der neuen Vorschläge hat gezeigt, dass auch die grundlegende Reform der Vorschriften zur Leasingbilanzierung nicht die erhofften Vereinfachungen und Informationsverbesserungen mit sich bringt. Der Grund dafür ist, dass die Investitions- und Finanzierungsalternative Leasing eine zu wenig greifbare und von anderen Vertragsformen abgrenzbare Art der Nutzungsüberlassung darstellt. Der fließende Übergang zwischen Miete, Leasing und Kauf sowie die Vielzahl an Vertragsvarianten des Leasings werfen Schwierigkeiten für die bilanzielle Zurechnung der Vertragsverhältnisse auf. Eine allgemein verbindliche Aussage über die Zurechnung von Leasingobjekten ist nicht möglich, sondern es muss im Einzelfall entschieden werden. Die Lösungen für die Problembereiche Informationsgewährung, Ermessensspielräume und Komplexität sind nicht immer miteinander vereinbar.

5. Fazit

Im Vergleich zum HGB ergibt sich nach IAS / IFRS eine bedeutend weiter gefasste Menge an bilanziellen Leasingverhältnissen, da neben den als Leasingverhältnisse bezeichneten Verträgen auch reine Mietverträge und Ratenkaufverträge unter die Definition eines Leases fallen. Außerdem dehnt die Interpretation IFRIC 4 die Identifizierung auf langfristige Liefer- oder Dienstleistungsverträge aus. Entscheidende Veränderungen für die Bilanzierung sind dadurch nicht zu erwarten. Vielmehr wird sich die Vertragsgestaltung in Zukunft an den Kriterien der IFRIC 4 orientieren, um eine Identifizierung zu verhindern. Auch im IAS / IFRS wird die Zurechnung anhand des wirtschaftlichen Eigentums vorgenommen. In beiden Fällen ergibt sich daraus ein all-or-nothing approach, der die Bilanzneutralität für den Leasingnehmer ermöglicht. Als Indikator für das wirtschaftliche Eigentum werden jeweils die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Vertragsverhältnis gesehen. Unterschiede ergeben sich zum Teil bei der Beurteilung, was unter den wesentlichen Chancen und Risiken zu verstehen ist. Die meisten Zurechnungskriterien stimmen im HGB und im IAS / IFRS überein. Lediglich die genaue Ausgestaltung der Kriterien weicht voneinander ab. Das Barwertkriterium macht den wesentlichen Unterschied aus. Während

es in den Regelungen des IAS 17 das entscheidende Zurechnungskriterium ist, wird es in der handelsrechtlichen Bilanzierung nicht zur Beurteilung der Zurechnung hinzugezogen. Auch durch dieses Kriterium sind die Anforderungen der IAS / IFRS an das wirtschaftliche Eigentum beim Leasing geringer und es kommt häufiger zu einer Zurechnung des Objektes zum Leasingnehmer. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterstützen in der Praxis die Übernahme der quantitativen Grenze aus den US-GAAP für den Barwerttest. Aus diesem Grund besteht die Gefahr der Umdeutung erlasskonformer Leasingverträge.

Zwei Kritikpunkte an den Regelungen zum Leasing sind für HGB und für IAS / IFRS die gleichen: die Möglichkeit der Bilanzunwirksamkeit und die Ermessens- und Gestaltungsspielräume. Die beiden bereits genannten Kritikpunkte sowie die Komplexität der Zurechnungsvorschriften des IAS 17 haben zu Reformvorschlägen für die Leasingbilanzierung geführt. Der vom IASB favorisierte financial components approach basiert auf zwei Ausarbeitungen der G4+1 Working Group. Gefordert wird eine radikale Reform hin zur Bilanzierung aller Leasingverhältnisse durch den Ansatz von Nutzungsrechten. Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Vorschlag zeigt jedoch, dass gerade durch die Kollision mit dem Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte auch bei diesem Ansatz Problembereiche entstehen. Die Wirksamkeit bei der Verbesserung der Leasingbilanzierung ist in Frage zu stellen. Auch der Alternativvorschlag des whole asset approach hat erhebliche Schwachstellen. Trotz allem verfolgen das IASB und das FASB zusammen die Idee einer grundlegenden Reform in einem Gemeinschaftsprojekt weiter. Für das erste Halbjahr 2008 ist ein Diskussionspapier geplant. Abschließend ist zu konstatieren, dass es unabhängig von der Ausgestaltung eines zukünftigen Standards zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen immer Kritikpunkte geben wird. Eine in jeglicher Hinsicht zufrieden stellende Lösung wird es aber nicht geben.

6. Literatur

Alvarez, Manuel / Wotschovsky, Stefan / Miethig, Michaela (2001): Leasingverhältnisse nach IAS 17 - Zurechnung, Bilanzierung, Konsolidierung, in: Die Wirtschaftsprüfung, 54. Jg., S. 933-947.

- Engel-Ciric, Dejan / Freiberger, Jens (2006): § 15 Leasing, in: Lüdenbach, Norbert / Hoffmann, Wolf-Dieter (Hrsg.): Haufe IFRS-Kommentar. International Accounting Standards, 4. Aufl., Freiburg, S. 549-631.
- Esser, Maik (2005): Leasingverhältnisse in der IFRS-Rechnungslegung - Darstellung der Leasingbilanzierung gem. IAS 17 und IFRIC 4, in: Steuern und Bilanzen, 7. Jg., S. 429-436.
- Findeisen, Klaus-Dieter (1997): Die Bilanzierung von Leasingverträgen nach den Vorschriften des International Accounting Standards Committee, in: Recht der internationalen Wirtschaft, 43. Jg., S. 838-847.
- Fühler, Rolf U. / Pferdehirt, Henrik (2005): Überlegungen des IASB zur künftigen Leasingbilanzierung: Abschied vom off balance sheet approach, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., S. 275-285.
- G4+1 Position Paper (2000): Leases: Implementation of a new approach, A Discussion Paper issued by the Staff of the International Accounting Standards Committee, London.
- Götz, Jan / Spanheimer, Jürgen (2005) : Nutzungsrechte im Anwendungsbereich von IAS 17 - Inhalt und Auswirkungen von IFRIC 4 zur Identifizierung von Leasingverhältnissen, in: Betriebs-Berater, 60. Jg., S. 259-265.
- Götz, Jan / Spanheimer, Jürgen (2004): Zur Identifizierung von Leasingverhältnissen - Auswirkungen und Beurteilung von IFRIC D3 im Lichte erster Erfahrungen mit EITF 01-8, in: Die Wirtschaftsprüfung, 57. Jg., S. 510-518.
- Haunschild, Ljuba (2004): Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung, in: Leasing – Wissenschaft & Praxis, 2. Jg., Nr. 3, S. 3-98.
- Helmschrott, Harald (2000): Leasingbilanzierung im Umbruch, Aachen.
- Henneberger, Michael / Kiene, Sonja (2003): Die Internationalisierung der Rechnungslegung - Auswirkungen auf die Restwert- und Refinanzierungspolitik von Leasinggesellschaften, in: Finanzierung Leasing Factoring, 50. Jg., S. 175-179.

- Kühnlein, Christof (2005): Zur Umstellung der Leasingbilanzierung auf IFRS: Sind die Institute vorbereitet?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 58. Jg., S. 305-308.
- Kümpel, Thomas / Becker, Michael (2006): Leasing nach IFRS - Beurteilung, Bilanzierung und Berichtspflichten, München.
- Küting, Karlheinz / Hellen, Heinz-Hermann / Brakensiek, Sonja (1999): Die Bilanzierung von Leasinggeschäften nach IAS und US-GAAP, in: Deutsches Steuerrecht, 37. Jg., S. 39-44.
- Küting, Karlheinz / Hellen, Heinz-Hermann / Brakensiek, Sonja (1998): Leasing in der nationalen und internationalen Bilanzierung - Eine vergleichende Darstellung unter Berücksichtigung neuer Aspekte, in: Betriebs-Berater, 53. Jg., S. 1465-1473.
- Küting, Karlheinz / Hellen, Heinz-Hermann / Koch, Christian (2006): Das Leasingverhältnis: Begriffsabgrenzung nach IAS 17 und IFRIC 4 sowie kritische Würdigung, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 7. Jg., S. 649-657.
- Leibfried, Peter / Rogowski, Carmen (2005): Mögliche Leasingbilanzierung nach IFRS - Empirische Untersuchung der bilanziellen Auswirkungen auf DAX- und MDAX-Unternehmen, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., S. 552-555.
- Lipe, Robert C. (2001): Lease Accounting Research and the G4+1 Proposal, in: Accounting Horizons, Vol. 15, S. 299-310.
- McGregor, Warren (1996): Accounting for leases: A new approach: Recognition by lessees of assets and liabilities arising under lease contracts, Norwalk.
- Mellwig, Winfried (1998): Die bilanzielle Darstellung von Leasingverträgen nach den Grundsätzen des IASC - Derzeitige Regelung und Reformvorschläge, in: Der Betrieb, 51. Jg., Beilage Nr. 12, S. 1-16.
- Mellwig, Winfried (2000): Leasing im nationalen und internationalen Handelsrecht, in: Eckstein, Wolfram / Feinen, Klaus (Hrsg.): Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, 7. Aufl., Frankfurt am Main, S. 67-97.

- Mellwig, Winfried / Weinstock, Marc (1996): Die Zurechnung von mobilen Leasingobjekten nach deutschem Handelsrecht und den Vorschriften des IASC, in: Der Betrieb, 49. Jg., S. 2345-2352.
- Monson, Dennis W. (2001): The Conceptual Framework and Accounting for Leases, in: Accounting Horizons, Vol. 15, S. 275-287.
- Oversberg, Thomas (2007): Paradigmenwechsel in der Bilanzierung von Leasingverhältnissen, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 8. Jg., S. 376-386.
- Städtler, Arno (2007): Leasing surft auf Investitionswelle. - Mehrwertsteuer bremst Privat-Leasing, in: Finanzierung Leasing Factoring, 54. Jg., S. 29-36.
- Weinstock, Marc (1996): Accounting for Leases: Neuer Vorschlag des IASC zur Bilanzierung von Leasingverträgen, in: Die Wirtschaftsprüfung, 49. Jg., S. 794-800.
- Weinstock, Marc (2000): Die Bilanzierung von Leasingverträgen nach IASC, Frankfurt am Main.