

LEITFADEN DES ÖSTERREICHISCHEN LEASINGVERBANDES ZUR BILANZIERUNG VON LEASINGVERTRÄGEN NACH IFRS¹ UND US- GAAP AUS SICHT DES LEASINGNEHMERS

Vorwort:

Der folgende Leitfaden wurde von Vertretern des Leasingverbandes mit Unterstützung des Arbeitskreises für Internationale Rechnungslegung am Institut österreichischer Wirtschaftsprüfer (IWP) erarbeitet und akkordiert und stellt eine Zusammenfassung der wichtigsten Grundbegriffe und Interpretationen der IFRS (International Financial Reporting Standards) und US-GAAP (US Generally Accepted Accounting Principles) - Regelungen dar.

Die Ausführungen orientieren sich an der Bilanzierung des Leasingnehmers nach den beiden international anerkannten Rechnungslegungsvorschriften IFRS und US-GAAP. Davon unberührt bleibt somit die Bilanzierung nach nationalen Rechnungslegungsvorschriften bzw. die steuerliche Beurteilung von Leasingverträgen sowie die Sichtweise des Leasinggebers. Die letztendliche Qualifizierung eines Leasingvertrages als Finance (Capital) oder Operating Lease sollte in Abstimmung mit dem Wirtschaftsprüfer des Leasingnehmers erfolgen.

1. ALLGEMEINE BEGRIFFE:

In den International Financial Reporting Standards (IFRS) bzw. den US Generally Accepted Accounting Principles (US-GAAP) werden Regelungen zur bilanziellen Behandlung von Leasingverträgen getroffen.

Sowohl IFRS 17 (Leases) als auch US-GAAP in Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 13, sehen eine grundsätzliche Klassifizierung von Leasingverträgen in

- Finance Leases (US: Capital Leases) und
 - Operating Leases
- vor.

Die Unterscheidung beruht auf einer wirtschaftlichen Betrachtungsweise. Welche Form vorliegt, hängt daher vom wirtschaftlichen Gesamtbild der tatsächlichen Verhältnisse ab und nicht von der formalen Vertragsform.

Die Einordnung eines Leasingvertrages hat stets am Beginn des Leasingverhältnisses zu erfolgen und kann zu keiner rückwirkenden Änderung führen. Kommt es hingegen zu vertraglichen Veränderungen des Leasingverhältnisses, die zu einer anderen Klassifizierung des Leasingverhältnisses führen, dann ist der abgeänderte Vertrag als neues Leasingverhältnis anzusehen und entsprechend neu zu klassifizieren.

¹ IFRS (International Financial Reporting Standards) ist seit 1.1.2004 die neue Bezeichnung anstelle von IAS (International Accounting Standards)

2. ÜBERSICHT ÜBER DIE WICHTIGSTEN ABGRENZUNGSKRITERIEN

Bei Finance Leases (Capital Leases) werden alle mit dem Eigentum verbundenen wesentlichen Risiken und Chancen (sogen. „risks and rewards“) eines Vermögensgegenstandes übertragen. Bei Operating Leases ist dies hingegen nicht der Fall.

Unter Risiken, die mit dem Eigentum an einem Vermögensgegenstand typischerweise in Verbindung stehen, wird dabei die Möglichkeit des Wertverlustes, beispielsweise aufgrund ungenutzter Kapazitäten, technischer Überholung oder geänderter wirtschaftlicher Rahmenbedingungen, verstanden.

Die mit dem Eigentum an einem Vermögensgegenstand verbundenen Chancen stehen dagegen für den Erfolg aus dem Wertzuwachs über die Nutzungsdauer, der Realisierung des Restwertes bzw. allgemein für die gewinnbringende Nutzung des Vermögensgegenstandes über die wirtschaftliche Nutzungsdauer.

Finance Leases (Capital Leases) sind unabhängig von der Übertragung des zivilrechtlichen Eigentums wirtschaftlich als Finanzierungskäufe zu werten, während operating Leases reine Mietverhältnisse darstellen.

Für die konkrete Differenzierung werden in IFRS 17.8 und SFAS 13.7 entsprechende Merkmale definiert, die ein Leasingverhältnis als Finance Lease (Capital Lease) qualifizieren. Für die definitive Klassifizierung sind auch die weiteren Einzelbestimmungen des SFAS 13 sowie für Spezialfälle eine Vielzahl von weiteren SFAS und Verlautbarungen des FASB (für US-GAAP) bzw. für IFRS 17.9. sowie für Spezialfälle weitere IFRS -Bestimmungen sowie die Verlautbarungen des SIC zu beachten.

Für die konkrete Differenzierung werden in IFRS 17.8 und SFAS 13.7. entsprechende Merkmale definiert, die ein Leasingverhältnis als Finance Lease (Capital Lease) qualifizieren.

Alle Leasingverhältnisse, die diese Kriterien nicht erfüllen, werden als Operating Leasing qualifiziert. Wird auch nur ein Kriterium erfüllt, handelt es sich um Finance (Capital) Lease.

Kriterium	IFRS	US-GAAP
1. Eigentumsübergang (Transfer of Ownership)	Der Leasingvertrag enthält eine Vereinbarung, dass am Ende der Laufzeit (lease term) das Eigentum am Leasinggegenstand auf den Leasingnehmer übertragen wird.	wie IFRS
2. Kaufoption (Bargain Purchase Option)	Der Leasingvertrag enthält eine Kaufoption, den Leasinggegenstand zu einem Preis zu erwerben, der wesentlich unterhalb des Verkehrswertes im Zeitpunkt der Optionsausübung liegt, sodass bei Beginn des Leasingverhältnisses hinreichend sicher ist, dass die Option ausgeübt wird.	wie IFRS
3. Laufzeit (Economic Life)	Die Laufzeit (lease term) entspricht dem wesentlichen Teil der gewöhnlichen Nutzungsdauer (economic life) des Leasinggegenstandes ²	Die Laufzeit entspricht mind. 75% der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes.
4. Barwert der Mindestleasingzahlungen (Present Value of Minimum Lease Payments)	Zu Mietbeginn entspricht der Barwert der Mindestleasingzahlungen im wesentlichen dem Marktwert des Leasinggegenstandes. ³	Zu Mietbeginn entspricht der Barwert der Mindestleasingzahlungen mind. 90% des Marktwertes.
5. Spezialleasing	Der Leasinggegenstand kann aufgrund seiner speziellen Beschaffenheit nur vom Leasingnehmer ohne wesentliche Modifikation genutzt werden.	US-GAAP kennt diese Regelung nicht.

² Der Begriff „major part“ ist in IFRS 17 nicht konkretisiert. In der Literatur ist strittig, ob hierbei die 75% Schranke des SFAS 13 auf die IFRS-Rechnungslegung übertragen werden soll bzw. ob „major part“ bereits schon bei einer Grenze von 50% +1 vorliegt (vgl. *Kirsch.*: IAS 17 Leasingverhältnisse, in: *Baetage et al* (Hrsg.): Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS), 2. Auflage, Stuttgart 2002, S 10).

³ IFRS 17 gibt keine nähere, quantitative Konkretisierung des Begriffs „substantially all“. Auch vom IASB gibt es dazu keine Präzisierung zB in der Form eines SIC. In der Literatur ist strittig, ob der Begriff „substantially all“ mit 90 %, 95 % oder 99 % ausgelegt werden soll (vgl. *Epstein, Mirza*: IAS 2002 – Interpretation and Application of International Accounting Standards, New York 2002, S 574 bzw. *Alvarez et al*: Leasingverhältnisse nach IAS 17, WPg, 18/2001, S 937f).

Kriterien 3+4 sind nach US-GAAP unbeachtlich, wenn der Beginn des Leasingverhältnisses in die letzten 25% der geschätzten Gesamtnutzungsdauer des Leasingobjektes fällt.

Zusätzlich nennt IFRS 17.9 noch folgende ergänzende Indikatoren, die für sich genommen oder in Kombination mit anderen Sachverhalten zu einer Klassifizierung als Finance Lease führen:

- (a) Kann der Leasingnehmer den Vertrag kündigen, so hat er die dem Leasinggeber daraus entstehenden Verluste zu erstatten
- (b) Übernahme der Gewinne oder Verluste aus Schwankungen des Restwertes durch den Leasingnehmer
- (c) Vertragsverlängerungsoption durch den Leasingnehmer zu einer wesentlich unter der marktüblichen Miete liegenden Anschlussleasingrate

3. ERLÄUTERUNGEN und DEFINITIONEN

ad günstige Kaufoption (bargain purchase option)

Ist dem Leasingnehmer eine Kaufoption eingeräumt worden, so bedeutet dies, dass er nach Ablauf der Grundmietzeit das Recht (nicht jedoch die Pflicht) hat, das Leasingobjekt zu einem bei Vertragsschluss bereits festgelegten Kaufpreis zu erwerben. Wird ein Kaufpreis zu Vertragsbeginn vereinbart, der wesentlich unter dem Verkehrswert (beizulegender Zeitwert) zum Zeitpunkt der Optionsausübung liegt, zählt der Kaufpreis zu den Mindestleasingzahlungen.

Der beizulegende Zeitwert zum Zeitpunkt der Optionsausübung sollte aufgrund der in der Vergangenheit eingetretenen Wertentwicklungen und der zukünftig erwarteten Marktentwicklungen angenommen werden. Ist der voraussichtliche Verkehrswert zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses nicht hinreichend schätzbar, wird man in der Praxis hilfsweise den linearen Restbuchwert als kalkulatorischen Restwert ansetzen können. Liegen Werte (im Mobilienleasing) über Händler-Einkaufspreise vor, kann davon ausgegangen werden, dass diese dem voraussichtlichen Verkehrswert entsprechen. Abweichungen von den publizierten Werten (zB Eurotax) können bei individueller Begründung zulässig sein.

Wird ein kalkulatorischer Restwert im Einzelfall unter dem linearen Restbuchwert gewählt, so kann das (zB je nach Art und Lage des Objektes bei Immobilien, insbes. bei Vorliegen eines Gutachtens) – sofern dies der voraussichtliche beizulegende Zeitwert ist – zulässig sein.

Die Einräumung einer Kaufoption zu einem bestimmten Wert ist jedenfalls per se nicht zurechnungsschädlich.

ad Laufzeit:

Die Laufzeit ist grundsätzlich derjenige Zeitraum, für den der Leasingvertrag zunächst unkündbar abgeschlossen ist (Grundmietzeit des Leasingvertrages).

In der gängigen österreichischen Praxis werden vorwiegend unbefristete Verträge mit einseitigem Kündigungsverzicht seitens des Leasingnehmers abgeschlossen. Die maßgebliche Grundmietzeit entspricht daher in diesem Fall dem Zeitraum der Kündigungsverzichtsdauer des Leasingnehmers.

Sollte ein Pönale (Abschlagszahlung) für die Nichtverlängerung des Leasingvertrages nach Ablauf der Grundmietzeit vereinbart werden (zB für die Nichtausübung einer Verlängerungsoption) und der Betrag so hoch ein, dass eine Verlängerung wahrscheinlich ist, zählt die wahrscheinliche Anschlussmietzeit ebenfalls zur Grundmietzeit. In diesem Fall zählt die Abschlagszahlung jedoch nicht zu den Mindestleasingzahlungen. Liegt eine Vereinbarung über eine Verlängerungsoption durch den Leasingnehmer zu einer wesentlich unter der marktüblichen Miete liegenden Anschlussleasingrate vor, dann ist auch die wahrscheinliche Anschlussmietperiode Teil der Grundmietzeit.

ad wirtschaftliche Nutzungsdauer

Die wirtschaftliche Nutzungsdauer eines Leasinggutes ist die geschätzte Restperiode, in der das Objekt voraussichtlich von einem oder mehreren Nutzern wirtschaftlich nutzbar ist bzw. jener Zeitraum, in der das Objekt voraussichtlich von einem oder mehreren Nutzern wirtschaftlich nutzbar ist. Ist die wirtschaftliche Nutzungsdauer aus Erfahrungswerten nicht objektiv schätzbar, kann sich (für österreichische Leasingnehmer) die Nutzungsdauer hilfsweise an die in Österreich üblichen Abschreibungsdauern bzw. den deutschen steuerlichen AfA-Tabellen anlehnen.

ad Barwert der Mindestleasingzahlungen

Zu den Mindestleasingzahlungen gehören alle Zahlungen, die der Leasingnehmer während der Grundmietzeit leisten muss bzw. zu denen er herangezogen werden kann. Nicht zu den Mindestleasingzahlungen gehören Kosten für Dienstleistungen und Steuern (inklusive Restwertversicherungen), die der Leasinggeber verauslagt hat und die ihm vom Leasingnehmer erstattet werden.⁴

Aus der Sicht des Leasingnehmers umfassen die Mindestleasingzahlungen somit alle Zahlungen, die der Leasinggeber von ihm oder von einer mit ihm verbundenen Partei während der Grundmietzeit verlangen kann. Teil der Mindestleasingzahlungen sind somit u.a. die vereinbarten Leasingraten und Leasingsonderzahlungen, der garantierte Restwert sowie der als günstig zu qualifizierende Optionspreis einer Kaufoption (=bargain purchase option).⁵

⁴ vgl. *Kirsch.*: IAS 17 Leasingverhältnisse, in: *Baetge et al* (Hrsg.): Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS), 2. Auflage, Stuttgart 2002, S 5f).

⁵ vgl. *Alvarez et al*: Leasingverhältnisse nach IAS 17, WPg, 18/2001, S 938.

Gemäß SFAS 13.7 (US-GAAP) hat der Leasingnehmer den Barwert der Mindestleasingzahlungen basierend auf dem Fremdgrenzkapitalzinssatz⁶ zu kalkulieren, es sei denn, dem Leasingnehmer ist der interne Zinsfuß⁷ des Leasinggebers bekannt und der interne Zinsfuß des Leasinggebers liegt unter dem Fremdgrenzkapitalzinssatz.

IFRS 17.12 (IFRS) determiniert hingegen, dass der Leasingnehmer jedenfalls den Leasingvertragszinssatz (internen Zinsfuß) des Leasinggebers zur Barwertberechnung heranziehen muss, insofern ihm dieser Zinssatz bekannt ist. Falls er nicht über diesen Zins informiert ist, muss er bei der Diskontierung den Grenzfremdkapitalzins verwenden.

Walk-away-option, Verwertungsvereinbarung

Etwaige „Abschlagszahlungen“ zB für die Nichtausübung der Kaufoption bzw. Verlängerungsoption oder Beteiligung an Verwertungsmindererlösen in Abhängigkeit von der jeweiligen Einschätzung des beizulegenden Zeitwertes (somit Risikotragung für die Differenz zwischen kalkulatorischem Restwert und geschätztem beizulegenden Zeitwert) sind in die Barwertberechnung der Mindestleasingzahlungen aufzunehmen. Alternativ dazu könnte vereinbart werden, dass der Leasingnehmer bis zu einem bestimmten Prozentsatz des Restwertes das Risiko im Falle der Verwertung trägt; dieser Risikobetrag wäre dann (barwertmäßig) den Mindestleasingzahlungen hinzuzuzählen.

Rücknahmegarantien

Gibt der Leasingnehmer oder ein mit ihm verbundenes Unternehmen eine Rücknahmegarantie gegenüber dem Leasinggeber ab, zählt der garantierte Betrag (barwertmäßig) zu den Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers.

Bei Vereinbarung von Rücknahmegarantien seitens des Leasinggebers mit fremden Dritten (also nicht mit dem Leasingnehmer verbundenen Personen) zählt der garantierte Betrag (in der Regel der kalkulatorische Restwert) nicht zu den Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers.

Exkurs: Gefahr des zufälligen Unterganges des Leasingobjektes

Eine Vertragsklausel, wonach das Risiko des zufälligen Unterganges des Leasingobjektes (zB Diebstahl, Totalschaden) vom Leasingnehmer getragen wird, ist für sich gesehen nicht zurechnungsschädlich, da dies einem Leasingvertrag inhärent ist.

⁶ Zinssatz, der dem Leasingnehmer entweder für vergleichbare Leasingverträge oder für die Finanzierung des Leasingobjektes über einen Kredit berechnet wird (vgl. Kirsch.: IAS 17 Leasingverhältnisse, in: Baetge et al (Hrsg.): Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS), 2. Auflage, Stuttgart 2002, S 7).

⁷ Zins, bei dem der Barwert des Bruttoinvestitionswertes (Summe von Mindestleasingzahlungen und des nicht garantierten Restwertes) dem beizulegenden Zeitwert entspricht vgl. Kirsch.: IAS 17 Leasingverhältnisse, in: Baetge et al (Hrsg.): Rechnungslegung nach International Accounting Standards (IAS), 2. Auflage, Stuttgart 2002, S 6).

4. Bilanzierung

FINANCE/CAPITAL LEASE: Bei Qualifizierung eines Leasingvertrages als Finance Lease (nach IFRS) bzw. Capital Lease (nach US-GAAP) hat der Leasingnehmer den Leasinggegenstand zu aktivieren und die Verpflichtung für künftige Leasingzahlungen in gleicher Höhe zu passivieren.

Der Wertansatz erfolgt mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, oder sofern dieser Wert niedriger ist, zum beizulegenden Zeitwert (fair value) des Leasinggegenstandes. Die geleaste Vermögensgegenstände sind abzuschreiben. Als Abschreibungsdauer ist die Leasingvertragsdauer bzw. kürzere Nutzungsdauer anzusetzen.

Die laufenden Leasingzahlungen sind dann ähnlich wie bei einer Kreditfinanzierung in einen Zins- und Tilgungsanteil aufzuteilen, wobei der Zinsanteil als Aufwand in die Gewinn- und Verlustrechnung einfließt und der Tilgungsanteil die bilanzierte Leasingverpflichtung reduziert.

OPERATING LEASE: Bei Qualifizierung eines Leasingverhältnisses als Operating Lease erfolgt die Bilanzierung des Leasinggegenstandes nicht beim Leasingnehmer. Die laufenden Leasingraten werden beim Leasingnehmer als Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst (in der Regel linear über die Vertragslaufzeit, außer es ergibt sich eine wirtschaftliche Begründung für eine andere Darstellung beim Leasingnehmer).

5. Besondere Leasingvertrags-Gestaltungen nach IFRS und US-GAAP

Im Folgenden werden einige besondere Vertragstypen jeweils kurz überblicksmäßig dargestellt. Im Einzelfall sind die detaillierten Bestimmungen nach IFRS und US-GAAP zu berücksichtigen.

SALE and LEASE BACK (S & LB)

Bei einem S & LB – Vertrag wird das zivilrechtliche Eigentum an einem Gegenstand vom alten Eigentümer auf einen neuen Eigentümer im Rahmen eines Verkaufs übertragen. Im Gegenzug erhält der Veräußerer durch einen Leasingvertrag die Möglichkeit zur wirtschaftlichen Nutzung des Gegenstandes. Der ursprüngliche Eigentümer wird dadurch zum Leasingnehmer (*Seller-Lessee*), der neue zivilrechtliche Eigentümer ist der Leasinggeber (*Lessor*).⁸

Qualifizierung des S & LB als Operate oder Finance Lease

Ist nach den allgemeinen Kriterien des Leasing zu beurteilen, das heißt grundsätzlich werden S & LB – Verträge genauso behandelt wie normale Leasingverhältnisse (siehe grundsätzliche Ausführungen zu IFRS /US-GAAP).

⁸ IFRS 17 und SFAS 28.3

Im Folgenden werden die Besonderheiten bei S & LB-Transaktionen nach IFRS und US-GAAP aus der Sicht des Verkäufers (= Leasingnehmer) behandelt.

Besonderheiten nach IFRS

Veräußerungserlös bei Qualifizierung als Finance Lease

Veräußerungserlös > Buchwert → keine unmittelbare erfolgswirksame Realisierung der stillen Reserven beim Verkäufer, sondern Abgrenzung und Auflösung über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt.⁹

Veräußerungserlös bei Qualifizierung als Operate Lease

Hier ist der Buchwert irrelevant, es wird auf den objektiven Marktpreis (= beizulegender Wert) abgestellt.

- a) *Veräußerungspreis entspricht dem beizulegenden Wert* → sofortige erfolgswirksame Realisierung von Gewinnen bzw. Verlusten.¹⁰

Ausnahmen

- b) *Veräußerungspreis > beizulegender Wert* → dann ist der übersteigende Teil (Differenz zwischen Veräußerungspreis und beizulegenden Wert) wie ein Veräußerungsgewinn über den Zeitraum, in dem der Leasinggegenstand voraussichtlich genutzt wird, aufzuteilen; der Rest (Differenz zwischen beizulegendem Wert und Buchwert) ist sofort als Ertrag zu verbuchen.¹¹

- c) *Veräußerungspreis < beizulegender Wert* → sofortige erfolgswirksame Realisierung von Gewinnen und Verlusten¹²

Besonderheiten nach US-GAAP

Unterscheidung zwischen Mobilien („Non-Real Estate“) und Immobilien („Real Estate“).¹³

Non-Real Estate¹⁴ (Mobilien)

Veräußerungserlös bei Qualifizierung als Capital Lease

Veräußerungsgewinn oder –verlust → lineare Abgrenzung über den Abschreibungszeitraum des Leasinggegenstandes

⁹ Aus einer Seminarunterlage „Bilanzierung von Leasingverträgen“ von Hrn. Mag. Marterbauer vom 16.11.1999 (S. 25) sowie Schäffer/Poeschel: Kommentar des IAS (1997), S. 574

¹⁰ IAS 17 revised, Zi 52

¹¹ IAS 17 revised, Zi 52

¹² IAS 17 revised, Zi 52

¹³ Williams, J. R.: US-GAAP guide 1999, Restatement and Analysis of Current FASB Standards, S. 30.49/30.50 sowie KPMG: Rechnungslegung nach US-amerikanischen Grundsätzen, 3. Aufl., S. 215 – 217, FAS 28, FAS 98

¹⁴ FAS 28

Veräußerungserlös bei Qualifizierung als Operate Lease

- a) *Veräußerungsgewinn oder –verlust* → Abgrenzung über die Laufzeit des Leasingvertrages
- b) *Marktwert des veräußerten Leasinggegenstandes < Restbuchwert* → sofortige Realisierung des Verlustes
- c) *Abgezinster Barwert der Mindestleasingzahlungen < 10 % des Kaufpreises („Minor Leaseback“)* → Gewinn bzw. der Verlust aus der Veräußerung sofort ergebniswirksam

Real Estate¹⁵ (Immobilien)

Bei Immobilien ist zu untersuchen, ob wirtschaftlich ein Verkauf (Sale) überhaupt stattgefunden hat. Ist dies zu bejahen, dann ist der Leasingvertrag (Lease back) zunächst nach den allgemeinen und zusätzlich nach weiter definierten speziellen Kriterien zu untersuchen. Ergibt sich daraus ein operate lease Vertrag, ist das Wirtschaftsgut beim Leasingnehmer aus der Bilanz auszuscheiden (off-balance). Hat kein Verkauf stattgefunden oder handelt es sich um keinen operate lease Vertrag, bleibt das Wirtschaftsgut weiterhin in der Bilanz des Leasingnehmers.

Folgende Kriterien sind daher zu berücksichtigen:

1. Wirtschaftlich hat ein Verkauf (**Sale**) stattgefunden, wenn folgende Kriterien kumulativ erfüllt sind¹⁶
 - ein Kaufvertrag über die Immobilie geschlossen wurde
 - ein adäquater Kaufpreis (fremdüblich) vereinbart wurde
 - vollkommene Chancen¹⁷- und Risikenübertragung¹⁸ hinsichtlich der Wertveränderungen der Immobilie stattgefunden hat
 - der Verkäufer kein zukünftiges Recht an der Immobilie hat (z.B. der Käufer trägt zugunsten des Verkäufers ein im 1. Rang stehendes Pfandrecht ein)
 - kein continuing involvement (wirtschaftliche Verbundenheit)¹⁹ mit der verkauften Immobilie – außer durch den Leasingvertrag – vorliegt

¹⁵ FAS 98

¹⁶ FAS 66 – diese Kriterien müssen kumulativ vorliegen

¹⁷ Steigerung des Wertes der Immobilie z.B. durch Betriebsansiedlungen oder Bodenschätze

¹⁸ Senkung des Wertes der Immobilie z.B. durch Bodenemissionen

¹⁹ z.B. während der Bauphase ist der zukünftige Leasingnehmer mit bestimmten Aufgaben der Baubetreuung befasst oder u.U. Tragung von Kosten durch den Leasingnehmer (Bauplan)

Einschränkend zu den allgemeinen Kriterien des Leasing ist beim **Lease back** noch zu beachten, dass

2. der Leasinggegenstand nahezu (geringe Untervermietung möglich) vollständig im Geschäftsbetrieb des Leasingnehmers genutzt wird
3. generell keine Kaufoption (egal zu welchem Wert) vereinbart werden darf
4. kein Andienungsrecht vereinbart werden darf (dieses ist auch nach den allgemeinen Kriterien zurechnungsschädlich!)
5. wesentliche Chancen und Risiken hinsichtlich des Restwertes²⁰ beim Leasinggeber liegen müssen

Sollte **eines der Kriterien nicht erfüllt** sein, handelt es sich um keine S & LB-Transaktion, sondern um ein Darlehen mit Sicherungsübereignung.

Liegen hingegen **alle Kriterien vor**, dann ist für die Behandlung des Veräußerungserlöses auf die Ausführungen beim S & LB von Non-Real Estate zu verweisen.

SALE und SALE BACK (S & SB)

IFRS + US-GAAP:

Dabei wird das Wirtschaftsgut nach Ankauf sofort wieder zurückverkauft; es gibt dazu keine speziellen Regelungen; nach den allgemeinen Zurechnungsregeln bleibt das Wirtschaftsgut beim Verkäufer in der Bilanz aktiviert.

SALES-TYPE LEASE, DIRECT FINANCING LEASE, LEVERAGED LEASE (FAS 13)²¹

All diese Finanzierungsformen werden nur bei US-GAAP beschrieben.

Diese Sonderformen kommen nur zur Anwendung, wenn es sich um ein capital lease handelt (Zurechnung beim Leasingnehmer) und bestimmte Merkmale vorhanden sind.

²⁰ Die Chancen und Risiken betreffen Veränderungen des Verkehrswertes der Immobilie; schädlich wäre z.B. eine „First-Loss-Vereinbarung“ oder eine Vereinbarung, in der der Mehrerlös aus der Verwertung der Immobilie dem Leasingnehmer zugute käme.

²¹ Aus einer Seminarunterlage „Bilanzierung von Leasingverträgen“ von Hrn. Mag. Marterbauer vom 16.11.1999 (S. 21/22) und „Bilanzierung von Leasingverträgen nach US-GAAP“ aus: Die Wirtschaftsprüfung, Heft 19/1997, S. 662 - 675

Die **3 Vertragstypen** werden anhand folgender Merkmale unterschieden:

1. Sales-Type Lease

Beim **Sales-Type Lease** fungiert der Händler oder Produzent und zugleich auch als Leasinggeber (Hersteller oder Händler bietet selbst Leasing als Absatzinstrument an).

2. Direct Financing Lease

Das sind Verträge, die von Leasinggesellschaften, Banken etc. abgeschlossen werden, die allein die Finanzierung durchführen.

3. Leveraged Lease

Diese Form ist dem Prinzip nach ein Direct Financing Leasing mit *zusätzlichen Charakteristika*:

- Mind. 3 Parteien → Leasingnehmer, Leasinggeber, Kreditgeber
- Die Finanzierung muss langfristig so ausgelegt sein, dass ein Leverage-Effekt²² für den Leasinggeber entsteht
- Der Kreditgeber kann das Leasinggut oder die daraus entstehenden Zahlungen als Sicherheit erhalten, dies aber ohne Rückgriffsrecht auf den Leasinggeber (z. B. Verpfändung des Leasinggutes bzw. der Leasingraten-Einnahmen des Leasinggebers)
- Das Nettoinvestment (d. h. abzüglich des unkündbaren, regresslosen Kredites) des Leasinggebers sinkt in den ersten Vertragsjahren und steigt zum Ende der Vertragslaufzeit hin wieder an (FAS 13.43)

Die bilanzielle Behandlung der Sonderformen haben nur Auswirkungen beim Leasinggeber und werden daher nicht dargestellt.

CROSSBORDER-LEASING (allgemein)

Bei den üblichen Cross border Leasingfällen (Leasinggeber sitzt in Österreich, Leasingnehmer im Ausland) gibt es keine besonderen Regelungen nach IFRS und US-GAAP zu beachten (im Gegensatz zu den speziellen Sonderfinanzierungsstrukturen wie US Cross border Leasing). Es sind jedoch aus steuerlicher Sicht die nationalen Bestimmungen der jeweiligen Länder zu berücksichtigen sind.

²² **Leverage-Effekt:** Erhöhung der Eigenkapitalrentabilität (EKR) durch Einsatz von Fremdkapital (FK) unter der Voraussetzung, dass der FK-Zinssatz niedriger ist als die Gesamtkapitalrentabilität (GKR).

6. BEISPIELE

Um dem Leser die Anwendung der Erläuterungen zu IFRS und US-GAAP zu erleichtern, wird die Einstufung als Operate oder Finance lease Vertrag anhand konkreter Beispiele aus der Praxis illustriert.

alle Beträge in €

Beispiel

Prämissen:

<i>Leasinggegenstand</i>	<i>Baumarkt</i>
<i>Finanzierungskosten</i>	
<i>Gebäude</i>	<i>8.000.000</i>
<i>Grund</i>	<i>2.000.000</i>
<i>gesamt</i>	<i>10.000.000</i>
<i>AfA (entspricht der wirtschaftlichen Nutzungsdauer)</i>	<i>3%</i>
<i>Grundmietdauer (GMD)</i>	<i>20</i>
<i>Kalkulatorische Restwert am Ende der GMD (entspricht dem Verkehrswert)</i>	<i>5.200.000</i>
<i>Leasingratenzinssatz</i>	<i>5%</i>
<i>Leasingrate pro Monat</i>	<i>53.123</i>
<i>Fremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers</i>	<i>6%</i>
<i>Vereinbarung am Ende der GMD Kaufoption zum kalkulatorischen Restwert</i>	

FRAGE: Zuordnung des Vertrages nach IFRS/US-GAAP

(sobald nur ein Kriterium erfüllt wird: Finance Lease!)

Kriterium	Analyse	Zuordnung	Grund
Eigentumsübergang auf den LN	keine Vereinbarung in der Angabe	operate lease	am Ende der GMD wird Eigentum am LGSt nicht automatisch auf den LN übertragen
Kaufoption	entspricht lt. Angabe dem Verkehrswert	operate lease	keine bargain purchase option
Laufzeit	wirtschaftliche Nutzungsdauer in Jahren (Prämisse: diese entspricht der gesetzlichen Nutzungsdauer)	33	operate lease unter 75% (bei IFRS ev. 50%, strittig)
	GMD in Jahren	20	
	Verhältnis	60%	
Barwert der Leasingzahlungen	Leasingratenzinssatz ist bekannt und liegt unter dem Fremdkapitalzinssatz, Barwert der Leasingraten wird daher berechnet mit:	5%	operate lease unter 90%
	Barwert aller Leasingraten	8.083.048	
	Marktwert des Leasinggegenstandes	10.000.000	
	Verhältnis	81%	
Spezialleasing	Baumarkt drittverwertbar	operate lease	kann von Dritten auch benutzt werden!
Leasingvertrag = Operating Lease			

In den nachfolgenden Varianten wird nur auf die Kriterien eingegangen, bei denen es zu einer unterschiedlichen Beurteilung kommt!

Variante A)

GMD in Jahre

25

Laufzeit	Verhältnis zur wirtschaftlichen Nutzungsdauer	75%	finance lease	Laufzeit = 75% der wirtschaftlichen Nutzungsdauer!
Leasingvertrag = Finance Lease				

Variante B)

Kalkulatorische Restwert am Ende der GMD (entspricht dem Verkehrswert)

2.000.000

Vereinbarung am Ende der GMD

keine

Kaufoption	keine vereinbart		operate lease	
Barwert der Leasingzahlungen	Barwert der LR wird ermittelt mit LR	5%		
	Barwert aller LR	60.876		
	Marktwert des Leasinggegenstandes	9.262.719		
	Verhältnis	10.000.000	93%	nach US-GAAP nach IFRS eventuell noch operate lease
Leasingvertrag = Finance Lease				

Variante C)

Walk-away-option am Ende der GMD,
falls Kaufoption nicht ausgeübt wird

3.200.000

Barwert der Leasingzahlungen	Barwert der LR wird ermittelt mit	5%		
	Barwert aller LR	8.083.048		
	Barwert der walk-away-option	<u>1.179.662</u>		
	Barwert der "Mindestleasingzahlungen"	9.262.711		
	Marktwert des Leasinggegenstandes	10.000.000		
	Verhältnis	93%	finance lease	nach US-GAAP nach IFRS eventuell noch operate lease
Leasingvertrag = Finance Lease				