

Arbeitskreis Tacke »Neue Finanzierungsformen« der Schmalenbach-Gesellschaft*

Die besonderen Kriterien des Leasing**

Der Beitrag faßt die Ergebnisse der Verhandlungen eines Arbeitskreises zusammen, dessen Mitglieder teils in der Industrie, teils im Bankgewerbe tätig sind und über umfangreiche Erfahrungen in der Praxis des Leasing verfügen. Ziel der Verfasser ist in erster Linie, die heute für die Praxis relevanten Aspekte und Probleme des Leasing herauszustellen. Im Vordergrund steht dabei die Beurteilung vom Standpunkt des Abnehmers der Leasing-Leistung. Ein wesentliches Ergebnis ist, daß die Verfasser von der Bedarfsseite her dem Operating Leasing größere Entwicklungsmöglichkeiten einräumen als dem Finanzleasing. Weiter werden die Folgen der neueren Rechtsprechung des Bundesfinanzhofs zur steuerlichen Behandlung des Leasing erörtert.

Vorbemerkung

Das Leasing hat in der Bundesrepublik eine noch junge Geschichte. Seine Anfänge reichen hier wenig mehr als 10 Jahre zurück. Die Entwicklung vollzog sich anfangs nur zögernd, vor allem wohl deshalb, weil das neue Verfahren ein Umdenken der Unternehmer voraussetzte. In den letzten Jahren aber, insbesondere seit der Rezession der Jahre 1966/67, ist die Entwicklung stürmischer verlaufen. Das zeigte sich allgemein sichtbar in der schnell wachsenden Zahl der Leasinggesellschaften und weniger sichtbar in dem jährlich sprunghaft steigenden Leasingvolumen.

In zunehmendem Maße haben sich die Kreditinstitute, vor allem auch die Großbanken und Girozentralen, nach anfänglich abwartender Haltung, im Leasinggeschäft direkt über Beteiligungen und Töchtergesellschaften engagiert. Das könnte zu dem Schluß führen, daß die Banken hier ein neues Betätigungsfeld im Finanzierungssektor erschließen wollen. Das ist unseres Erachtens nur zum Teil so. Es spricht manches dafür, daß die Banken im Zuge ihrer Diversifikationsbemühungen im Leasing eher einen neuen Dienstleistungsbereich erschließen, nachdem sie als Refinanzierungsinstitute schon seit langem indirekt in bedeutendem Umfang am Leasinggeschäft beteiligt sind.

Die Leasingliteratur war anfänglich fast ausschließlich von der Anbieterseite her beherrscht. Von ihr stammen die Publikationen und sie lieferte die Argumente, die sich auch heute noch in der Leasingliteratur wiederfinden. Insgesamt vermittelt so ein großer Teil

* Unter Mitarbeit von: Dr. Hans Hermann Heer, Opti-Werk GmbH & Co., Essen; Dr. Erich Rewerk, Bund deutscher Konsumentenvereine, Hamburg; Dipl.-Volksw. Helmut Ritter, Ford-Werke Aktiengesellschaft, Köln-Deutz; Dr. Hansfriedrich Sage, Chemische Werke Hüls AG, Marl Krs. Recklinghausen; Dipl.-Volksw. Claus Schmidt, Westfalenbank Aktiengesellschaft, Bochum; Dipl.-Kfm. Hans Martin Sorge, Otto Wolff AG, Köln; Dipl.-Kfm. Helmut R. Tacke, AKF Allgemeine Kauf-Finanz GmbH & Co. Teilzahlungsbank, Wuppertal; Dipl.-Kfm. Horst Westphal, C. Bertelsmann Verlag, Gütersloh.

**Vgl. die früheren Aufsätze, die in dieser Zeitschrift zum Leasingproblem erschienen sind: Leffson, Ulrich, Leasing beweglicher Anlagegüter, 1964, S. 396-413; Büschgen, Hans E., Leasing und finanzielles Gleichgewicht der Unternehmung, 1967, S. 625-648; Kolbeck, Rosemarie, Leasing als finanzierungs- und investitionstheoretisches Problem, 1968, S. 787-797.

der Leasingliteratur den Eindruck einer gewissen Ungleichgewichtigkeit zugunsten der Anbieterseite.

Der Arbeitskreis hat deshalb das Leasing besonders im Hinblick auf die Bedürfnisse der Abnehmer untersucht. Dabei ist der Doppelcharakter des Leasing, Finanzierungs- oder Investitionsalternative zu sein, nicht in Frage gestellt, aber um einige Aspekte erweitert, die unseres Erachtens dem Leasing in Form des Operating Leasing in der Zukunft die besondere Bedeutung verleihen werden: Risikoübernahme und Dienstleistungen seitens des Leasinggebers. Der allgemeine Zug zur Dienstleistungswirtschaft setzt sich also auch in diesem Bereich durch.

Der Arbeitskreis hat sich in seiner Untersuchung in bezug auf Kostenrechnungen und Wirtschaftlichkeitsvergleiche auf die vorhandene Literatur gestützt. Die dabei zu berücksichtigenden steuerlichen Faktoren werden wegen ihrer wirtschaftlich schwerwiegenden Auswirkungen gesondert in Abschnitt IV untersucht, wobei es aber nur darum geht, die in den Abschnitten I–III behandelten wirtschaftlichen Fragen abzurunden.

I. Begriff und Arten des Leasing

Leasing ist eine besondere Form der Deckung des Bedarfs nach Kapitalgüternutzungen. Die unternehmerische Entscheidung über die Inanspruchnahme des Leasing ergibt sich entweder aus dem Vergleich zum darlehensfinanzierten Kauf und/oder aus Überlegungen, Risiken zu vermeiden und Dienstleistungen zu erhalten.

Leasingverträge lassen sich demgemäß nach verschiedenen Merkmalen gliedern. Betriebswirtschaftlich relevant ist insbesondere der Unterschied zwischen *Finanzleasing* und *Operating Leasing*. Von dieser Unterscheidung geht die folgende Erörterung der Wesensmerkmale des Leasing aus.

Als *Finanzleasing* ist ein Mietvertrag zu verstehen,

- a) bei dem der Mieter die Risiken des Mietobjektes trägt und
- b) bei dem – mit oder ohne Kaufoption – die Vertragsdauer unter Ausschluß des beiderseitigen ordentlichen Kündigungsrechts so bemessen ist, daß die Mietzinsen das in dem Leasingobjekt gebundene Kapital voll amortisieren und verzinsen.

Als *Operating Leasing* ist ein Mietvertrag zu verstehen, bei dem der Vermieter Leistungen erbringt, die von einem Verkäufer oder Vermieter typischerweise nicht übernommen zu werden pflegen.

II. Das Finanzleasing

1. Übersicht

Beim Finanzleasing ist davon auszugehen, daß der Leasingvertrag dem Leasingnehmer eine Rechtsstellung verleiht, die bei wirtschaftlicher Betrachtung der Rechtsstellung eines Käufers gleichwertig ist. Wenn der Leasingvertrag trotz dieser wirtschaftlichen Gleichwertigkeit einen materiellen Rentabilitäts- oder Liquiditätsvorteil gegenüber dem (darlehensfinanzierten) Kauf haben soll, dann kann dies nur auf formalen Besonderheiten beruhen. In diesem Sinne sind zunächst die Vorteile und Nachteile formaler Art zu betrachten, die dem Leasingvertrag eigentümlich sind (dazu im folgenden unter 2.).

Anschließend sind die Auswirkungen dieser formalen Besonderheiten auf die materiellen Entscheidungskriterien der Rentabilität (dazu unter 3.) und Liquidität (dazu unter 4.) sowie der sonstigen Zielsetzungen (dazu unter 5.) zu prüfen. Dabei ist immer die wirtschaftliche Stellung beider Vertragspartner zu beachten, da sich Vorteile auf der einen Seite mit Nachteilen auf der anderen Seite kompensieren können. Außerdem ist stets die Einordnung der Leasingpraxis in dem gesamtwirtschaftlichen Prozeß mit zu bedenken, da den Vorteilen der Vertragspartner des Leasingvertrages gesamtwirtschaftliche Nachteile entgegenstehen können.

2. Formale Charakteristika des Finanzleasing

- a) Nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung (ebenso nach den gesetzlichen Bilanzierungsgrundsätzen für die Aktiengesellschaft) ist es statthaft, Rechte und Pflichten aus einem Leasingvertrag in der Bilanz weder zu aktivieren noch zu passivieren.
- b) Nach den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung sind beim Leasingnehmer die Aufwendungen des Kapitalverzehr und der Kapitalverzinsung beim Leasingvertrag anders als beim Kauf nicht nach bestimmten, rationalen Abschreibungs- und Verzinsungsformeln über die Dauer der wirtschaftlichen Nutzung des Anlageguts zu verteilen; der buchhalterische Aufwand richtet sich nach der willkürlich gestaltbaren Mietzinszahlung. Die Möglichkeit zu willkürlicher Periodenabgrenzung der Nutzungskosten des Leasingobjektes schlägt sich im handelsrechtlichen Gewinnausweis nieder. Für die Ertragsbesteuerung hat sie dagegen kaum mehr praktische Bedeutung, da die Finanzrechtsprechung der willkürlichen Gestaltung der Leasingratenverpflichtung weitgehend die Anerkennung versagt.
- c) Der Leasingvertrag ist kein Bankgeschäft im Sinne von § 1 Absatz 1 KWG. Leasingunternehmen unterliegen daher nicht den Anforderungen an Eigenkapital und Liquidität, die für die Banken auf Grund der §§ 10, 11 KWG gelten. Leasingunternehmen können ferner ohne aufsichtsrechtliche Erlaubnis (§ 32 Abs. 1 KWG) betrieben werden.
- d) Das Leasingunternehmen ist kein Kreditinstitut im Sinne von § 16 Bundesbankgesetz und unterliegt daher nicht der gesetzlichen Verpflichtung zur Unterhaltung der sogenannten Mindestreserve bei der Bundesbank.
- e) Der Leasingvertrag ist kein Kredit im Sinne von § 19 Abs. 1 KWG und verpflichtet daher den Leasinggeber nicht zu den Evidenzmeldungen an die Bundesbank gemäß §§ 13, 14 KWG.
- f) Abrechnungsvorschriften, insbesondere im Rahmen von Aufträgen der öffentlichen Hand, beschränken vielfach die Verrechnung von Zinskosten für die Darlehensfinanzierung von Investitionsgütern, die für die Ausführung des Auftrags notwendig sind. Für die Mietzinskosten auf Grund mietweiser Beschaffung der erforderlichen Investitionsgüter besteht eine solche Beschränkung in der Regel nicht.
- g) Im Konkurs des Leasingnehmers hat der Leasinggeber ein Aussonderungsrecht (§ 43 Konkursordnung), während ein Sicherungseigentümer nur ein Absonderungsrecht am Sicherungseigentum hat (Analogie zu § 48 Konkursordnung). Dies bedeutet, daß der Konkursverwalter das Sicherungseigentum gegen den Willen des Sicherungseigentümers, nicht aber gegen den Willen des Leasinggebers veräußern kann. Umgekehrt kann der Leasinggeber das Leasingobjekt gegen den Willen des Konkursverwalters veräußern, nicht aber der Sicherungseigentümer.

h) Die in der Zeit zwischen Konkurseröffnung und Konkursabwicklung fällig werdenden Leasingraten sind (vorweg zu befriedigende) Masseansprüche (§ 59 Ziffer 2 Konkursordnung), solange das Leasingobjekt weiter genutzt wird. Die in derselben Zeit anfallenden Zins- und Tilgungsraten eines Darlehensgläubigers sind dagegen ungesicherte Forderungen, auch wenn das Sicherungseigentum während der Konkursverwaltung weiter im Unternehmen des Gemeinschuldners genutzt wird.

i) Kompetenzrichtlinien innerhalb eines Unternehmens oder eines Konzerns machen den Kauf von Anlagegütern häufig von der Genehmigung einer hierarchisch übergeordneten Stelle abhängig. Leasingverträge werden vom Wortlaut derartiger Genehmigungsvorbehalte häufig nicht getroffen und erweitern dann unter Umständen den Kompetenzspielraum der untergeordneten Stelle für Investitionsentscheidungen.

3. Rentabilität des Finanzleasing

a) Verminderung der Eigenkapitalbindung

Da Eigenkapital (schon wegen der Nichtberücksichtigung der Eigenkapitalkosten bei der Ertragsbesteuerung) in aller Regel teurer als Fremdkapital ist, wäre ein Rentabilitätsvorteil des Finanzleasing gegeben, wenn es die Eigenkapitalbindung des Unternehmens im Vergleich zum käuflichen Erwerb der Investitionsgüter verringern würde.

Für diese Annahme scheint der Umstand zu sprechen, daß beim Leasingvertrag der gesamte Anschaffungswert des Leasingobjekts (evtl. vermindert um die sofort fällige erste Leasingrate) kreditiert wird, während die Darlehensgewährung üblicherweise auf einen Teilbetrag des Werts der Sicherungsobjekte beschränkt wird. Zwingend ist dieses Argument freilich keineswegs. Die Vermutung liegt vielmehr nahe, daß die Leasinggesellschaften ihre Sicherheit nicht ausschließlich auf das Leasingobjekt gründen, sondern zur Leasinghingabe nur bereit sind, wenn andere, unbelastete Sicherheiten bei dem Leasingnehmer in einer Höhe bereitstehen, die zusammen mit dem Leasingobjekt die traditionellen Sicherungsvoraussetzungen erfüllen. Bestärkt wird diese Vermutung durch den Umstand, daß die Leasinggesellschaften vielfach Tochtergesellschaften von Banken sind oder zumindest eine maßgebliche Bankenbeteiligung vorliegt. Es ist schwer vorstellbar, daß im selben Bankkonzern unterschiedliche Kreditwürdigkeitskriterien für dieselben Unternehmen angewendet werden. Sicherheitsgesichtspunkte können für den Leasinggeber um so mehr in den Hintergrund treten, je höher die erwartete Rentabilität des Leasingobjektes oder aber seine Mobilität ist.

Eine höhere Beleihung des Leasingobjektes und damit eine geringere Eigenkapitalbindung als bei der traditionellen Darlehensgewährung könnte allerdings sächlich dann gerechtfertigt sein, wenn die Stellung des Leasinggebers im Konkurs des Leasingnehmers wesentlich stärker wäre und infolgedessen das Finanzleasing eine bessere dingliche Sicherung als die traditionelle Sicherungsübereignung bewirkte. Wie erwähnt (oben II, 2, h), kann der Leasinggeber mit einer Honorierung seiner Leasingforderung in der (oft jahrelangen) Wartezeit zwischen Konkurseröffnung und Konkursabwicklung nur dann rechnen, wenn das Leasingobjekt für die Fortführung des Betriebs im Konkurs selbst unerlässlich ist. Von solchen Ausnahmen abgesehen ist die Sicherung des Leasinggebers jedoch nicht größer als die der sonstigen gesicherten Darlehensgläubiger, und die Sicherungsanforderungen müssen daher grundsätzlich die gleichen sein.

b) Niedrigere Refinanzierungskosten des Leasingunternehmens

Ein Rentabilitätsvorteil des Finanzleasing könnte ferner auf dem Umstand beruhen, daß die Refinanzierung der Leasingunternehmen nicht durch die Kosten der Mindestreservehaltung bei der Bundesbank belastet ist und dieser Vorteil dem Leasingnehmer in der Kalkulation der Leasingraten weitergegeben wird.

Eine Betrachtung der Quellen, aus denen sich die Leasinggesellschaften refinanzieren, legt indessen eher den Gegenschluß nahe, daß die Refinanzierungskosten der Leasingunternehmen in der Regel höher als die der Geschäftsbanken sind. Die hauptsächlichste Refinanzierungsquelle für Leasingunternehmen sind Darlehen von Kreditinstituten (häufig in der Form von Gesellschafterdarlehen).

In den Zinskosten dieser Darlehen sind die Mindestreservekosten als Element der Einstandskosten des darlehengehenden Kreditinstituts notwendig mitenthalten.

Da der Zinssatz außerdem noch die Gewinnspanne einschl. eines Risikozuschlages des Kreditinstitutes beinhalten muß, kann man unterstellen, daß die hauptsächlichlichen Refinanzierungsquellen der Leasingunternehmen teurer sind als die Refinanzierungskosten der Kreditinstitute, die das traditionelle Darlehensgeschäft betreiben.

Die Annahme von Einlagen privater Personen ist den Leasingunternehmen schon deshalb nicht möglich, weil die gewerbmäßige Aufnahme von Einlagen als Bankgeschäft einzuordnen wäre und das Leasingunternehmen zum (mindestreservepflichtigen) Kreditinstitut machen würde.

Nur die Darlehensaufnahme von ausländischen Banken in Ländern, die keine Mindestreservepflicht kennen, verschafft den Leasingunternehmen einen echten Refinanzierungskostenvorteil. Es ist unbekannt, in welchem Ausmaß Leasingunternehmen den internationalen Geldmarkt in Anspruch nehmen. Doch dürfte der Betrag kaum ausreichen, die höheren Kosten auszugleichen, die dem Leasingunternehmen bei seiner Refinanzierung im Inland entstehen.

Leasing kann aus diesen Gründen für den Leasingnehmer keine »billige« Finanzierungsalternative sein. Der Leasingnehmer hat bei Abschluß des Leasingvertrages – entsprechend dem Grundsatz einer fristgleichen Refinanzierung beim Leasinggeber – einen über die gesamte Laufzeit des Vertrages gültigen Zinssatz zu akzeptieren. Das bedeutet für ihn zwar einerseits eine sichere Kalkulationsbasis, die sich besonders bei steigendem Zinsniveau kostensparend auswirken kann, läßt ihn aber andererseits auch nicht an einer Reduzierung des allgemeinen Zinsniveaus teilhaben, wie es z. B. häufig beim darlehensfinanzierten Kauf mit gleitendem Zinssatz der Fall ist.

c) Steuerersparnis des Leasingnehmers

Ein Rentabilitätsvorteil des Finanzleasing könnte in einer geringeren steuerlichen Belastung der beiden Vertragspartner zu finden sein. Die Mehrwertsteuerbelastung von darlehensfinanziertem Kauf und Finanzleasing ist identisch. Eine verkehrsteuerrechtliche Privilegierung des Finanzleasing ist nicht gegeben.

Die Ertragsbesteuerung führt regelmäßig zu keiner nennenswerten Privilegierung des Finanzleasing gegenüber dem darlehensfinanzierten Kauf. Besondere ertragsteuerliche Vorschriften können jedoch ausnahmsweise einen Steuervorteil begründen. Die Möglichkeit, im Rahmen des Leasingvertrages das im Investitionsgut gebundene Kapital generell schneller zu amortisieren als dies auf Grund der gesetzlich zulässigen Abschreibungsmethoden bei käuflich erworbenen Investitionsgütern der Fall ist, wird durch die neuere Finanzrechtsprechung weitgehend eingeengt. Der danach verbleibende, eingeengte Gestaltungs-

spielraum steht zudem unter dem Risiko unüberschaubarer Auseinandersetzungen mit den Finanzbehörden. Die raschere Amortisierung des Leasingobjektes zu Lasten des steuerbaren Ertrags des Leasinggebers hat ferner einen entsprechend rascheren Ertragszufluß beim Leasinggeber zur Folge, der zu einer in die Kalkulation der Mietzinsraten eingehenden höheren Steuerbelastung beim Leasinggeber führen kann.

d) Organisatorische Kosten

Der Leasingvertrag ist ein relativ junges Ergebnis der Vertragspraxis und weist zur Zeit noch eine »stark individuelle Vertragsgestaltung« aus.

Die Ausgestaltung der Verträge im Einzelfall, die anzustrebende Standardisierung der Vertragsformulare und die Vertragsabwicklung müssen daher mit höheren Kosten verbunden sein als bei den traditionellen Kreditvertragstypen.

Die Freiheit der Leasingunternehmen von den zahlreichen und kostspieligen Verwaltungsmaßnahmen, die den Kreditinstituten durch das KWG und das Bundesbankgesetz (vergleiche oben II, 2 c-e) auferlegt wird, dürfte andererseits einen Kostenvorteil des Leasingunternehmens begründen.

4. Liquiditätswirkung des Finanzleasing

Eine Erweiterung des Kreditpotentials des Leasingnehmers durch Leasingfinanzierung wirkt sich insofern auch auf die Rentabilität aus, als die Inanspruchnahme des vermehrten Kreditpotentials die teure Eigenkapitalbindung verringert. Trotz dieser engen Berührung zwischen Liquidität und Rentabilität erscheint es richtig, die Auswirkungen des Finanzleasing auf die Liquiditätsposition der Vertragspartner gesondert zu betrachten, weil in der Praxis der Unternehmensfinanzierung Liquiditätskriterien neben der Wirtschaftlichkeitsrechnung eine eigenständige Bedeutung haben.

a) Geringere Eigenkapitalbindung

Hierzu wird auf Abschnitt II, 3a verwiesen.

b) Geringere Publizität des Leasingvertrages

Die im Vergleich zum Darlehen geringere Publizität des Leasingvertrages könnte bedeuten, daß die Inanspruchnahme des Finanzleasing das Kreditpotential des Leasingnehmers nicht belastet, sondern eine echte Erweiterung der möglichen Fremdverschuldung bewirkt. Die geringere Publizität des Leasingvertrages beruht in erster Linie darauf, daß der Leasingnehmer nicht verpflichtet ist, Leasingverbindlichkeiten in der Bilanz zu passivieren (oben II, 2a), ferner auch darauf, daß der Leasinggeber nicht der Pflicht zur Evidenzmeldung an die Bundesbank bei Großgeschäften unterliegt (oben II, 2e).

Dieser Publizitätsvorteil hat indessen praktisch nur eine sehr eingeschränkte Bedeutung. Die Kreditinstitute verlangen bei kritischen Kreditentscheidungen meist auch die Offenlegung von Leasingverbindlichkeiten. Unternehmen in angespannter finanzieller Situation haben ferner ihren Kreditinstituten im Rahmen der Kreditüberwachung meist über sämtliche laufende Investitionsvorhaben zu berichten ohne Rücksicht auf die Form der Finanzierung.

c) Freiheit von vertraglichen Kreditaufnahmebeschränkungen

Vertragliche Kreditaufnahmebeschränkungen (meist in der Form der Verpflichtung, eine bestimmte Eigen-/Fremdkapitalrelation einzuhalten), treffen ihrem Wortlaut nach Leas-

ingverträge in der Regel nicht. Ein Unternehmen, das an der Grenze der vertraglich zulässigen Kreditaufnahme angelangt ist, kann daher im Leasing die einzige Möglichkeit der Fremdmittelbeschaffung sehen.

Ein dauerhafter Vorteil des Finanzleasing dürfte auf diesem Wege freilich kaum zu begründen sein. Kreditaufnahme durch Finanzleasing verstößt gegen den Geist der vertraglichen Kreditbeschränkung ebenso wie eine Darlehensaufnahme. Es ist daher anzunehmen, daß die Kreditgeber den Wortlaut der Kreditaufnahmeklauseln stärker als bisher auch auf Leasingnahme ausdehnen werden.

d) Freiheit von institutionellen Grenzen der Kreditpolitik des Leasinggebers

Die Freiheit von den Eigenkapital- und Liquiditätsgrenzen, die den Kreditinstituten durch das KWG gesetzt sind, gibt den Leasingunternehmen einen freieren Ermessensspielraum für ihre Kreditpolitik. Es ist daher theoretisch denkbar, daß ein Leasingunternehmen Leasingfinanzierung in einer Situation zur Verfügung stellen kann, in der es als Kreditinstitut durch die institutionellen Schranken des KWG in der Kreditgewährung gehindert wäre.

Um die praktische Tragweite dieses Vorteils zu würdigen, muß man bedenken, daß die aufsichtsrechtlichen Eigenkapital- und Liquiditätsgrundsätze nur Niederschlag praktischer Bankerfahrungen über die äußersten Grenzen der Bilanzstruktur von Kreditunternehmen darstellen. Die von dem einzelnen Kreditinstitut sich selbst gesetzten Grenzen der Kreditgewährung werden im allgemeinen eher strenger und kaum jemals großzügiger als die aufsichtsrechtlichen Bestimmungen sein. Es ist daher unwahrscheinlich, daß Kreditinstitute über ihre Leasing-Tochtergesellschaften eine Kreditpolitik betreiben werden, an deren Verfolgung sie im Rahmen ihrer Bankgeschäfte durch aufsichtsrechtliche Schranken gehindert sind. Nicht auszuschließen ist allerdings, daß einzelne (nicht von Kreditinstituten beherrschte) Leasinggeber eine Kreditpolitik betreiben, die den Rahmen des bankenaufsichtsrechtlich Zulässigen sprengt. Wegen der gesamtwirtschaftlichen Gefahren eines solchen Verfahrens müßte dann aber damit gerechnet werden, daß die Bankenaufsicht Leasinggeschäfte durch Rechtsverordnung zu Bankgeschäften erklärt.

5. Absatzpolitische Zielsetzungen des Leasinggebers

Nicht quantifizierbar, aber von erheblicher praktischer Bedeutung ist die akquisitorische Seite des Finanzleasing.

Weil der Leasingvertrag die Leasingraten als unmittelbaren Ertrag des Leasingobjektes auffaßt, ist er für die zunehmend in den Vordergrund der Kreditwürdigkeitsprüfung tretende cash-flow Betrachtung ein besserer Ansatzpunkt als die Darlehensgewährung, bei der das finanzierte Investitionsgut lediglich als Sicherungsobjekt in Erscheinung tritt.

Die Dauer des Leasingvertrages muß in der Regel auf die aus dem Leasingobjekt zu erwartenden Erträge abgestimmt werden, während bei der Darlehenssicherung durch Sicherungsübereignung die Erträge des Sicherungsobjektes nicht relevant sind. Die Leasingverhandlungen ergeben damit für die cash-flow Betrachtung unmittelbar einschlägige Informationen, die bei Darlehensverhandlungen nicht mit derselben Automatik zu erlangen sind. Der Leasingvertrag ist in seinen finanziellen Auswirkungen ferner sehr komplex. Als Beurteilungsfaktoren kommen u. a. steuerliche Gesichtspunkte, die Kapitalkosten des Unternehmens und die Abschreibungsmethoden in Betracht. Das Gespräch über einen Leasingvertrag führt aus allen diesen Gründen notwendigerweise tiefer in die inner-

betrieblichen Zusammenhänge hinein als dies bei dem klassischen Kreditgespräch der Fall ist. Der akquisitorischen Fantasie und dem Verhandlungsgeschick bieten sich dadurch Chancen, die dem Leasinggeschäft eine größere Dynamik verleihen als sie im klassischen Kreditgeschäft gegeben ist.

6. Schlußfolgerung

Wenn man von den erörterten Ausnahmetatbeständen absieht, kann man allgemein folgende Schlußfolgerung ziehen: Ein Rentabilitätsvorteil des Leasing infolge geringerer Eigenkapitalbindung ist generell nicht zu begründen. Dagegen ergeben sich beim Leasinggeschäft höhere Refinanzierungskosten, die in dem in den Leasingraten enthaltenen Zinsanteil ihren Niederschlag finden. Allgemein wirksame Liquiditätsvorteile des Leasing sind gleichfalls nicht nachweisbar. Der Erfolg der Leasingpraxis muß zu einem wesentlichen Teil der akquisitorischen Dynamik dieses Geschäftszweiges zugerechnet werden. Gesamtwirtschaftlich gesehen sind die höheren Refinanzierungskosten des Leasingunternehmens aus dem Umstand zu erklären, daß die Leasingunternehmen nicht die Funktion von Kapitalsammelstellen erfüllen. Als belebendes Element in der Wettbewerbssituation des Kreditgewerbes ist das Finanzleasing positiv zu bewerten.

III. Das Operating Leasing

1. Übersicht

Das Operating Leasing ist ein über die Finanzierungsfunktion des Finanzleasing hinaus entwickeltes Mietsystem, bei dem die Finanzierungsfunktion durch zwei andere wesentliche Faktoren ergänzt wird:

- Risikoübernahme durch den Leasinggeber in bezug auf das Leasingobjekt, durch die der Leasinggeber bestimmte Unternehmerfunktionen übernimmt,
- Dienstleistungen des Leasinggebers in einem vom Leasingnehmer weitgehend zu bestimmenden Umfang.

Die Probleme sind beim Operating Leasing in bezug auf die Finanzierungsfunktion grundsätzlich die gleichen wie beim Finanzleasing. Sie werden ergänzt durch die Besonderheiten aus Risikoübernahme und Dienstleistungen. Je mehr bei einem Leasingvertrag die Finanzierungsfunktion an Bedeutung verliert, desto mehr werden die Probleme in den Vordergrund treten, die sich aus einem reinen Mietvertragsverhältnis ergeben.

Die wichtigste Besonderheit besteht beim Operating Leasing darin, daß dem Leasingnehmer die Befugnis eingeräumt wird, sich durch Kündigung von den noch nicht fälligen Leasingratenzahlungen zu befreien, bevor das in dem Leasingobjekt gebundene Kapital voll amortisiert und verzinst worden ist (dazu unter 2.). Diese Vertragsgestaltung überbürdet das wirtschaftliche Risiko des Leasingobjektes vom Zeitpunkt der frühestmöglichen Kündigung an auf den Leasinggeber und verwirklicht damit den typischen Gehalt eines Mietvertrages. Der Leasingvertrag mit vorzeitiger Kündigungsmöglichkeit ist also ein echter Mietvertrag im herkömmlichen Sinne, aber mit der Besonderheit, daß der Mietvertrag nicht zum Zweck passiver Geldanlage, sondern zur gewerbemäßigen Übernahme unternehmerischer Risiken eingesetzt wird.

Bei vielen Leasingverträgen dieser Art übernimmt der Leasinggeber darüber hinaus die unterschiedlichsten Verwaltungshandlungen in bezug auf den Leasinggegenstand (dazu unter 3.).

Hat bei dieser Vertragsgestaltung der Leasingnehmer außerdem noch die Befugnis zu vorzeitiger Kündigung, so handelt es sich um einen Vertrag, der eine Miete mit anderen Dienstleistungen zu einer Vertragseinheit kombiniert. Ist dagegen der Leasingnehmer bis zur vollen Verzinsung und Amortisierung des Leasingobjektes an den Leasingvertrag gebunden, dann liegt eine vertragliche Kombination aus einer speziellen Dienstleistung und dem unter II. beschriebenen Finanzleasing vor.

Das Operating Leasing ist in verschiedenen Varianten denkbar. Die Analyse des Operating Leasing unter dem Gesichtspunkt der Rentabilität und Liquidität ist daher nur in dem Sinne möglich, daß auf die allgemeinen Faktoren hingewiesen wird, die einen Rentabilitäts- bzw. Liquiditätsvorteil des Operating Leasing gegenüber der klassischen Investitionsform des Kaufs bewirken kann.

2. Kündbarkeit des Leasingvertrages

Die Kündbarkeit des Leasingvertrages bewirkt beim Leasingnehmer stets eine Verbesserung seiner Liquidität insofern, als er die Kapitalbindung und die Belastung des cash-flow mit Amortisations- und Zinsaufwendungen einem Wandel seiner Liquiditätssituation und seines Bedarfs nach Anlagennutzung anpassen kann. Wegen der regelmäßig hohen Kosten des Operating Leasing ist es notwendig, soweit wie möglich den Vorteil ziffernmäßig zu bewerten, den diese Flexibilität der Liquiditätsposition für das Unternehmen bedeutet. Allgemein kann man lediglich sagen, daß sich beim Leasingnehmer Kostenvorteile ergeben können, wenn der Leasinggeber das Risiko der wirtschaftlichen Verwendung des Leasingobjektes besser überschauen oder beherrschen kann als der Leasingnehmer selbst.

Beim Risiko der technischen Veralterung ist diese Voraussetzung am ehesten bei dem Hersteller des Anlageguts erfüllt. In der spezifischen Abwandlung des Hersteller-Leasing ist das Operating Leasing bei Investitionsgütern mit hoch entwickelter Technologie (Computer, Flugzeuge) eine bekannte Erscheinung. Unabhängige Leasinggesellschaften befassen sich in Deutschland dagegen nur zögernd mit der Übernahme dieses Risikos. Doch liegen gerade hier noch unausgeschöpfte Entwicklungschancen. Für eine Abwälzung des technologischen Risikos besteht ein echtes Marktbedürfnis. Die Poolung dieser Risiken bei Leasinggesellschaften müßte es ermöglichen, mit geringeren Kosten das spezielle know-how zu entwickeln, das für eine Verbesserung der Kalkulation im Rahmen einer kommerziellen Übernahme dieser Risiken erforderlich ist.

Ähnliches gilt auch für das Risiko der Verwertung gebrauchter Anlagegüter. Die Übernahme dieses Risikos halten Leasinggeber in Deutschland derzeit nur in Ausnahmefällen für interessant. Als ein Beispiel für eine solche Ausnahme wird die für Hersteller vereinzelt gegebene Möglichkeit genannt, auf ausländischen Märkten gebrauchte Anlagen abzusetzen, für die im Inland keine Nachfrage mehr besteht. Von den Leasinggesellschaften noch weitgehend ungenutzt ist dagegen die Chance, Gebrauchtgütermärkte für Investitionsgüter zu organisieren, um damit zu ermöglichen, daß das Verwertungsrisiko mit geringeren Kosten als derzeit erforderlich getragen werden kann.

3. Dienstleistungen des Leasinggebers

a) Anlagenbuchhaltung

Die handelsrechtliche und, falls der Leasingnehmer nicht als wirtschaftlicher Eigentümer angesehen ist, auch die steuerliche Abschreibung des Leasingobjektes wird beim Leasingvertrag automatisch vom Leasinggeber getragen, während sie beim Kauf dem Erwerber zur Last fallen. Beim Leasing von Maschinenparks, Fahrzeugflotten, Betriebsanlagen können dadurch die Kosten einer selbständigen Anlagenbuchhaltung eingespart werden.

b) Stärkere Einkaufsposition des Leasinggebers

Sofern der Leasinggeber eine Vielzahl von Leasingobjekten bei demselben Hersteller bezieht, kann seine Position gegenüber dem Hersteller stärker sein als die des Leasingnehmers bei einem Direktkauf. Werden die dadurch erzielbaren besseren Konditionen dem Leasingnehmer teilweise weitergegeben, so erfüllt das Leasing die Funktion einer zwischenbetrieblichen Einkaufskooperation.

c) Pflege, Wartung, Reparatur

Pflege, Wartung und Reparatur lassen sich vom Leasinggeber für eine Vielzahl von gleichartigen Leasingobjekten in vielen Fällen rentabler als vom einzelnen nutzenden Kunden gestalten. Es handelt sich der Sache nach um eine zwischenbetriebliche Poolung des Wartungs- und Instandhaltungsbedarfs, das zu Rationalisierungsvorteilen der großen Stückzahl führen kann.

4. Gesamtwürdigung

Das Operating Leasing bietet dem Leasingnehmer die Entlastung von einzelnen betrieblichen Risiken und Funktionen gegen einen festkalkulierbaren Preis. Durch Poolung der Risikotragung bzw. Funktionserledigung bei der Leasinggesellschaft muß es möglich sein, Vorteile der Kostendegression zu erzielen, die bei den klassischen Formen der Nutzung von Kapitalgütern nicht gegeben sind.

Im derzeitigen Stand der Entwicklung des Leasinggeschäftes in Deutschland werden diese Chancen freilich noch wenig genutzt. Die offensichtlichen Marktchancen und die in dieser Richtung bereits weiter fortgeschrittene Entwicklung in den USA läßt jedoch auch für Deutschland eine stärkere Belebung des Operating Leasing erwarten.

Gesamtwirtschaftlich ist das Operating Leasing als eine Form zwischenbetrieblicher Kooperation zu begrüßen, die unter Aufrechterhaltung der unternehmerischen Selbständigkeit die Möglichkeiten der Kostendegression durch Spezialisierung auf dem Gebiet einzelner betrieblicher Funktionen und Risiken nutzt.

IV. Die steuerliche Seite des Leasing aus der Sicht des Leasingnehmers

1. Allgemeines

Die steuerliche Problematik des Leasing lag bisher vor allem in der Unsicherheit, wer den Leasinggegenstand zu aktivieren und alle daran anknüpfenden steuerlichen Folgen zu tragen hatte.

Die Finanzverwaltung hat nunmehr in einem koordinierten Ländererlaß, bekanntgemacht durch Schreiben des Bundesministers für Finanzen vom 19. April 1971, ihre Rechtsauslegung im Anschluß an das Urteil des Bundesfinanzhofs vom 26. Januar 1970 (IV R 144/66, BStBl 1970 II Seite 264) auf Bundesebene einheitlich festgelegt. Obwohl gegen diesen Erlaß in einzelnen Punkten erhebliche Bedenken bestehen, sollen hier lediglich die Grundsätze dargelegt werden, nach denen die Finanzverwaltung zur Zeit Leasingverträge beurteilt.

a) Auf vor dem 24. April 1970 abgeschlossene Leasingverträge sollen die vom BFH aufgestellten Grundsätze *nicht* angewendet werden; es verbleibt in diesen Fällen dabei, daß der Leasinggeber als wirtschaftlicher Eigentümer des Leasinggegenstandes angesehen wird, auch wenn die Vertragslaufzeit nach dem 23. April 1970 endet.

b) Zur Debatte stehen lediglich Finanzierungs-Leasing-Verträge. Die Finanzverwaltung gibt dazu folgende Definition:

aa) Leasinggegenstand = bewegliches Wirtschaftsgut;

bb) bei vertragsmäßiger Erfüllung = unkündbare Grundmietzeit;

cc) Leasingraten decken innerhalb der Grundmietzeit mindestens Anschaffungs- oder Herstellungskosten zuzüglich aller Nebenkosten einschließlich der Finanzierungskosten des Leasinggebers.

c) Der Leasinggegenstand wird dem Leasingnehmer zugerechnet, wenn z. B.

aa) die Grundmietzeit weniger als 40 % oder mehr als 90 % der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes nach den amtlichen AfA-Tabellen beträgt, oder

bb) die Grundmietzeit zwar zwischen 40 % und 90 % der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes liegt, aber ein Optionsrecht auf Kauf oder Mietverlängerung eingeräumt wird und der Anschlußkaufpreis bzw. die Anschlußmiete den nach linearen AfA ermittelten Restbuchwert oder den niedrigeren Teilwert des Leasinggegenstandes nicht deckt, oder

cc) es sich um Leasing über Spezialgegenstände handelt, die vom Leasinggeber nach den speziellen Wünschen des Leasingnehmers beschafft werden und nicht ohne weiteres für einen anderen Leasingnehmer verwertbar sind.

In welchem Umfang durch den BdF-Erlaß Leasingverträge steuerrechtlich als Kaufverträge zu behandeln sind, ist z. Z. nicht übersehbar. Sicher ist aber, daß die Leasinggesellschaft auf Grund der nachstehend dargelegten steuerlichen Konsequenzen ihre Vertragsbedingungen an den BdF-Erlaß anpassen werden.

2. Steuerliche Konsequenzen der Umdeutung eines Leasingvertrags in einen Kaufvertrag

Die Frage, ob eine Umdeutung eines Leasingvertrags in einen Kaufvertrag für den Leasingnehmer vorteilhaft oder nachteilig ist, kann nicht allgemeingültig beantwortet werden. Im folgenden wird lediglich dargestellt, nach welchen Kriterien eine solche Untersuchung im Einzelfall angestellt werden kann.

a) Investitionssteuer

Der Leasingnehmer hat Investitionssteuer (1972 = 2 %) zu entrichten, wenn er steuerlich als Erwerber des Leasinggutes behandelt wird. Auch wenn der Leasingvertrag eine Erstattung der Investitionssteuer durch den Leasinggeber ermöglicht, kann die Stufenverschiebung der Steuererhebung vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer wegen

höherer Anschaffungskosten zu einer Mehrbelastung führen. (Bei Erwerb durch den Leasinggeber: Errechnung der Investitionssteuer aus dessen Kaufpreis; bei Erwerb durch den Leasingnehmer: Errechnung der Investitionssteuer aus dem Kaufpreis des Leasinggebers zuzüglich Gewinnspanne, Kostenaufschlag und u. U. Erstattung der Investitionssteuer an den Leasingnehmer.)

b) Mehrwertsteuer

Wenn die Zurechnung des Leasinggutes beim Leasingnehmer erfolgt, muß der Leasinggeber sofort Mehrwertsteuer auf die Summe aller Leasingraten (zuzüglich eventuell vereinbartem Anschlußkaufpreis) entrichten und dem Leasingnehmer in Rechnung stellen; der Leasingnehmer hat sofortigen Vorsteuerabzug.

Bietet der Leasingvertrag dem Leasinggeber keine Handhabe, die sofortige Zahlung der Mehrwertsteuer vom Leasingnehmer zu verlangen, so erleidet er Zinsnachteile, wohingegen der Leasingnehmer de facto einen zinslosen Kredit erhält, den er erst über die Vertragslaufzeit verteilt tilgt.

c) Vermögensteuer

Durch Berücksichtigung von gestiegenen Wiederbeschaffungskosten und Anhaltewerten (Abschn. 51 und 52 VStR) sowie durch Abzinsung der Summe der ausstehenden Leasingraten mit lediglich 5,5 % statt mit dem vom Leasinggeber einkalkulierten Zinssatz kann bei der Teilwertermittlung des Anlagevermögens im Einzelfall je nach Entwicklung des Buchwerts des Leasinggegenstandes und der Kaufpreisschuld eine Mehrbelastung mit Vermögensteuer beim Leasingnehmer eintreten. Auch wenn eine Erstattung durch den Leasinggeber erfolgt, ist bei unterschiedlicher Basis (vergleiche oben zu a) eine Mehrbelastung durch die Umdeutung in einen Kaufvertrag möglich. Eine solche Vermögenserhöhung löst auch Gewerbesteuer aus, da der Einheitswert des Betriebsvermögens auch Grundlage für die Ermittlung des Gewerkekapitals ist.

d) Gewerbesteuer

Da Leasingverträge regelmäßig eine Laufzeit von mehreren Jahren haben, wird zu jedem Bewertungsstichtag in Höhe der kapitalisierten ausstehenden Leasingraten (= »Restkaufpreisschuld«) beim Leasingnehmer eine Dauerschuld angenommen, die als Teil des Gewerkekapitals zu einer Mehrbelastung an Gewerkekapitalsteuer führt. Der Zinsanteil der Leasingraten wird als Dauerschuldzins bei der Ermittlung des Gewerkertrages hinzugerechnet. Diese gewerbesteuerlichen Folgen treten ohne Rücksicht darauf ein, ob etwa bereits beim Leasinggeber durch die Finanzierung des Leasinggegenstandes Dauerschulden entstanden sind (weil er einen engen wirtschaftlichen Zusammenhang mit dem Verkaufsgeschäft nicht nachweisen kann).

e) Gesellschaftsteuer

Bei einer Kapitalgesellschaft führt die Aktivierung des Leasinggegenstandes beim Leasingnehmer zu einer Erhöhung des deckungspflichtigen Betriebskapitals, wenn die Aktivierung in der Handelsbilanz erforderlich ist. Dadurch können Gesellschafterdarlehen zu einem früheren Zeitpunkt oder in größerer Höhe als ohne die Umdeutung des Leasingvertrages erforderlich sein, die infolge der Veränderung der Bilanzrelationen (gebotene Kapitalzuführung) eine Gesellschaftsteuerpflicht auslösen.

f) Einkommensteuer (Körperschaftsteuer)

Neben den Folgewirkungen aus den vorgenannten Abweichungen, soweit sie aus abzugsfähigen Steuern resultieren, und neben dem Effekt aus Vergünstigungen, die an die Person oder an den Standort des Betriebs des Leasingnehmers geknüpft sind (z. B. Investitionszulagen, Zinssubventionen aus Förderungsprogrammen der öffentlichen Hand), ist noch der Zinseffekt, bei natürlichen Personen ggfs. zuzüglich echter Steuerabweichungen infolge unterschiedlicher Einkommensteuer-Progression in den einzelnen Jahren, aus der zeitlichen Verschiebung des steuerlich zulässigen Abzugs von Betriebsausgaben zu berücksichtigen. Dieser Zinseffekt ergibt sich aus der Gegenüberstellung folgender Rechnungen:

- aa) Falls der Leasingvertrag als Mietvertrag steuerlich anerkannt wird, darf der Leasingnehmer jeweils die volle Leasingrate sofort als Betriebsausgabe absetzen.
- bb) Bei Umdeutung in einen Kaufvertrag darf der Leasingnehmer den Zinsanteil der Leasingraten und die Abschreibung auf den Leasinggegenstand als Betriebsausgabe absetzen.
Auf mögliche Änderungen der AfA-Basis wurde bereits hingewiesen; es sei nur kurz erwähnt, welche Abweichungen in der AfA-Methode vom Normalfall (linear pro rata temporis) denkbar sind:
eine volle Jahresrate bei Anschaffung im ersten, eine halbe Jahresrate bei Anschaffung im zweiten Halbjahr *bei beweglichen Wirtschaftsgütern (Abschn. 43 Abs. 8 EStR)*;
degressive AfA;
Leistungs-AfA;
Sonderabschreibungen (in vielen Fällen nur neben linearer AfA zulässig);
Teilwertabschreibungen.

Unter Zugrundelegung welchen Zinssatzes dieser Effekt zu ermitteln ist, hängt ebenfalls von den Verhältnissen des Einzelfalles ab (z. B. Verzinsung des eingesetzten Betriebskapitals, erzielbarer Zins bei Anlage auf dem Geldmarkt, gesparter Zins auf nicht benötigte Kredite).

3. Verhältnis Handelsbilanz – Steuerbilanz

Bundesfinanzhof und Finanzverwaltung beziehen natürlich nur zur Frage der Aktivierung in der Steuerbilanz Stellung.

Die Palette der Meinungen über die Behandlung eines steuerlich in einen Kaufvertrag umgedeuteten Leasingvertrages in der Handelsbilanz reicht von

– Bilanzierungspflicht, da die Terminologie des Aktiengesetzes 1965 beim Anlagevermögen Maßgeblichkeit der Steuerbilanz für die Handelsbilanz postuliert,

über

– Bilanzierungswahlrecht

bis zu

– Bilanzierungsverbot, da das juristische Eigentum nicht übertragen wurde und der Leasingvertrag als schwebendes Geschäft angesehen werden muß, dessen Auswirkungen, ausgenommen einen bereits überschaubaren Verlust, in der Handelsbilanz noch nicht berücksichtigt werden dürfen.