

Leasing zwischen Steuerrecht

Leasing von Investitionsgütern kann eine Reihe steuerlicher Vorteile bieten.

Immer häufiger müssen Unternehmen ihrem Steuerberater – und der Leasinggesellschaft – die Frage stellen, ob es möglich ist, Leasingverträge so zu gestalten, dass sie nach deutschem Steuerrecht als solche anerkannt werden und gleichzeitig internationalen Bilanzierungsregeln genügen.

Denn immer mehr europäische Unternehmen bilanzieren entweder nach IAS/IFRS oder US-GAAP. Seit 2005 sind Abschlüsse nach IAS/IFRS verpflichtend für kapitalmarktorientierte Unternehmen. Das ergibt sich aus der EU-Verordnung 1606/2002 vom 19.07.2002. Zudem bilanzieren zunehmend nicht verpflichtete Unternehmen freiwillig nach internationalen Regeln, um sich Optionen für die Zukunft zu sichern, beispielsweise mittelfristig den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten offen zu halten. US-amerikanische Unternehmen und deren Tochtergesellschaften, die in einen Konzernabschluss einbezogen werden, müssen ohnehin nach US-GAAP bilanzieren. Dennoch besteht großes Interesse daran, über einen Leasingvertrag, der auf dem deutschen Leasingerlass basiert, die Vorteile einer Off-Balance-Finanzierung zu nutzen.

Leasingkonzepte überprüfen

Für die deutsche Leasingwirtschaft ergeben sich daraus ganz neue Herausforderungen. Denn die Leasingunternehmen müssen nun neben den Finanzierungsrisiken auch Teile des Investitionsrisikos mit übernehmen. Anders als im deutschen Steuerrecht ist es nicht mehr gestattet, die volle Amortisation des Engagements per Leasingvertrag zu vereinbaren. Die internationalen Rechnungslegungsvorschriften verlangen, dass der Leasinggeber die Restwertrisiken selbst trägt. Dafür ist es erforderlich, über eine ausgezeichnete Expertise hinsichtlich der Wertentwicklung der Leasingobjekte zu verfügen. Wird aus Sicherheitsgründen der Restwert zu niedrig angesetzt, kann das Angebot im Wettbewerb um den Kunden nicht bestehen. Zu hoch kalku-

Egal ob Anlagen- oder Maschinenbau, Operate-Leasing sichert alle Steuervorteile – auch bei der Bilanzierung nach internationalen Standards.



lierte Restwerte können am Vertragsende nicht realisiert werden, so dass bei der nachvertraglichen Weitervermarktung echte Verluste entstehen.

Technisch unterscheiden sich die beiden internationalen Rechnungslegungsvorschriften aus Sicht der Leasinggesellschaften nicht gravierend. Für beide gilt: Zwischen dem Operate-Leasing (Bilanzierung beim Leasinggeber) und Finance-Leasing (Bilanzierung beim Leasingnehmer) wird die Zurechnung des Leasingobjektes zum Vermietvermögen des Leasinggebers davon abhängig gemacht, in welchem Maße der Leasinggeber neben dem Finanzierungsrisiko auch das Investitionsrisiko trägt.

Ein Unterschied zwischen beiden Systemen besteht allerdings in der Art der Formulierungen. Während die Anforderungen an die Ausgestaltung der Verträge in IAS/IFRS lediglich verbal formuliert sind, quantifiziert US-GAAP – ähnlich wie die deutschen Leasingerlasse – die relevanten Eckdaten. Vereinfacht dargestellt, muss ein Leasingvertrag nach US-GAAP die folgenden Punkte erfüllen, wenn das Wirtschaftsgut dem Leasinggeber (Operate-Leasing) zugeordnet werden soll:

- Die Vertragslaufzeit liegt unter 75 Prozent der wirtschaftlichen Nutzungsdauer.

- Der Barwert der gesamten Leasingraten über die vereinbarte Laufzeit liegt unter 90 Prozent des Anschaffungswerts.
- Es besteht kein Andienungsrecht der Leasinggesellschaft.
- Es besteht keine Optionen des Leasingnehmers, deren Wertansätze unter den Marktwerten des Leasingobjektes liegen.

Sofern eines dieser Kriterien nicht beachtet wird, liegt nach den Richtlinien Finance-Leasing vor – und somit ist die Bilanzierung beim Leasingnehmer verpflichtend.

Rechtskonformes Modell möglich

Die genannten Anforderungen stehen nicht im Gegensatz zum deutschen Leasingrecht. Im Teilamortisationserlass vom 22.12.1975 ist genau geregelt, welche Bedingungen ein Teilamortisationsvertrag erfüllen muss, damit er als solcher anerkannt wird. Es werden ausdrücklich Verträge erwähnt, bei denen der Leasingnehmer den Restwert absichert. Aus der Steuersystematik ergibt sich, dass die steuerliche Anerkennung erst recht für Operate-Leasing-Verträge zu gewähren

und GAAP



ist, bei denen der Leasinggeber das volle Restwertisiko trägt. Wichtig ist es, eine Vertragslaufzeit zu vereinbaren, die sowohl dem TA-Erlass (40- bis 90-Prozent-Regel) als auch US-GAAP (Laufzeit kürzer als 75 Prozent der wirtschaftlichen Nutzungsdauer) entspricht. Außerdem ist ein Barwerttest durchzuführen, der sicherstellt, dass der Barwert aller Leasingzahlungen unterhalb von 90 Prozent der Anschaffungskosten des Leasingobjektes liegt. Werden diese Bedingungen sorgfältig geprüft und eingehalten, so kann ein Leasingvertrag sowohl nach deutschem Steuerrecht als auch nach US-GAAP abgeschlossen werden. Gleiches gilt auch für Vertragsgestaltungen nach IAS/IFRS, wobei die Barwertgrenze der Leasingzahlungen in der Praxis zwischen der 90-Prozent-Grenze von US-GAAP und den Anschaffungskosten des Objektes liegt.

Um Unwägbarkeiten aus dem Weg zu gehen, ist für den investitionswilligen Unternehmer die Kooperation mit einem Leasinggeber sinnvoll, der auch unter den veränderten Bedingungen der neuen Bilanzierungsregeln beraten kann.

Leasing und US-GAAP-Bilanzierung

● Kennziffer 46

IKB Leasing, Hamburg, Tel. 040/23626-0,
Fax 23626-5279, www.ikb-leasing.de

