

## Leasingfinanzierung in Deutschland

Leasing hat sich in den letzten vier Jahrzehnten zu einem festen Bestandteil der Unternehmensfinanzierung in Deutschland entwickelt. Knapp ein Fünftel der Anlageinvestitionen des gewerblichen Sektors wird mittlerweile leasingfinanziert, wobei der Schwerpunkt bei Kraftfahrzeugen liegt. Diese besondere Form der Außenfinanzierung verkörpert eine Alternative, aber auch eine Ergänzung zum Bankkredit. Leasing ermöglicht betriebliche Investitionen in Bauten beziehungsweise Ausrüstungen, ohne zu einer Belastung von Eigen- oder Fremdkapital des Leasingnehmers zu führen. Hierdurch wird auch das Problem entschärft, dass die Nachfrage nach neuen Kapitalgütern gerade im Aufschwung an Finanzierungs- und Besicherungsproblemen investitionswilliger Unternehmen scheitern kann. Für Leasinggeber ist dieses Finanzierungsinstrument interessant, weil sich damit nicht nur die üblichen Kreditrisiken vermeiden, sondern auch Sach- und Preisgefahren von Investitionsgütern auf den Leasingnehmer abwälzen lassen. Die Motive der beteiligten Parteien gehen aber über reine Finanzierungs- und Risikogesichtspunkte hinaus und berücksichtigen auch betriebsorganisatorische und absatzwirtschaftliche Überlegungen.

Eine spezielle Auswertung der im Datenbestand der Deutschen Bundesbank vorhandenen Jahresabschlüsse von Leasingfirmen für das letzte verfügbare Bilanzjahr 2008 zeigt, dass dieser Unternehmenskreis besondere Bilanz- sowie GuV-Strukturen aufweist und bei seiner Refinanzierung auf verschiedene Finanzierungsquellen zurückgreift. Die in der Leasingbranche zu verzeichnende geringe Ausstattung mit Eigenmitteln erhöht das Risikopotenzial. So verursachten die krisenbedingten Störungen im Finanzsystem bei einem Teil der Leasingfirmen nachhaltige Finanzierungsprobleme. Hinzu kam damals die starke Investitionszurückhaltung der Unternehmen, die zu erheblichen Einbußen bei der Nachfrage nach leasingfinanzierten Mobilien führte. Für den im Fahrzeuggeschäft engagierten Teil der Branche ergaben sich zudem Verluste aufgrund des starken Preisverfalls auf dem Gebrauchtwagenmarkt infolge der Krise und der Abwrackprämie, da gebrauchte Leasingfahrzeuge nicht zu den Preisen verkauft werden konnten, mit denen ihr Rückkauf in den Leasingverträgen kalkuliert worden war.

Große Unterschiede bestehen zwischen den unabhängigen Leasingunternehmen, die sich ihre Finanzierungsmittel bei Banken und auf dem Kapitalmarkt selbst beschaffen müssen, und dem erheblichen Teil hersteller- beziehungsweise bankabhängiger Gesellschaften. Letztere können als Finanzierungsquelle vor allem auf ihre Mutterunternehmen beziehungsweise ihren Finanzverbund zurückgreifen, sodass auch bei geringem Risikopolster ausreichend Finanzierungsmittel zur Verfügung stehen.

## Die Bedeutung des Leasings in Deutschland

*Leasing als  
Finanzierungs-  
instrument fest  
etabliert*

Leasing hat sich über viele Jahre hinweg zu einem wichtigen Finanzierungsinstrument deutscher Unternehmen entwickelt. Nach Angaben des ifo Instituts stieg die Gesamtleasingquote – also das Verhältnis aller leasingfinanzierten Investitionen zu den gesamtwirtschaftlichen Anlageinvestitionen – seit 1970 von 2% auf über 18% im Jahr 2005.<sup>1)</sup> In der Folgezeit nahm ihr Marktanteil etwas ab, insbesondere aufgrund des Rückgangs des Immobilienleasings, das sich von der gewerblichen Baunachfrage entkoppelte. Im Mobilienleasing ergab sich durch den Einbruch der Ausrüstungsinvestitionen infolge der Finanz- und Wirtschaftskrise nach den guten Geschäftsjahren ein entsprechender Rückgang des Neugeschäfts, sodass der Anteil leasingfinanzierter Ausrüstungen in den letzten Jahren nur eine geringe Bewegung zeigte und 2010 bei gut einem Fünftel lag.

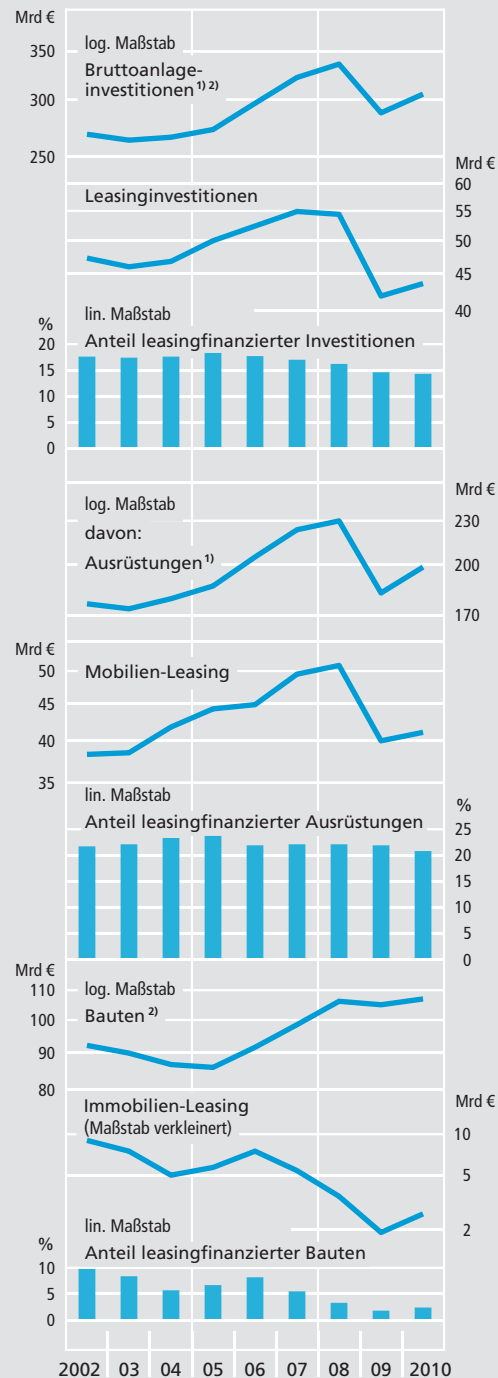
*Hoher Anteil  
an außen-  
finanzierten  
Investitionen*

Die Bedeutung des Leasings aus Sicht der Unternehmen wird am Leasinganteil an den außenfinanzierten Investitionen deutlich, der nach Schätzungen des ifo Instituts im Durchschnitt der letzten Jahre fast 50% beträgt.<sup>2)</sup> Das zeigt, dass Leasing für Unternehmen, die ihre Investitionsprojekte nicht oder nicht vollständig aus eigener Kraft, das heißt per Innenfinanzierung, realisieren können, durchaus ein wichtiges alternatives Finanzierungs-

1 Vgl.: A. Städtler (2010), Die Investitionswelle erreicht das Leasing. 4% Wachstum 2010 – beste Aussichten für 2011, ifo Schnelldienst, 63. Jahrgang, Heft 24, S. 74 ff.

2 Vgl.: T. Hartmann-Wendels und A. Städtler (2010), Kein Wachstum ohne Investitionen – keine Investitionen ohne Leasing, in: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen, Jahresbericht 2009/10, S. 8.

## Leasingfinanzierung von Investitionen



Quellen: Statistisches Bundesamt und ifo Institut. — 1 In jeweiligen Preisen; einschl. Sonstiger Anlagen (z. B. Software). — 2 Ohne Wohnungsbau.

Deutsche Bundesbank



instrument zum klassischen Bankkredit darstellt.

### Leasing als Finanzierungsinstrument von Unternehmen

*Einordnung in die Systematik der Finanzierungsquellen*

Bei der Finanzierung von Investitionen besitzen Unternehmen ein breites Spektrum verschiedener Möglichkeiten. Während die Innenfinanzierung jene Formen der Kapitalbeschaffung bezeichnet, bei denen Unternehmen ihre eigene Finanzkraft (beispielsweise thesaurierte Gewinne) nutzen, subsumiert die Außenfinanzierung die über externe Quellen aufgenommenen Mittel. In Abhängigkeit von der Rechtsstellung der Kapitalgeber gliedert sich diese in Eigen- und Fremdfinanzierung sowie in hybride Finanzinstrumente (Mezzanine Kapi-

tal), die im Hinblick auf Haftung und Mitspracherechte eine Mischform darstellen. Die Fremdfinanzierung beruht auf Forderungen Dritter, an die das Unternehmen nicht nur einen fest vereinbarten Zins, sondern auch bestimmte Tilgungsbeträge zahlen muss. Hierzu gehören Darlehen von Banken, Anleihen (Schuldverschreibungen), Lieferanten-, Kunden- und konzerninterne Kredite sowie das Leasing.

Genauer gefasst bezeichnet Leasing eine Sonderform der Unternehmensfinanzierung, bei der ein Unternehmen (Leasinggeber) über einen bestimmten Zeitraum dem Geschäftspartner (Leasingnehmer) gegen Entgelt vertraglich festgelegte Nutzungsrechte an beweglichen oder unbeweglichen Investitionsgütern in Form von Miet- oder Pachtverträgen überlässt. Statt der Eigentumsüber-

*Definition und Bilanzierung von Leasing*

tragung durch Kauf kommt es dabei lediglich zu einer Nutzungsüberlassung, für die der Leasingnehmer ein entsprechendes Entgelt zu entrichten hat.<sup>3)</sup> Solange der Leasinggeber dabei in wirtschaftlicher Hinsicht Eigentümer bleibt, hat er seine vermieteten Leasinggegenstände entsprechend § 246 Abs. 1 HGB auch in seiner Bilanz auszuweisen. Weitergehende Regelungen enthält das Handelsrecht nicht. Allerdings hat die Finanzverwaltung unter Bezugnahme auf den § 39 Abs. 1 und Abs. 2 AO in mehreren Erlassen<sup>4)</sup> geregelt, was unter einem beim Leasinggeber zu bilanzierenden Leasingobjekt zu verstehen ist (vgl. hierzu den Anhang auf S. 50 ff.).

### Vorteile aus Sicht des Leasingnehmers

#### *Steuervorteile des Leasingnehmers*

Bei der Leasingfinanzierung von Anlageinvestitionen entstehen für den Leasingnehmer gegenüber einer klassischen Bankkreditfinanzierung zumindest temporäre Steuervorteile, weil dieser neben den kompletten Leasingraten (Zins-, Kosten- sowie Tilgungsanteil) vor allem die einmaligen Sonderzahlungen als Betriebsaufwand steuerlich absetzen kann. Durch den überproportional hohen Kostenanteil bei Vertragsbeginn können diese in der Anfangsphase deutlich größer sein als die Zins- und Tilgungszahlungen für ein Bankdarlehen in vergleichbarer Höhe und die von den Finanzbehörden festgelegten Absetzungen für Abnutzung (AfA).<sup>5)</sup>

#### *Schonung der Liquidität und des Eigenkapitals*

Ein weiterer Vorteil aus Sicht des Leasingnehmers beruht darauf, dass betriebliche Investitionen in Bauten oder Ausrüstungsgüter realisiert werden können, ohne über die für

die Finanzierung erforderlichen Mittel zum Investitionszeitpunkt zu verfügen. Es muss, abgesehen von Sonderzahlungen zu Vertragsbeginn, weder Fremd- noch Eigenkapital eingesetzt werden, auch nicht in Form von Sicherheiten, die entsprechend eigene Mittel binden. Leasing ist dadurch eine sowohl liquiditäts- als auch eigenkapitalschonende Finanzierungsform. Das macht es für neu gegründete Unternehmen besonders interessant, die in der Regel eigenkapitalschwach sind, über einen geringen operativen Cashflow verfügen und oft hohe anfängliche Investitionen zu finanzieren haben. Leasing kann insoweit die Rolle eines Investitionsmotors übernehmen, wie die Ausweitung der Investitionsgüternachfrage nicht an Finanzierungs- oder Besicherungsproblemen investitionswilliger Firmen scheitert. Die Vermeidung von Finanzierungsrestriktionen bei innovativen Unternehmen fördert zudem die zügige Markteinführung neuer Technologien und Produkte und beschleunigt damit den technologischen Diffusionsprozess.

3 Nach den für Deutschland maßgeblichen Vorschriften unterscheiden sich Leasingverträge von normalen Mietverträgen gemäß §§ 535 ff. BGB dadurch, dass der Leasinggeber die Sach- und Preisgefahr auf den Leasingnehmer abwälzt, dieser aber den zu „mietenden“ Gegenstand selbst auswählen kann. Ferner sehen Leasingverträge in der Regel vor, dass der Leasingnehmer die Wartungs- und Erhaltungskosten zu tragen und die Durchsetzung von Gewährleistungsansprüchen gegenüber dem Hersteller zu übernehmen hat.

4 Dabei handelt es sich im Wesentlichen um den Mobilienleasingerlass vom 19. April 1971, den Immobilienleasingerlass vom 21. März 1972, den Teilamortisationserlass vom 22. Dezember 1975 sowie den Teilamortisationserlass zum Immobilienleasing vom 23. Dezember 1991.

5 In diesem Zusammenhang schlägt zu Buche, dass Anfang 2010 die Regelung der Unternehmenssteuerreform von 2008, die eine anteilige Hinzurechnung des Finanzierungsanteils der Leasingrate zur Bemessungsgrundlage des Gewerbeertrags im Hinblick auf die Berechnung der Gewerbesteuer beim Leasingnehmer (Aufhebung des sog. Bankenprivilegs bei der Gewerbesteuer für Leasinggesellschaften) vorsah, bei Erfüllung bestimmter Voraussetzungen wieder zurückgenommen wurde.

*Vollfinanzierung und Bilanzneutralität*

Für Leasing spricht ferner, dass in der Regel die komplette Investitionssumme abgedeckt werden kann, während bei Bankkrediten (insbesondere im Immobilienbereich) eine Vollfinanzierung in der Regel nicht möglich ist. Da die mittels Leasing finanzierten Investitionsgüter unter bestimmten Voraussetzungen nicht in der Bilanz des Leasingnehmers aktiviert werden, ist diese Finanzierungsform – im Gegensatz zu den anderen Fremdfinanzierungsmitteln – bilanzneutral, wodurch unter Umständen auch das Ratingurteil sowie die Konditionen für die Aufnahme von Fremdkapital unberührt bleiben können.<sup>6)</sup>

*„pay as you earn“-Prinzip*

Zudem ermöglicht Leasing eine synchron zu den Mietzahlungen erfolgende produktive Nutzung und damit die Selbstfinanzierung des Investitionsgegenstandes („pay as you earn“-Prinzip). Die im Voraus feststehenden Ratenzahlungen bieten ferner eine sichere Planungs- und Kalkulationsgrundlage für das betriebliche Controlling und die Plankostenrechnung. Für diese Vorteile und den Flexibilitätsgewinn nimmt der Leasingnehmer allerdings in Kauf, dass diese Finanzierungsform vergleichsweise teuer ist, weil die damit einhergehenden Raten die bei Erwerb des Gegenstandes anzusetzenden Nutzungskosten übersteigen.

### Nutzen aus der Perspektive des Leasinggebers

*Vermeidung des üblichen Kreditrisikos*

Für den Leasinggeber haben Leasingverträge im Vergleich zu anderen Anlageformen den Vorzug einer Reduktion von Kreditrisiken. Da er während der Vertragslaufzeit Eigentümer

des Objekts bleibt und lediglich die Nutzungsrechte überträgt, kann er die Nachteile aus der üblichen asymmetrischen Informationsverteilung zwischen Gläubiger und Schuldner weitgehend vermeiden. Bei Zahlungsunfähigkeit oder -unwilligkeit des Leasingnehmers hat der Gläubiger das Recht, unmittelbar die Herausgabe der Sache zu verlangen. Er besitzt somit eine bevorzugte Stellung gegenüber dem Schuldner, wie dies auch beim besicherten Kredit der Fall ist. Dieses Privileg impliziert, dass Transaktionskosten, wie sie bei einem Kreditvertrag durch die Bereitstellung von Sicherheiten für beide Seiten entstehen, entfallen.

Leasing bietet zudem die Möglichkeit, sämtliche Sach- und Preisgefahren des Investitionsgegenstandes auf den Leasingnehmer zu übertragen. Zumindest bei sogenannten erlasskonformen Verträgen<sup>7)</sup> wird gewährleistet, dass der Leasinggeber in der Regel seine Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten, die Finanzierungs- und Verwaltungskosten sowie seinen Gewinnaufschlag vollständig erstattet bekommt. Wird ein Veräußerungserlös erzielt, der unter der objektspezifischen Restamortisation und somit der Differenz zwischen bezahlten Lea-

*Abwälzung von Risiken auf den Leasingnehmer*

<sup>6</sup> Falls sich die Reformvorschläge des IASB zur Leasingbilanzierung durchsetzen, werden diese Vorteile künftig für IFRS-Konzernabschlüsse weitgehend obsolet. Nach dem Exposure Draft Leases vom 17. August 2010 soll die Unterscheidung zwischen „operating leases“ und „finance leases“ unterbleiben und stattdessen nach dem „right of use“-Ansatz grundsätzlich vom Leasingnehmer ein Vermögenswert aktiviert werden, dessen Höhe den anfallenden diskontierten Leasingzahlungen sowie den anfänglichen direkten Kosten im Zusammenhang mit der Übernahme des Leasinggegenstandes entspricht.

<sup>7</sup> Dieser Begriff bezeichnet Leasingverträge, die den vier Leasingerlassen des Bundesministeriums der Finanzen Rechnung tragen und damit zu einer Bilanzierung der Leasinggegenstände beim Leasinggeber führen.

singraten und den Gesamtkosten des Leasinggebers bleibt, hat der Leasingnehmer dies grundsätzlich auszugleichen.<sup>8)</sup> Bei höheren Veräußerungsgewinnen steht dem Leasinggeber zumindest ein Anteil davon zu, sodass er für gewöhnlich kein Wertminderungsrisiko trägt, aber an den Wertzuwächsen beteiligt ist. Anders als bei Mietverträgen werden in der Regel auch die Wartungs- und Instandhaltungsverpflichtungen dem Leasingnehmer übertragen. Typisch für Leasing ist ferner, dass die kaufrechtlichen Mängelansprüche, die eigentlich dem Leasinggeber als Käufer des Objekts gegenüber dem Lieferanten obliegen, an den Leasingnehmer transferiert werden. Die weitgehende Überwälzung von Kosten und Risiken auf den Leasingnehmer impliziert natürlich umgekehrt auch, dass Leasingfinanzierung für ihn eine vergleichsweise teure Finanzierungsalternative darstellt und die dargelegten Flexibilitäts- und Effizienzgewinne dem Leasinggeber entsprechend vergütet werden müssen.

*Absatzförderung durch Paketlösungen*

Hersteller und Händler von Ausrüstungsgütern nutzen Leasingangebote häufig auch als Mittel zur Absatzförderung. Hierbei kommt zum Tragen, dass Leasingverträge sehr flexibel auf die Bedürfnisse des Kunden zugeschnitten und damit Paketlösungen angeboten werden können, die weit über das reine Finanzierungsgeschäft hinausgehen. Solche vertriebsorientierten Konzepte haben sich vor allem beim Fahrzeugleasing durchgesetzt. Die Angebotspalette reicht von einfachen Service-Leasing-Verträgen (Abdeckung der Wartungs- und Reparaturleistungen durch den Leasinggeber) bis hin zum kompletten Fuhrparkmanagement (Full-Service-Leasing)

durch die Leasinggesellschaften, die damit dem bei vielen Industrieunternehmen zu beobachtenden Trend zu einer Konzentration auf das Kerngeschäft und zum Outsourcing von Dienstleistungen Rechnung tragen.

### Verbreitung des Leasings

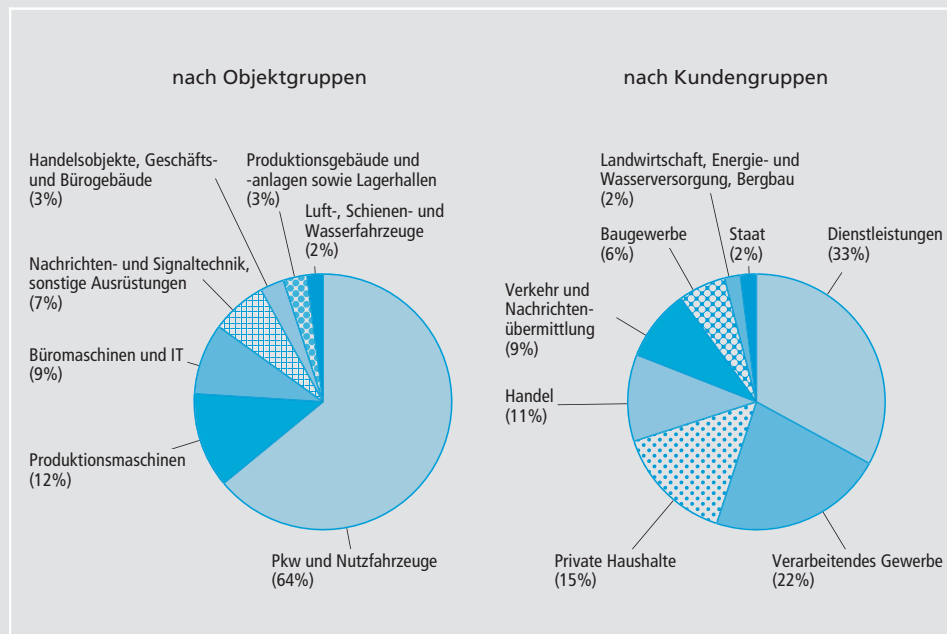
Nach Angaben des Bundesverbandes Deutscher Leasing-Unternehmen lag 2010 das Leasingneugeschäft mit Straßenfahrzeugen, das sowohl Pkw als auch Nutzfahrzeuge beinhaltet, bei 64% und damit an der Spitze des Mobilienleasings. Darin enthalten ist neben dem Firmen- auch das Privatkundengeschäft, das sich etwa auf ein Drittel des gesamten Fahrzeugleasings belaufen dürfte. Die herausragende Bedeutung des Fahrzeugleasings auch für den gewerblichen Bereich hängt nicht zuletzt damit zusammen, dass die Leasinggesellschaften in den letzten Jahren ihre Vertragsangebote um produktbezogene Dienstleistungen wie Wartung und Instandhaltung erweitert und damit für Unternehmen besonders attraktiv gestaltet haben. Weitere Schwerpunkte bilden nach wie vor Produktionsmaschinen (vor allem Baumaschinen, Flurförderfahrzeuge und Gabelstapler) mit rund 12%, Büromaschinen und IT (etwa 9%), Nachrichten- und Signaltechnik sowie sonstige Ausrüstungen (gut 7%). Aufgrund der steuerrechtlichen Änderungen bei den Rahmenbedingungen von Mobilienleasingfonds (Wegfall der steuerlichen Verlustzuwei-

*Objektbereiche und ...*

<sup>8</sup> Allgemeine Preisrisiken auf den Sekundärmärkten, beispielsweise infolge eines Konjunkturerinbruchs, trägt über eine entsprechende Anpassung der Restamortisation hingegen der Leasinggeber.

## Anteile am Neugeschäft des Mobilienleasings

November 2010



Quelle: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V.

Deutsche Bundesbank

sungen u. a. bei Flugzeug- und Schiffsleasingfonds) sowie der Krise in der Luftfahrt hat sich die Bedeutung des Leasings in diesem Objektbereich in den letzten Jahren halbiert und beträgt aktuell nur noch 2%.<sup>9)</sup>

Die größte Gruppe der gewerblichen Mobilienleasingkunden kommt aus dem Dienstleistungssektor (33%), was wohl zum Teil mit der herausragenden Bedeutung des Kfz-Leasings in diesem kundennahen Sektor zusammenhängen dürfte, gefolgt vom Verarbeitenden Gewerbe mit rund 22%, Unternehmen aus dem Handel (11%) sowie aus dem Verkehr und der Nachrichtentechnik (9%). Leasingkunden aus dem Baugewerbe haben lediglich einen Anteil von 6%. In diesem Bereich wurde angesichts der in den letzten Jahren bestehenden erheblichen Unsicherheiten der

Auftragslage weniger auf Leasingfinanzierungen gesetzt. Die benötigten Baumaschinen sind hingegen kurzzeitig und auftragsbezogen von reinen Vermietungsgesellschaften beschafft worden, die in jüngerer Zeit eine Expansion ihres Geschäftsvolumens erfahren haben.<sup>10)</sup>

### Bilanz- sowie GuV-Strukturen von Leasingunternehmen

Gegenüber den vom Intermediationsprozess geprägten Bilanzen der Geschäftsbanken und

<sup>9</sup> Vgl.: A. Städtler (2010), a. a. O., S. 73.

<sup>10</sup> Vgl.: Bundesverband der Baumaschinen-, Baugeräte- und Industriemaschinenfirmen e.V. (2009), bbi-Konjunkturbericht, Entwicklung 2009/2010, Händler und Vermieter mobiler Arbeitsmaschinen schließen 2009 mit Umsatzrückgängen ab, Presseinformation 2010.

... Leasingkunden-  
gruppen

**Aggregierte Bilanz und Erfolgsrechnung der im Datenmaterial der Bundesbank enthaltenen Leasingfirmen im Jahr 2008<sup>\*)</sup>**

Position	Mrd €	%
<b>Bilanz</b>		Anteil an der Bilanzsumme
<b>Vermögen</b>		
Immaterielle Vermögensgegenstände	0,13	0,2
Sachanlagen	55,97	80,3
Vorräte	0,56	0,8
Kasse und Bankguthaben	1,01	1,4
Forderungen	10,38	14,9
darunter:		
aus Lieferungen und Leistungen	3,86	5,5
Wertpapiere	0,17	0,2
Beteiligungen	1,21	1,7
Aktivischer Rechnungsabgrenzungsposten	0,25	0,4
<b>Kapital</b>		
Eigenmittel	2,28	3,3
Fremdmittel	67,40	96,7
Verbindlichkeiten	45,80	65,7
darunter:		
gegenüber Kreditinstituten	12,38	17,8
gegenüber verbundenen Unternehmen	23,07	33,1
Anleihen	3,37	4,8
Rückstellungen	1,18	1,7
Passivischer Rechnungsabgrenzungsposten	20,42	29,3
<b>Bilanzsumme</b>	<b>69,68</b>	<b>100,0</b>
<b>Erfolgsrechnung</b>		Verhältnis zum Umsatz
<b>Erträge</b>		
Umsatz	31,34	100,0
Zinserträge	0,56	1,8
Übrige Erträge	0,91	2,9
<b>Gesamte Erträge</b>	<b>32,81</b>	<b>104,7</b>
<b>Aufwendungen</b>		
Materialaufwand	15,19	48,5
Personalaufwand	0,43	1,4
Abschreibungen	13,30	42,5
darunter:		
auf Sachanlagen	13,20	42,1
Zinsaufwendungen	2,11	6,7
Übrige Aufwendungen	1,66	5,3
<b>Gesamte Aufwendungen</b>	<b>32,69</b>	<b>104,3</b>
Jahresergebnis vor Gewinnsteuern	0,12	0,4
Steuern vom Einkommen und Ertrag	0,05	0,2
<b>Jahresergebnis</b>	<b>0,07</b>	<b>0,2</b>

\* Basierend auf 228 namentlich verzeichneten Leasingfirmen.

Deutsche Bundesbank

den von der Waren- beziehungsweise Dienstleistungsproduktion bestimmten Finanzierungs- und Vermögensstrukturen der nicht-finanziellen Unternehmen weist die Leasingbranche aufgrund ihres Geschäftsmodells besondere Verhältnisse in den Jahresabschlüssen auf. Im Datenbestand der Unternehmensabschlussstatistik der Deutschen Bundesbank sind rund 230 Abschlüsse von Leasingunternehmen (von insgesamt rd. 2.200 solcher Firmen in Deutschland) enthalten, deren Bilanzen und Erfolgsrechnungen für die nachfolgende Analyse zusammengefasst wurden. Die Auswertungen beziehen sich auf das letzte weitgehend vollständig verfügbare Bilanzjahr 2008.<sup>11)</sup>

Kennzeichnend für die Bilanzstruktur dieser Leasingfirmen auf der Aktivseite ist, dass ihr Vermögen ganz überwiegend aus Sachanlagen besteht, die gut 80% der Bilanzsumme ausmachen. Diese Position beinhaltet somit diejenigen Leasingobjekte, die in den Bilanzen der Produktions- und Dienstleistungsunternehmen nicht aktiviert werden, aber dort ganz wesentlich zur Wertschöpfung beitragen. Mit rund 56 Mrd € Sachanlagevermögen repräsentieren die hier ausgewählten Unternehmen wohl mindestens ein Viertel der insgesamt in Deutschland durch Leasing finanzierten Bestände von Anlage- und Ausrüstungsgütern. Zwar beträgt laut ifo Institut der Bestand an leasingfinanzierten Sachanla-

*Geschäfts-spezifische Besonderheiten in Bilanz sowie GuV*

*Aktivseite durch hohe Sachanlagenbestände geprägt*

<sup>11</sup> Dabei unberücksichtigt blieben Vermietungsunternehmen, reine Finanzierungsdienstleister, Serviceunternehmen, Immobilien- oder Vermögensverwaltungsfirmen sowie Leasingunternehmen, bei denen durch Betriebsspaltung in eine Betriebs- und eine Besitzgesellschaft (sog. Doppelstockmodell) Leasingobjektbesitz, Finanzierung und Erträge unterschiedlichen Gesellschaften zugerechnet werden.



gen im Jahr 2008 rund 250 Mrd €. Doch ist zu berücksichtigen, dass die hier ausgewerteten Jahresabschlüsse gegenüber den historischen Anschaffungswerten im Investitionstest nur die wesentlich niedrigeren Restbuchwerte erfassen,<sup>12)</sup> sodass bei vergleichbarer Bewertung ein erheblich höherer Repräsentationsgrad zu verzeichnen wäre.

*Nur geringe  
Kundenforde-  
rungen durch  
Factoring und  
ABS*

Die übrigen knapp 20% des Vermögens bestehen zu drei Vierteln aus Forderungen, wobei solche an Leasingnehmer (Ansprüche aus Lieferungen und Leistungen) nur mit gut 5% der Bilanzsumme zu Buche schlagen. Damit liegt diese Quote bei weniger als der Hälfte desjenigen Wertes, den die nichtfinanziellen Firmen insgesamt ausweisen. Der geringe Anteil der Kundenforderungen ist auch ein Reflex der besonderen Refinanzierungsstrukturen von Leasingunternehmen. Denn neben hersteller- und bankabhängigen Leasingunternehmen gibt es einen Kreis wirtschaftlich und finanziell unabhängiger Gesellschaften, die sich einen Teil der von ihnen benötigten Finanzmittel durch den Verkauf gegenwärtiger und künftiger Kundenforderungen mithilfe von Asset Backed Securities (Bündelung und Verbriefung verschiedener Forderungen) und Factoring (Verkauf von bestehenden Forderungen) beschaffen. Darüber hinaus nutzen diese Unternehmen den Verkauf künftiger Kundenforderungen (die Forfaitierung) zur Refinanzierung ihrer Geschäfte.

Auch die Passivseite spiegelt die Finanzierungsunterschiede zwischen diesen beiden Gruppen von Leasingunternehmen deutlich wider. Solche Firmen, an denen Banken oder Industrieunternehmen maßgeblich beteiligt

sind, werden ganz überwiegend durch konzerninterne Finanzierungsquellen alimentiert. Daher stellen Verflechtungsverbindlichkeiten mit einem Drittel der Bilanzsumme insgesamt die wichtigste Finanzierungsquelle der Leasingfirmen dar. Dies ist sicherlich auch eine Erklärung dafür, dass Leasingunternehmen mit nur gut 3% im Vergleich zu anderen Wirtschaftszweigen eine besonders niedrige Eigenkapitalquote aufweisen. Hersteller- und bankabhängige Leasingunternehmen können sich ein so geringes Risikopolster nur deshalb leisten, weil sie im Konzernverbund Refinanzierungspartner haben, die sie mit den notwendigen Finanzmitteln versorgen.<sup>13)</sup> Für die Gruppe der unabhängigen, vor allem mittelständischen Leasingunternehmen stellen Bankverbindlichkeiten hingegen eine wesentliche Finanzierungsquelle dar, die mit gut 12 Mrd € etwa 18% der aggregierten Bilanzsumme ausmacht.

Die Insolvenzstatistik zeigt, dass diese niedrige Eigenkapitalquote – soweit es sich dabei nicht um bank- oder herstellerabhängige Gesellschaften handelt – durchaus ein Risiko-

*Passivseite zeigt niedriges Eigenkapital, hohe Bank- und Verflechtungsverbindlichkeiten*

*Geringe Eigenkapitalquote erhöht Insolvenzrisiko*

---

12 Vgl.: A. Städtler und J. Gürtler (2009), Einbrechende Investitionen und der Gesetzgeber bremsen das Leasing, 23% weniger Neugeschäft 2009, ifo Schnelldienst, 62. Jahrgang, Heft 24, S. 4.

13 Der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen weist darauf hin, dass die Eigenkapitalquoten von Leasingfirmen systematisch nach unten verzerrt sind. Durch das Auseinanderfallen von Leasingvertrags- und AfA-Zeiten sowie die Berücksichtigung der Verwertungsergebnisse bei Vertragsbeendigung entstehen in den Einzelabschlüssen der Leasingunternehmen (nach HGB) infolge des Periodisierungsgebots und der „completed contract“-Methode asynchrone Aufwands- und Ertragsverläufe. Vgl. hierzu: Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen (2003), Substanzwertrechnung für Mobilien-Leasing-Unternehmen, Berlin. Diese Problematik entsteht allerdings nicht nur bei Leasingfirmen, sondern führt bei allen Unternehmen mit Langfristfertigung zu entsprechenden Verwerfungen in der Bilanz und der GuV.

potenzial beinhaltet. So ist die Zahl der Insolvenzverfahren im Wirtschaftszweig „Vermietung von beweglichen Sachen“, der auch Leasingfirmen umfasst, im Jahr 2010 erneut gestiegen (2%), während das Verarbeitende Gewerbe im gleichen Zeitraum einen Rückgang von 16% zu verzeichnen hatte. In den letzten beiden durch die Finanz- und Wirtschaftskrise geprägten Jahren ist, wie auch das ifo Institut berichtet, eine ganze Reihe mittelständischer Leasingunternehmen aus dem Markt ausgeschieden.<sup>14)</sup> Sie waren nicht nur von krisenbedingten Finanzierungsschwierigkeiten betroffen und mit ausbleibenden Einnahmen aus dem Leasinggeschäft konfrontiert. Vielmehr mussten sie auch auf dem Sekundärmarkt für gebrauchte und zurückgegebene Leasingobjekte (beispielsweise Personenkraftwagen) erhebliche Absatz- und Preiseinbußen hinnehmen, die bei der Vertragsgestaltung nicht antizipiert wurden.

*Refinanzierung großer Leasingfirmen auch über den Kapitalmarkt*

Demgegenüber haben größere Leasinggesellschaften die Möglichkeit, sich auch über den Kapitalmarkt notwendige Finanzmittel zu besorgen. Im Jahr 2008 nahmen sie trotz der angespannten Finanzmärkte in größerem Umfang Anleihen auf, was rund 3,5 Mrd € und immerhin 5% der gesamten Finanzmittel der hier untersuchten Leasingunternehmen ausmacht.

*Umfangreiche passivierte Rechnungsabgrenzungsposten*

Eine weitere leasingspezifische Besonderheit stellen die in beträchtlichem Umfang passivierten Rechnungsabgrenzungsposten dar, die mit gut 20 Mrd € beziehungsweise gut 29% der Bilanzsumme einen wichtigen Passivposten repräsentieren. Dahinter verbergen sich einerseits Gegenbuchungen zum

Mittelzufluss aus der Forfaitierung künftiger Leasingforderungen. Weil dabei Erträge, die erst in künftigen Perioden entstehen, vereinnahmt werden, muss ein Rechnungsabgrenzungsposten in Höhe des Barwerts der verkauften Forderung passiviert werden, der dann ratierlich über die Laufzeit des Leasingvertrages aufgelöst wird. Zudem sind auch Sonderzahlungen von Leasingnehmern (insbesondere Mietvorauszahlungen sowie Implementierungskosten) periodengerecht zuzuordnen und damit in den passiven Rechnungsabgrenzungsposten einzustellen. Aus Sicht der Leasingnehmer handelt es sich dabei um Aufwendungen, die vollumfänglich steuerlich abzugsfähig sind, wenn die Vertragsparteien die wirtschaftlichen Gründe für diese einmaligen Zahlungen darlegen können. Deshalb gibt es in der Praxis ein ausgeprägtes Interesse an der Vereinbarung hoher Sonderzahlungen, was die ungewöhnliche Höhe des passiven Rechnungsabgrenzungspostens der aggregierten Bilanz der hier untersuchten Leasinggesellschaften ergänzend erklärt.

Auch die Erfolgsrechnung weist mehrere Besonderheiten auf. So wird das Ergebnis der Leasinggesellschaften vor allem durch den Materialaufwand (15 Mrd € bzw. 48% des Umsatzes), der die Anschaffungskosten der Leasinggüter repräsentiert, bestimmt. Besonders charakteristisch sind aber die umfangreichen Abschreibungen auf Sachanlagen und relativ hohe Finanzierungskosten bei vergleichsweise geringem Personalaufwand. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die Abschreibungen, die mit rund 13 Mrd € (und

*Hohe Abschreibungen und Zinsaufwendungen in der GuV...*

---

<sup>14</sup> Vgl.: A. Städtler (2010), a. a. O., S. 70.

somit über 40% des Umsatzes) fast die gleiche Höhe wie der Materialaufwand aufweisen, bei Leasingunternehmen vor allem in der Anfangsphase von Verträgen häufig höher ausfallen als die vereinbarten Leasingraten. Nach dem Wegfall degressiver Abschreibungen durch das Jahressteuergesetz 2008 tragen hierzu vor allem die steuerliche Absetzung von überhöhten Erstmieten sowie Einrichtungs- oder Implementierungskosten bei, die nach den Vorgaben der Finanzverwaltung aktiviert und innerhalb des Zeitraums von fünf Jahren abgeschrieben werden müssen. Dies führt teilweise zu Verlusten, die erst über die gesamte Laufzeit des jeweiligen Leasingvertrages ausgeglichen werden. Wohl auch wegen des noch hohen Neugeschäftsvolumens im Jahr 2008 wiesen die hier untersuchten Leasingunternehmen nur einen sehr geringen Jahresüberschuss aus, der nach Steuern gerechnet nur 70 Mio € betrug und gemessen am Umsatz kaum ins Gewicht fiel. Neben dem hohen Abschreibungsbedarf schlugen auch die Zinsaufwendungen zu Buche, die als Folge des Volumens an Bankverbindlichkeiten mehr als 2 Mrd € und gemessen am Umsatz etwa 7% ausmachten.

*... gepaart mit einem geringen Jahresüberschuss*

## Fazit

Leasing hat sich in den letzten Jahrzehnten in Deutschland als Instrument der Unternehmensfinanzierung fest etabliert. Es handelt sich dabei um ein Geschäftsmodell, das nicht zuletzt auf die Finanzierungsbedürfnisse von besonders wachstumsorientierten und häufig auch risikoreichen Unternehmen zugeschnitten ist. Leasing eröffnet größere Finanzie-

rungsspielräume bei der Durchführung von Investitionen, als es allein mit klassischen Finanzierungsinstrumenten möglich wäre und leistet damit auch einen Beitrag zur Konjunktur- und Wachstumsdynamik sowie zum technologieinduzierten Strukturwandel der Wirtschaft.

Obwohl beim Leasing die Übertragung von Risiken auf den Leasingnehmer und vergleichsweise hohe Ratenzahlungen in Rechnung zu stellen sind, stellt diese Finanzierungsform wegen ihrer geringeren Transaktionskosten und zumindest temporären Steuervorteile sowie ihrer flexiblen Vertragsgestaltungsformen für einen beträchtlichen Teil der deutschen Unternehmen eine durchaus attraktive Alternative beziehungsweise Ergänzung zum klassischen Bankkredit dar.

Die Art der Refinanzierung der Leasinggesellschaften hängt in erster Linie davon ab, ob diese als konzernabhängige Unternehmen zu einer Bank, einem Finanzverbund beziehungsweise einem Hersteller von Ausrüstungsinvestitionen gehören oder direkt mit dem Geld- und Kapitalmarkt verbunden sind. Soweit sie als unabhängige Unternehmen operieren, sind sie aufgrund ihrer häufig niedrigen Eigenkapitalausstattung Finanzierungsrisiken ausgesetzt, die besonders in Krisenzeiten existenzbedrohend werden können. Abhängige Leasingunternehmen können sich hingegen niedrige Risikopolster leisten, weil sie im Konzern- beziehungsweise Finanzverbund unabhängig von ihrem speziellen Risikoprofil ausreichend mit Finanzmitteln versorgt werden.

## Anhang

---

### Steuerrechtliche Vorgaben zur Bilanzierung von Leasinggegenständen beim Leasinggeber

Für die steuerliche Zuordnung eines Leasingobjekts ist nach § 39 Abs. 2, Nr. 1 AO entscheidend, wer der wirtschaftliche Eigentümer ist. Beim sogenannten Mietleasing lässt sich diese Frage relativ einfach beantworten. Da der Leasingnehmer den Mietvertrag jederzeit kündigen kann, bleiben die wesentlichen wirtschaftlichen Risiken des Leasingobjekts in der Sphäre des Leasinggebers. Zudem kann der Nutzer den zivilrechtlichen Eigentümer nicht von der Einwirkung auf das Wirtschaftsgut ausschließen, sodass hier ein dem Leasinggeber zuzurechnendes Wirtschaftsgut vorliegt.<sup>15)</sup>

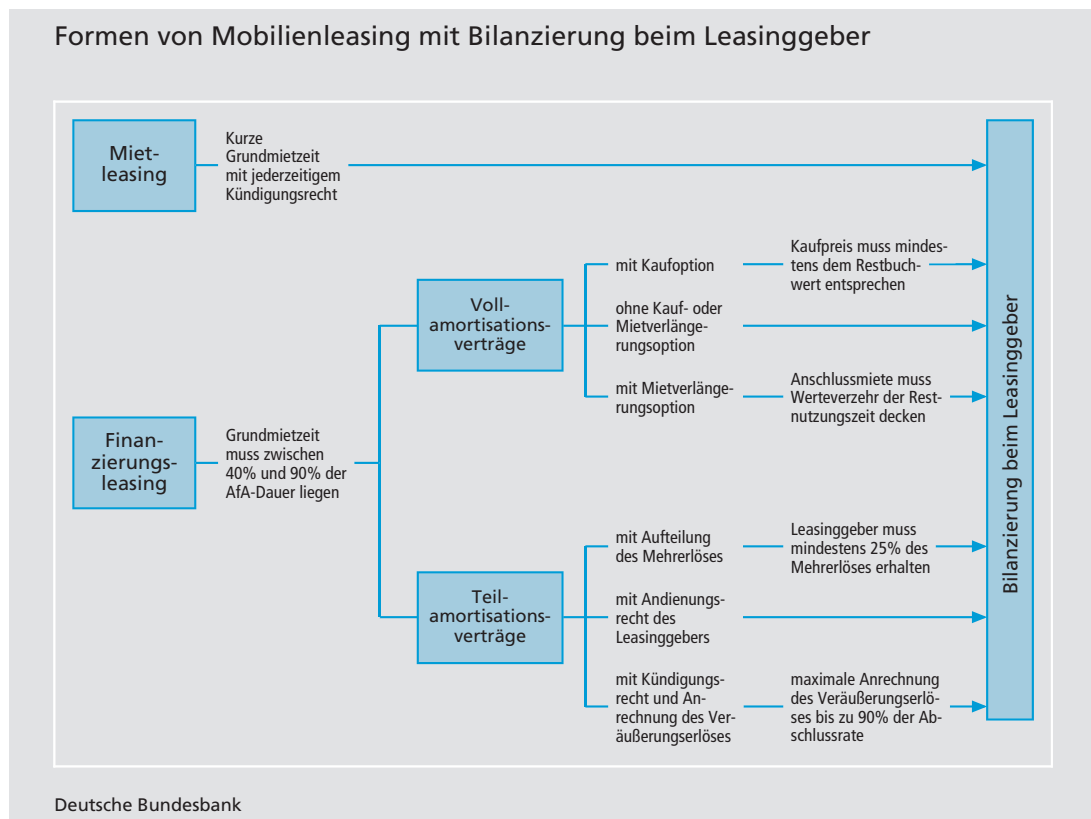
Beim Finanzierungsleasing ist die Situation aber wesentlich schwieriger zu beurteilen. Hierbei ist jeweils eine Prüfung der individuellen Vertragsgestaltung notwendig, wofür die Leasingerlasse die relevanten Entscheidungskriterien liefern. Die steuerliche Beurteilung und Zurechnung unterscheidet dabei zunächst zwischen Teil- und Vollamortisationsverträgen. Bei Letzteren (Full-Pay-Out-Kontrakte) wird von vorneherein geregelt, dass der Leasingnehmer die kompletten Anschaffungs- beziehungsweise Herstellungskosten, die Finanzierungs- und Verwaltungskosten sowie den Gewinnaufschlag des Leasinggebers mit den Leasingentgelten abdeckt. Bei Teilamortisationsverträgen (Non-Pay-Out-Verträge), bei denen am Ende der Mietzeit noch ein Restwert des Leasinggegenstandes übrig bleibt und die während der Laufzeit gezahlten Leasingraten nur einen Teil dieser Aufwands- und Ertragskomponenten des Leasinggebers abgelten, trägt der Leasingnehmer grundsätzlich das Wertminderungsrisiko, da er über vertragliche Kompensationen eine Differenz

zwischen Restamortisation und Kaufpreis ausgleichen muss.

Als grundlegende Voraussetzung für die steuerliche Anerkennung – und das gilt für Teil- und Vollamortisationsverträge gleichermaßen – muss zunächst gewährleistet sein, dass die Grundmietzeit zwischen 40% und 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungszeit laut den relevanten Tabellen für die steuerlichen AfA liegt. Beim Unterschreiten der Untergrenze unterstellt der Gesetzgeber Gestaltungsmissbrauch, weil ein wirtschaftlich handelnder Leasingnehmer nicht dazu bereit sein wird, in einer so kurzen Grundmietzeit die gesamten Kosten und Gewinnzuschläge des Leasinggebers zu übernehmen. Eine solche Vertragsgestaltung wäre für den Leasingnehmer nur dann vorteilhaft, wenn er anschließend das Leasingobjekt zu besonders günstigen Konditionen erwerben könnte, was auf einen verdeckten Ratenkauf schließen ließe und somit eine Bilanzierung beim Leasingnehmer erfordern würde. Beim Überschreiten der Obergrenze ist nach Ansicht der Finanzbehörden davon auszugehen, dass der Leasinggeber von dem ganz überwiegenden Teil der Nutzungszeit des Objekts faktisch ausgeschlossen ist und er am Ende ein weitgehend abgewirtschaftetes Gut zurückerhält. Im Sinne des § 39 Abs. 2 AO kommt daher nur der Leasingnehmer als wirtschaftlicher Eigentümer in Frage, sodass dieser auch das Leasingobjekt in seiner Bilanz aktivieren muss.

---

<sup>15</sup> Die zusammenfassende Darstellung bezieht sich lediglich auf Verträge, die nach den Erlassen der Finanzverwaltung eine Bilanzierung beim Leasingnehmer vorsehen, sowie auf Leasingfinanzierungen von Ausrüstungsinvestitionen. Bei Immobilienleasingverträgen sind die Regelungen analog anzuwenden, wobei sich allerdings wegen der ungleich größeren Vielzahl an Gestaltungsmöglichkeiten die Verträge kaum noch standardisieren lassen.



Soweit Vollamortisationsverträge betroffen sind und die Parteien sich an die grundlegenden Nutzungszeitgrenzen halten, ist das Leasingobjekt immer dem Leasinggeber zuzurechnen, es sei denn, der Vertrag enthält zusätzlich eine Kauf- oder eine Mietverlängerungsoption. In solchen Fällen richtet sich die Beantwortung der Frage, ob der Leasinggeber nicht auf Dauer von der Einwirkung auf das Leasingobjekt ausgeschlossen ist und somit ein steuerrechtlich beim Leasingnehmer zu bilanzierendes Leasingobjekt vorliegt, nach der Wahrscheinlichkeit der tatsächlichen Ausübung des Optionsrechts durch den Leasingnehmer. Liegen die Anschlussleasingraten bei einer Mietverlängerung unter dem Werteverzehr, der in diesem Zeitraum nach den AfA anzusetzen ist, oder liegt der vereinbarte Kaufpreis unter dem ermittelten steuerlichen Restbuchwert, ist davon auszugehen, dass der Leasingnehmer sein Optionsrecht ausübt und

damit auch als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen ist. Beim Spezialleasing liegt das wirtschaftliche Eigentum immer beim Leasingnehmer, da der Leasinggeber allein schon wegen der Spezifität des Leasingobjekts von einer künftigen Nutzung ausgeschlossen ist.

Bei Teilamortisationsverträgen richtet sich die Frage der Zurechnung in erster Linie nach dem Kriterium, ob der Leasinggeber am Ende der Nutzungsperiode die Chance einer Wertsteigerung realisieren kann, oder – im Falle außerplanmäßiger Wertminderungen – immer das Verlustrisiko zu tragen hat. Wenn nach dem Gesamtbild der Vertragsverhältnisse sowohl die Substanz als auch die Erträge des Leasingobjekts in der Eigentums-sphäre des Leasinggebers bleiben, hat steuerrechtlich auch eine Aktivierung dieses Wirtschaftsgutes in seiner Bilanz zu erfolgen. Bei Verträgen mit

Mehrerlösaufteilung unterstellt der Gesetzgeber, dass der Leasinggeber dann noch immerhin in wirtschaftlich ausreichendem Maße an der Wertsteigerung partizipiert, wenn er mindestens 25% des die Restamortisation übersteigenden Teils vom Veräußerungserlös erhält.

Bei Verträgen mit Andienungsrecht (Verkaufsrecht) des Leasinggebers am Ende der Grundmietzeit hat allein dieser die Chance einer Wertsteigerung, da der Leasingnehmer den Erwerb des Objekts nicht erzwingen kann. Der Leasinggeber ist freilich nicht verpflichtet, das Andienungsrecht auszuüben. Daher erfolgt auch hier die Bilanzierung bei ihm.

Bei Teilamortisationsverträgen mit Kündigungsrecht und Veräußerungserlösanrechnung dürfen

auf eine die Restamortisation abdeckende Abschlusszahlung des Leasingnehmers nur maximal 90% des erzielten Verkaufspreises angerechnet werden. Überschüsse werden durch den Leasinggeber vereinnahmt. Falls jedoch der Verkaufspreis die gesamten Kosten sowie den Gewinnzuschlag des Leasinggebers nicht decken kann, wird eine Abschlussrate des Leasingnehmers in Höhe des Differenzbetrages erforderlich. Diese Vertrags-elemente führen im Ergebnis dazu, dass eine während der Grundmietzeit eingetretene Wertsteigerung in vollem Umfang dem Leasinggeber zugutekommt. Er ist nicht nur rechtlicher, sondern auch wirtschaftlicher Eigentümer und hat damit das Leasingobjekt in seiner Bilanz auszuweisen.