

Gesetzliche Neuerungen – Herausforderungen für die Leasingbranche

Die Leasingbranche kann seit ihrem fast 50-jährigen Bestehen¹⁾ in Deutschland auf eine Erfolgsgeschichte zurückblicken. Leasing hat sich neben dem klassischen Bankkredit zu einer wichtigen Finanzierungsalternative entwickelt und etabliert. Wesentliche Treiber waren vor allem steuerliche Überlegungen – Leasingraten konnten voll als Betriebsausgaben vom steuerlichen Gewinn abgezogen werden. Überdies erschien Leasing attraktiv, weil die üblichen Vertragskonstruktionen zu Off-Balance-Lösungen und damit zu einer verbesserten Kapitalstruktur führten. Ein weiterer Vorzug: Leasing schont die Liquidität, da kein Anschaffungsvorgang erforderlich ist und die Kosten durch gleichbleibende Leasingraten gleichmäßig und kalkulierbar verlaufen.

Schwierige wirtschaftliche Rahmenbedingungen

Diese Erfolgsgeschichte konnte bis 2008 fortgeschrieben werden. In 2009 ging das Neugeschäft allerdings um rund 24,0 Prozent zurück, die Leasingquote reduzierte sich von 16,1 Prozent auf 14,4 Prozent²⁾, was in engem Zusammenhang mit der Finanz- und Wirtschaftskrise steht. Neben zunehmenden Bonitätsschäden sowie dem Restwerteverfall auf den Gebrauchtmärkten steht die Leasingbranche erstmals auch Refinanzierungsschwierigkeiten gegenüber. Diese sind die Folge der teilweise restriktiven Kreditvergabepolitik der Banken aufgrund der Finanzkrise sowie des Wegfalls alternativer Refinanzierungsinstrumente wie beispielsweise ABS-Anleihen. Die Leasingbranche kann so ihre Funktion als wichtiger Investitionsfinanzierer des Mittelstands in einer Phase potenzieller wirtschaftlicher Erholung nur unter Schwierigkeiten erfüllen. Dies ist problematisch, da Leasing laut verschiedenen Studien³⁾ besonders von wachstumsorientierten Unternehmen nachgefragt wird.

In diesem schwierigen Umfeld, das durch einen zunehmenden Kostendruck geprägt ist, kam es für die Leasingbranche zu erheblichen gesetzlichen Änderungen, die sich unmittelbar auf die Geschäftsmodelle und ihr Verhältnis zu Refinanzierungspartnern, deren Bonitätsbeurteilung und damit das Rating auswirken kann.

Leasing unter „Bankenaufsicht“ („KWG light“)

Durch die Unternehmenssteuerreform 2008 wurde die gewerbsteuerliche Hinzurechnung (§ 8 GewStG) geändert, sodass der Zinsanteil aus Mieten, Pachten, Leasingraten der Leasingnehmer unabhän-

gig von der gewerbsteuerlichen Behandlung des Leasinggebers der Gewerbesteuer zu unterwerfen ist. Damit ging ein steuerlicher Vorteil des Leasings weitgehend verloren und es kam zu einer Doppelbesteuerung, da die Refinanzierungsaufwendungen des Leasinggebers, ebenfalls der Gewerbesteuer zu unterwerfen sind.

Um diese Doppelbesteuerung zu beseitigen sowie eine Gleichstellung gegenüber Kreditinstituten zu erreichen, deren Refinanzierungsaufwendungen durch das sogenannte „Bankenprivileg“ (§ 19 GewStDV) nicht der Gewerbesteuer unterliegen, hat der Gesetzgeber Leasinggesellschaften, die Finanzierungsleasing betreiben, im Rahmen des Jahressteuergesetzes (JStG 2009) in den Anwendungsbereich des § 19 GewStDV einbezogen. Im Gegenzug müssen sich solche Finanzierungsleasingunternehmen einer eingeschränkten Aufsicht („KWG light“) unterziehen. Dieses Privileg greift allerdings nur unter der Bedingung, dass das Unternehmen „ausschließlich“ Finanzierungsleasinggeschäft betreibt. Bereits ein nicht als Finanzierungsleasing klassifizierter Vertrag hätte dazu geführt, dass trotz der Aufsichtspflicht das gewerbsteuerliche Privileg nicht greift. Aufgrund der damit verbundenen, erheblichen Abgrenzungsschwierigkeiten wäre diese Regelung ins Leere gelaufen oder nur unter deutlichen Unternehmensrestrukturierungen umsetzbar gewesen.

In vielen Fällen hätte eine Doppelbesteuerung nicht vermieden werden können, wenn der Bundesrat nicht im Rahmen des „Gesetzes zur Umsetzung steuerlicher EU-Vorgaben sowie zur Änderung steuerlicher Vorschriften“ (März 2010) einer Nachbesserung des § 19 GewStDV zugestimmt hätte. Danach kann zukünftig bei den Leasinggesellschaften eine Hinzurechnung des Refinanzierungsaufwands (§ 8 Nr. 1 Buch-

Marijan Nemet, Wirtschaftsprüfer im Bereich Financial Services Industry und Partner, Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt am Main

„KWG light“, Mindestanforderungen an das Risikomanagement, Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute, Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, internationale Bilanzierungsregeln – die Leasingbranche steht derzeit vor einem wahren Wust an neuen gesetzlichen Anforderungen. Dass insbesondere für kleinere und mittelgroße Anbieter durch die damit verbundenen Notwendigkeiten bei Prozessen und EDV erhebliche Belastungen ins Haus stehen, wie der Autor konstatiert, ist vom Gesetzgeber zwar sicherlich nicht unmittelbar gewünscht. Dennoch seien weitreichende Anpassungen sowohl bei der Geschäftsstrategie wie auch beim Vertrieb kaum vermeidbar. Richtig genutzt allerdings schaffen diese aus seiner Sicht aber auch erweiterte Möglichkeiten etwa beim Risikomanagement – und damit nicht zuletzt bei der immer schwieriger werdenden Refinanzierung. (Red.)

stabe a GewStG) unterbleiben, soweit dieser unmittelbar auf Finanzdienstleistungen (§ 1 Abs. 1a KWG) entfällt und soweit diese Umsätze mindestens 50 Prozent der gesamten Finanzdienstleistungen umfassen.

Herausforderungen an Organisation und EDV

Auch wenn damit die gewerbesteuerliche Gleichstellung mit den Kreditinstituten weitgehend umgesetzt werden konnte, hat die Unterstellung unter die Bankenaufsicht doch erhebliche Konsequenzen.⁴⁾ Finanzierungsleasingunternehmen unterliegen aufgrund der Ausnahnevorschrift des § 2 Abs. 7 KWG zwar keinen Mindesteigenkapitalanforderungen (Solvabilitätsverordnung/SolvV) oder der Anzeigepflicht von Großkrediten (§ 13 KWG), gleichwohl führen die verbleibenden Regelungen zu organisatorischen und EDV-technischen Herausforderungen. Zu nennen sind hier insbesondere die Millionenkreditanzeigen (§ 14 KWG), vor allem aber die besonderen organisatorischen Pflichten (§ 25a KWG). Deren Ausgestaltung wird über die Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) konkretisiert.

Die Aufsicht hat – mit Hinweis auf die Gestaltungs- und Ermessensspielräume der MaRisk – auf besondere Erleichterungen für die Leasingbranche verzichtet. Damit wird zum einen der Heterogenität der Leasingbranche Rechnung getragen. Diese ist geprägt durch eine Unternehmensvielfalt, sowohl bezüglich der Größe als auch ihrer jeweiligen Geschäfts- und Vertragsmodelle und der damit verbundenen Detaillierung der Geschäftsorganisation und -prozesse. Neben großen, vielfach bank- oder herstellernahen Gesellschaften wird das Finanzierungsleasing häufig von kleinen und mittelständischen Unternehmen betrieben, sodass ein für Leasinggesellschaften einheitlicher MaRisk-Standard nicht zweckmäßig ist. Zum anderen entspricht eine solche Umsetzung auch der inneren Logik der MaRisk. Diese sind dem „Prinzip der doppelten Proportionalität“⁵⁾ folgend stets unter Berücksichtigung von Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt des Geschäfts umzusetzen. Das heißt auch, dass sie sich am institutsspezifischen Risikoprofil und den betriebswirtschaftlichen Notwendigkeiten zu orientieren haben.

In engem Zusammenhang mit den besonderen organisatorischen Pflichten stehen

auch die verschärften Anforderungen zur Umsetzung eines Geldwäschepräventionssystems (§ 9 GwG), die trotz des anerkannten, geringen Geldwäscherisikos im Leasinggeschäft ebenso umsetzen sind wie die internen Sicherungsmaßnahmen zur Verhinderung betrügerischer Handlungen zum Nachteil der Institute (§ 25c KWG).

Dem Gesetzgeber ist im Sinne einer „Aufsicht mit Augenmaß“⁶⁾ in weiten Teilen eine moderate Umsetzung der aufsichtsrechtlichen Regelungen gelungen. Dennoch stehen gerade kleine und mittelständische Gesellschaften vor Herausforderungen, die sich finanziell niederschlagen. Auch vor diesem Hintergrund sollte durch intensiven, konstruktiven Dialog zwischen Praxis, Aufsicht und Wissenschaft sichergestellt werden, dass sowohl die bereits bestehenden vor allem aber auch geplante aufsichtsrechtliche Neuregelungen zukünftig stets unter dem Blickwinkel leasingtypischer Besonderheiten analysiert werden.

MaRisk und Risikotragfähigkeit bei Leasinggesellschaften

Die MaRisk-Umsetzung ist eine zentrale Anforderung der neuen aufsichtsrechtlichen Regelungen für Finanzierungsleasingunternehmen. Herzstück ist neben einer angemessenen Dokumentation der Geschäfts- und Risikostrategie die Forderung nach einem geeigneten Risikosteuerungs- und -controllingprozess, der grundsätzlich auch eine Interne Revision vorschreibt. Diese soll eine adäquate Identifizierung, Bewertung, Steuerung sowie Kommunikation aller relevanten Risiken (Adressenausfall-, Marktpreis-, Liquiditäts- und operationellen Risiken) und Risikokonzentrationen, sicherstellen. Letztere ergeben sich gerade im Leasinggeschäft durch die Fokussierung zum Beispiel auf bestimmte Objekt- und Kundengruppen.

Erfolgreiche, gut organisierte Finanzierungsleasingunternehmen verfügen bereits seit jeher über ein gelebtes Risikomanagementsystem, das den Anforderungen der MaRisk entspricht.⁷⁾ Dabei ist zu berücksichtigen, dass die MaRisk stets auch die institutsspezifischen Besonderheiten und das jeweilige Risikoprofil abzubilden haben – Umsetzung, Organisation und Überwachung risikominimierende Maßnahmen spielen eine wesentliche Rolle. Gerade im Leasinggeschäft können Adressen- und leasingtypische Objektrisiken über Ver-

tragsgestaltungen, Forfaitierungen, Restwertgarantien, Rückkaufgarantien et cetera häufig überwältigt werden.

Objekt-Management als Erfolgsfaktor

Daneben spielt die Objekt-(Asset-)Perspektive eine wichtige Rolle. Aufgrund der Eigentümerstellung sind Leasingunternehmen in der Lage im Schadensfall, dem Kunden gegenüber ihr Aussonderungsrecht geltend machen. Damit haben sie zum einen ein Druckmittel gegenüber dem Insolvenzverwalter zur Fortführung des Leasingvertrages im Sanierungsfall, da es sich bei den betroffenen Gütern häufig um betriebsnotwendige Vermögensgegenstände handelt. Dies führt gerade im EDV-Bereich dazu, dass es wider Erwarten zu keinen nennenswerten Ausfällen kommt. Die Qualität und Flexibilität der Verwertungseinheiten bei Leasinggesellschaften, die in diesem Zusammenhang auch verschiedenste vor allem für den Gebrauchtgütermarkt relevante Dienstleistungen anbieten oder auch Auktionsplattformen nutzen, minimiert potenzielle Verwertungsrisiken.

Aufgrund des Aussonderungsrechts können sie darüber hinaus Objekte zeitnah verwerten. Neben der besonderen Objektexpertise, die bei fungiblen Objekten eine gute Verwertung ermöglichen, führt auch diese schnelle Verwertung erfahrungsgemäß zu vergleichsweise höheren Recovery-Rates beziehungsweise niedrigeren LGDs. Infolgedessen gehört die Qualität des Objekts (Asset) Management, das heißt des Prozesses von der Auswahl des zweckmäßigen Leasingobjekts beziehungsweise bei der damit verbundenen Beratung bei Vertragsanbahnung, über die laufende Objektwertüberwachung bis hin zur Verwertung neben der klassischen Bonitätsprüfung zu den wichtigsten Komponenten eines Risikomanagements.

Steigende Prozessanforderungen

Die ersten Umsetzungserfahrungen insbesondere im Zusammenhang mit den MaRisk haben ein überwiegend zufriedenstellendes Bild ergeben. Häufig besteht in der Praxis ein Nachholbedarf, was die Qualität der Dokumentation der Prozesse im Risikomanagement und das Berichtswesen betrifft. Daneben stellen aber auch die Anforderungen an eine Interne Revision viele Unternehmen vor neue Aufgaben, da ein solches prozessunabhängiges Überwa-

chungsinstrument in vielen kleinen und mittelständischen Leasingunternehmen häufig noch nicht existiert.

Die Anforderung nach einem angemessenen Risikotragfähigkeitskonzept fordert die Leasingbranche ebenfalls. Die Risikotragfähigkeit beziehungsweise das Potenzial eines Leasingunternehmens ist eine der zentralen Steuerungsgrößen und stellt, unabhängig von der Nichtanwendbarkeit der Eigenkapitalanforderungen für Leasingunternehmen, eine wesentliche Anforderung der MaRisk dar. Eine Ableitung des Risikodeckungspotenzials allein aus Bilanzwerten ist bei Leasinggesellschaften aufgrund der handelsrechtlichen Bilanzierungsvorschriften allerdings nicht zweckmäßig. Während Aufwendungen im Zusammenhang mit der Anschaffung der Leasingobjekte zu Beginn der Vertragslaufzeit und deren (teilweise degressiven) Abschreibung in früheren Perioden aufwandswirksam zu erfassen sind, werden zukünftige Ertragsanteile sowie Ergebnisse aus der Objektverwertung aufgrund des handelsrechtlichen Realisationsprinzips häufig erst in Folgeperioden beziehungsweise zum Vertragsende ausgewiesen.

Im Ergebnis führen diese asynchronen Ertrags- und Aufwandsverläufe unter HGB zu einem leasingtypischen Aufwandsverlauf. Gerade junge Unternehmen, die zunächst einen Vertragsbestand aufbauen oder Leasingunternehmen mit stark steigendem Neugeschäft, sind von diesem Effekt, der sich folgerichtig auch im Eigenkapital und einer damit einhergehenden scheinbaren Unterkapitalisierung widerspiegelt, betroffen.

Substanzwertrechnung und Risikotragfähigkeit

Ein adäquates, die bilanziellen und leasingtypischen Besonderheiten abbildendes Instrument stellt die Substanzwertrechnung dar: Der Substanzwert misst den Barwertüberschuss. Basis sind zukünftige Erträge nach Abzug der Aufwendungen, die aus der Abwicklung des zum Betrachtungszeitpunkt bereits fest kontrahierten Vertragsbestands resultieren. Ergänzt um das bilanzielle Eigenkapital werden damit das Wertschöpfungs- und das Risikodeckungspotenzial eines Leasingunternehmens abgebildet – künftige Ertragspotenziale einschließlich der stillen Reserven (Lasten) können ermittelt werden. Ergänzt man zu-

dem den jeweiligen Jahresüberschuss um die Substanzwertveränderung innerhalb einer Periode, kann das tatsächliche betriebswirtschaftliche Ergebnis des Leasingunternehmens errechnet werden.

Zur Vereinheitlichung der Ermittlung sowie besseren Vergleichbarkeit zwischen den Leasingunternehmen hat der Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL) unter aktiver Unterstützung von Banken 2003 ein standardisiertes Verfahren zur Ermittlung des Substanzwertes erarbeitet, das in 2010 aktualisiert und um eine IFRS-Perspektive erweitert worden ist.⁹⁾

Die Substanzwertrechnung entspricht weitgehend der Bewertungslogik, wie sie bei der Ermittlung eines wertorientierten Reinvermögens im Rahmen der Risikotragfähigkeitskonzepte von Banken zur Anwendung kommt. Ihre Integration in das Risikotragfähigkeitskonzept dient der Ermittlung eines für Leasinggesellschaften aussagefähigen ökonomischen Kapitals, das zur Steuerung der Risikolage herangezogen werden kann.

Zwar hat die Substanzwertrechnung – wie alle wertorientierten Verfahren – ihre methodischen Grenzen dort, wo Risiken (zum Beispiel Liquiditätsrisiken), die kurzfristig schlagend werden, abgedeckt werden müssen. Gleichwohl ist die Substanzwertrechnung ein hilfreiches Instrument zur Ermittlung des ökonomischen Eigenkapitals, das zur Deckung zukünftiger Risiken zur Verfügung steht. Die Substanz-

wertrechnung kann zudem – sofern sie um dynamische Komponenten wie zum Beispiel die Neugeschäftsplanung, Cash-Flows aus ihrer Auflösung beziehungsweise Veränderungen oder auch sonstigen Finanzierungs- und Investitionstätigkeiten ergänzt wird – zu einem zentralen Element sowohl einer Liquiditätssteuerung als auch Gesamt-Leasingsteuerung ausgebaut werden.⁹⁾

Zentrale Bausteine eines Ratings für Leasinggesellschaften

Vor dem Hintergrund der aktuellen Refinanzierungsbedingungen für die Leasingbranche ist eine transparente Kommunikation mit den Banken entscheidend. Gerade die Leasingbranche steht aufgrund der bilanziellen Verwerfungen unter HGB, aber auch aufgrund der besonderen Bedeutung der Objekt-Perspektive häufig vor dem Problem, dass eine allein auf Basis des Jahres- und Konzernabschlusses ausgerichtete Würdigung der wirtschaftlichen Situation nicht sachgerecht ist. Dies kann daher nur unter Berücksichtigung des Gesamtbildes des Unternehmens erfolgen. Für den externen Ratingprozess bedeutet dies, dass neben finanziellen Aspekten (Finanzrating) auch qualitative Faktoren wie zum Beispiel die Unternehmensführung und -entwicklung, die Qualität des Risikomanagements und damit auch die Umsetzung der MaRisk sowie vor allem die Objekt-Perspektive angemessen gewürdigt werden müssen. Dies stellt Banken und Ratingagenturen teilweise vor Herausforderungen.¹⁰⁾

Abbildung 1: Risikotragfähigkeitskonzept für eine Leasinggesellschaft

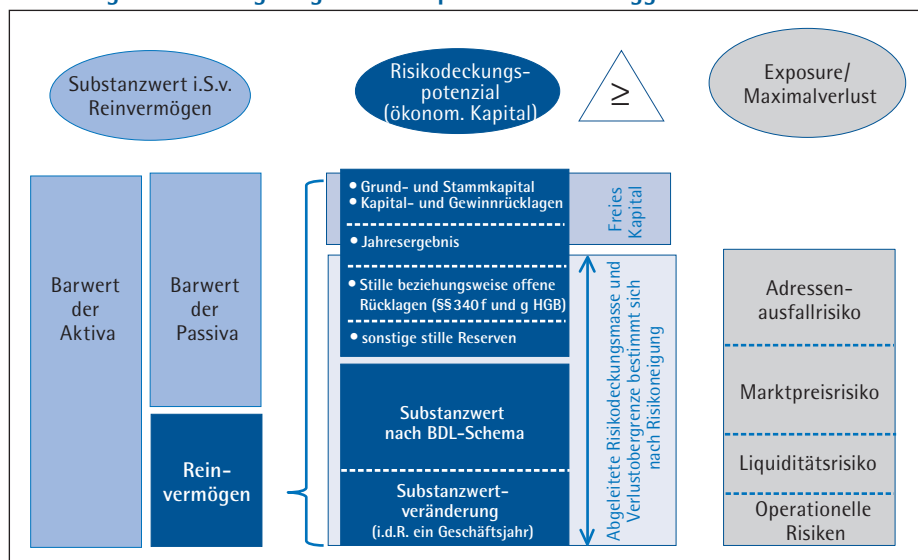
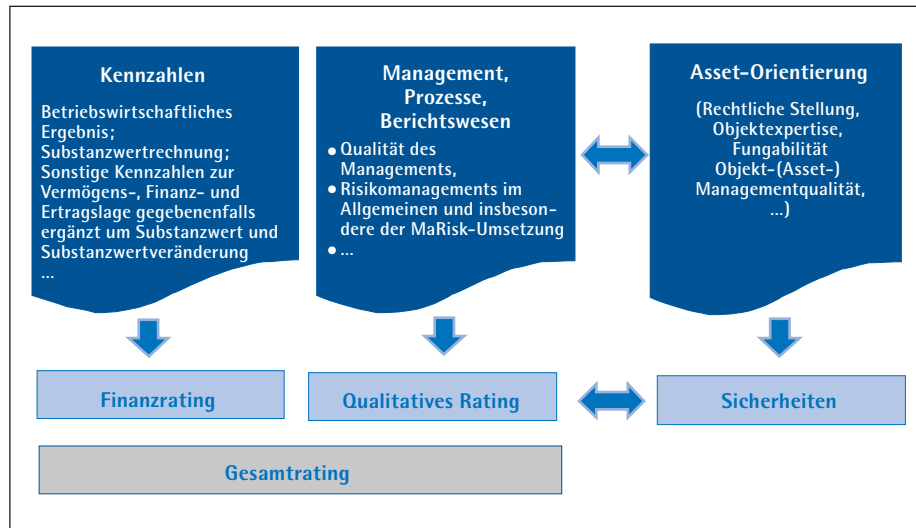


Abbildung 2: Bausteine eines Ratings im Leasing



Der bilanziellen Besonderheiten des Leasinggeschäfts kommt beim Substanzwert und insbesondere betriebswirtschaftlichen Ergebnis eine ganz besondere Rolle zu. Beide Komponenten ermöglichen erst eine sachgerechte Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse eines Leasingunternehmens – sie werden als Ergänzungsrechnung von Banken mit Leasingerfahrung bei der Jahresabschlussanalyse eingefordert. Darüber hinaus sollten beide Komponenten auch in die üblichen Vermögens-, Finanz- und Ertragskennzahlen integriert werden, um den betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten eines Leasingunternehmens gerecht zu werden.¹¹⁾ So sollte bei der Ermittlung zum Beispiel eines Return on Equity (RoE) nicht nur die Substanzwertveränderung als Bestandteil des Jahresergebnisses im Zähler, sondern auch der Substanzwert als betriebswirtschaftliches Eigenkapital im Nenner berücksichtigt werden. Viele leasing-erfahrene Banken haben bereits vor Jahren ihre Analyse- und Ratingtools und damit auch ihr Finanzrating um den Substanzwert und das betriebswirtschaftliche Ergebnis erweitert. Er wird darüber hinaus als wichtige Kenngröße auch bei der Bestimmung eines „Loan Covenants“ hinzugezogen.

Das qualitative Rating drückt die Qualität der Unternehmensleitung und insbesondere der Effektivität und Effizienz des Risikomanagementsystems aus. Aufgrund der MaRisk sind Leasingunternehmen aufsichtsrechtlich verpflichtet noch stärker auf eine angemessene Umsetzung dieser betriebswirtschaftlich notwendigen Anforderungen zu achten.

Dies hat dazu geführt, dass interne Prozesse mittels „Self-Assessments“ teilweise überarbeitet, neu konzipiert und dokumentiert wurden. Die MaRisk einschließlich deren Überprüfung im Rahmen der Jahresabschlussprüfungen tragen maßgeblich zur Vertrauensbildung bei den Banken bei. Viele Banken bestätigen diese Einschätzung in der Praxis.¹²⁾

Beim qualitativen Rating spielt die zuvor beschriebene starke Objektorientierung und damit die Qualität des Objektmanagements eine zunehmend wichtigere Rolle. Sie fließt unmittelbar in die Beurteilung der wirtschaftlichen Verhältnisse und die Risikolage einer Leasinggesellschaft ein und kann auch Impulse auf deren Refinanzierungssituation haben. Ein effektives Objektmanagement führt damit nicht nur zur Verbesserung der Recovery-Rate, sondern kann sich mittelbar im Rahmen des Ratingprozesses positiv auf die Refinanzierungskosten auswirken.

RechKredV: Leasingbilanzierung nach Bankenschema

Während die steuerlichen und aufsichtsrechtlichen Konsequenzen im Vorfeld der KWG-Änderungen intensiv erörtert worden sind, blieben die potenziellen Konsequenzen für die Rechnungslegung zunächst weitgehend unbeachtet. Mit der Klassifizierung als Finanzdienstleistungsinstitut müssen Finanzierungsleasingunternehmen – unabhängig von Größe und Rechtsform – seit Inkrafttreten des JStG 2009 ihre Jahresabschlüsse nach den Vorschriften für Banken

und Finanzdienstleistungsinstitute aufstellen. Dies führt zu einer Ausweitung der Aufstellungs- und Prüfungspflichten und zur Anwendung der bankspezifischen Formblätter für Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung. Vor allem kleine Leasingunternehmen, die in der Vergangenheit als Personengesellschaft organisiert waren und keinen beziehungsweise eingeschränkten Aufstellungs- und Prüfungspflichten unterlagen, traf das unvermittelt und führte zu erhöhten Kosten.

Da leasingtypische Besonderheiten in den bankspezifischen Formblättern nicht berücksichtigt waren, ist die Analyse der wirtschaftlichen Verhältnisse erschwert, soweit den Informationsbedürfnissen der Refinanzierungspartner nicht durch ergänzende Angaben, zum Beispiel im Anhang, begegnet wird. Vor diesem Hintergrund hat das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) 2009 Bilanzierungsvorschläge erarbeitet, die sich in der Praxis durchgesetzt haben. Neben der zulässigen, streng formblattorientierten Umsetzung, die dazu führt, dass das Leasingergebnis im Sammelposten sonstigen betrieblichen Erträgen beziehungsweise Aufwendungen untergeht und sich damit einer sinnvollen Analyse entzieht, ist danach auch ein gesonderter Ausweis der Leasingerträge und -aufwendungen innerhalb der ansonsten streng am Bankenschema orientierten Bilanz beziehungsweise Gewinn- und Verlustrechnung zulässig. Dies gilt als weiterer Ausnahmetatbestand auch für das Leasingvermögen, das Leasingunternehmen auch nach Bankenschema gesondert ausweisen dürfen.

Die zeitnahe Umsetzung dieser Vorschläge in Abstimmung mit allen maßgeblichen Marktteilnehmern zeigt einen praxisorientierten, beispielhaften Umgang mit den gesetzlichen Neuerungen im Leasingbereich. Zudem wird wieder die Transparenz geschaffen, die für eine Analyse der Abschlüsse von Leasingunternehmen erforderlich ist, sodass in der Praxis auch keine zeitintensiven Überarbeitungen der Rating-Tools notwendig war. Sie lösen allerdings das grundlegende Problem des leasingtypischen Aufwandsvorlaufs nicht. Die Substanzwertrechnung ist weiterhin als Ergänzungsrechnung zum Jahresabschluss erforderlich. Ferner ist zu beachten, dass neben diesem zweckmäßigen Wahlrecht auch eine streng formblattorientierte Umsetzung der RechKredV zulässig ist. Um

eine einheitliche Darstellung der Jahresabschlüsse sicherzustellen, sollten die Vorschläge gesetzlich verankern werden. So würde auch Refinanzierungspartnern, Ratingagenturen, aber auch der Deutschen Bundesbank und der BaFin der Umgang mit Jahresabschlüssen von Leasingunternehmen erleichtert sowie eine bessere Vergleichbarkeit gewährleistet.

BilMoG: Die Quadratur des Kreises?

Während die Umsetzung der Rechnungslegung auf das Bankenschema zwar intensiv diskutiert wurde, jedoch weitgehend unproblematisch erfolgt ist, können sich aufgrund der Anforderungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG), die in 2010 erstmals vollumfänglich umzusetzen sind, größere Veränderungen für Leasingunternehmen ergeben, als dies erwartet wurde. Im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens wurde zwar diskutiert, ob der unter IFRS übliche Ansatz von Leasingverhältnissen nach dem Risk-and-Reward-Prinzip auch unter BilMoG umgesetzt werden soll, dies wurde allerdings verworfen. Erstmals erfolgt nun über die Gesetzesbegründung zum BilMoG eine Klarstellung, dass Leasingverhältnisse entsprechend dem Konzept des wirtschaftlichen Eigentums demjenigen zuzurechnen sind, bei dem Besitz, Gefahr, Nutzen und Lasten der Sache liegen und dass sich die Bilanzierungspraxis hierbei grundsätzlich an die steuerlichen Definitionen des wirtschaftlichen Eigentums (§ 39 AO) und die Zuordnungskriterien an die Erlasse des Bundesministeriums für Finanzen (BMF) anlehnen darf. Damit ändert sich an den bestehenden Zurechnungskriterien nichts.

Umsetzungsschwierigkeiten ergeben sich aus der widersprüchlichen Zielsetzung des BilMoG. Einerseits soll die bewährte HGB-Rechnungslegung zu einer dauerhaften und im Verhältnis zu den internationalen Rechnungslegungsstandards vollwertigen, aber kostengünstigeren und einfacheren Alternative weiterentwickelt werden. Andererseits sollen aber auch zentrale Eckpunkte des HGB-Bilanzrechts – die HGB-Bilanz bleibt Grundlage der Ausschüttungsbemessung und der steuerlichen Gewinnermittlung – und das bisherige System der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung nicht aufgegeben werden.¹³⁾

Vor dem Hintergrund der unterschiedlichen Schwerpunkte beider Rechnungslegungs-

arten – der Dominanz der Informationsfunktion unter IFRS einerseits und dem Vorrang des Gläubigerschutzgedankens unter HGB andererseits – zeigt in der Praxis, dass es zu einem erhöhten Aufwand kommt, da BilMoG trotz der Annäherung nicht IFRS-konform ist. Insoweit müssen beide Regelungen parallel umgesetzt werden. Darüber hinaus werden aufgrund steuerlicher Sondervorschriften – zum Beispiel bei der Ermittlung von Pensionsrückstellungen – auch weiterhin Steuerbilanzen erforderlich sein. Diese Abweichungen zwischen der Handels- und Steuerbilanz führt zu verstärkter Bilanzierung latenter Steuern.

Ein prägnantes Beispiel für dieses Auseinanderfallen von Handels- und Steuerbilanz und damit die Zunahme latenter Steuern ist der Wegfall der umgekehrten Maßgeblichkeit. Dies könnte für Leasingunternehmen künftig von besonderer Bedeutung sein – allein steuerlich motivierte Abschreibungen sind im handelsrechtlichen Abschluss nicht mehr möglich und nötig. Dies hat zur Folge, dass die Abschreibungen spätestens ab 2010 in der Handelsbilanz allein nach handelsrechtlichen und damit betriebswirtschaftlich, das heißt im Wesentlichen den tatsächlichen Werteverzehr der Objekte widerspiegelnden Grundsätzen, zu erfolgen haben.

Cash-Flow-orientierte Bilanzanalyse

Die Berechnung latenter Steuern hat unter Berücksichtigung der (zukünftigen) Steuerersätze zum Zeitpunkt des erwarteten Ausgleichs der Steuerlatenzen zu erfolgen. Hieraus ergeben sich bereits bei der Bilanzerstellung erhöhte Anforderungen/Ermessensspielräume an deren Planung, Prognose und Dokumentation. Darüber hinaus zeigt die bilanzielle Abbildung latenter Steuern exemplarisch die potenziellen Auswirkungen des BilMoG auf die Unternehmenskennzahlen und die zunehmende Bedeutung einer vor allem Cash-Flow-orientierter Analyse. Während die Bilanz- und GuV-Kennzahlen deutlich beeinflusst werden und es damit zu einer unzureichenden Vergleichbarkeit gegenüber dem Vorjahr kommt, bleiben die Zahlungsströme unverändert.

In der Konsequenz wird sich sowohl die interne Bilanzanalyse der Leasinggesellschaften beim Abschluss der Leasingverträge und damit der eigene Engagement-Vergabepro-

zess als auch das finanzielle Rating der Gesellschaften verstärkt an diesen Größen ausrichten müssen.

BilMoG kann aber nicht nur Konsequenzen für die internen Prozesse und die Bilanzanalyse, sondern auch für die Geschäftsmodelle und den Vertrieb von Leasingunternehmen haben. Besonders deutlich wird das für das Immobilienleasinggeschäft,¹⁴⁾ das üblicherweise aus haftungsrechtlichen Gründen über Leasingobjektgesellschaften abgewickelt wird.

Konsequenzen für Geschäftsmodelle und Vertrieb

Mit dem BilMoG kam es vor dem Hintergrund der Finanzmarktkrise und der Kritik, dass Risiken auf Zweckgesellschaften ausgelagert werden in Anlehnung an IAS 27 Sic 12, zu einer Neufassung des Konzernbegriffes nach § 290 HGB. Die bisher nebeneinander geltenden Konzepte der einheitlichen Leitung und der tatsächlichen Kontrolle wurden durch das internationale Konzept der möglichen Beherrschung ersetzt. Danach hat ein Mutterunternehmen seine Tochtergesellschaft zu konsolidieren, sofern es mittel- oder unmittelbar beherrschenden Einfluss ausüben kann. Dieser ist nicht allein anhand rechtlicher Kriterien, sondern vor allem nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten zu beurteilen. Im Fokus steht die Frage, welcher der Transaktionspartner die überwiegenden Chancen, vor allem aber Risiken trägt. Damit kann es auch ohne die Mehrheit der Kapitalanteile und Stimmrechte zur Annahme der Beherrschung kommen.

Immobilienleasinggeschäfte sind durch eine Vielzahl von Chancen und Risiken geprägt, die es im Einzelfall in Abhängigkeit von der jeweiligen Vertragsgestaltung individuell zu würdigen und zu gewichten gilt. Bei Vertragsgestaltungen, wie zum Beispiel Teilamortisationsverträgen mit Andienungsrecht oder Mieterdarlehen, trägt üblicherweise nicht die Leasingobjektgesellschaft oder deren Mutterleasingunternehmen die Mehrheit der Risiken aus der Transaktion. Damit erfolgt meist keine Konsolidierung beim Leasinggeber und der Konsolidierungskreis dürfte sich tendenziell verkleinern. Off-Balance-Lösungen werden im Umkehrschluss erschwert. Die Leasingbranche ist gefordert, sich verstärkt individuell mit ihren Kunden auseinanderzusetzen. Chancen und Risiken

der jeweiligen Transaktionen sind genauer zu definieren und abzugrenzen. Vor allem ist die Erwartungshaltung des Kunden intensiv in diese Diskussion einzubeziehen, da sich der Fokus bei derartigen Immobilienprojekten verstärkt auf die Gesamtstrukturierung verschoben hat.

IFRS: Neue Antworten auf alte Herausforderungen?

Die Leasingbilanzierung nach IAS 17 wurde häufig kritisiert. Ihr wurde vorgeworfen, dass sie ermöglicht, Leasingverhältnisse so zu gestalten, dass sie nicht in der Bilanz des Leasingnehmers erscheinen (Off-Balance). Verzerrungen in den Bilanzkennzahlen sind die Folge. Inwieweit die im Rahmen des Konvergenzprojektes von IASB und FASB erarbeiteten Vorschläge¹⁵⁾ zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IFRS die grundlegenden Herausforderungen bei der Bilanzierung von Leasingverhältnissen befriedigend lösen, ist kritisch zu hinterfragen. Konzeptionell löst man sich von der Frage des wirtschaftlichen Eigentums und wer die Chancen und Risiken am Objekt trägt. Man stellt das Nutzungsrecht in den Fokus.

Nach aktuellem Diskussionsstand sollen alle aus Leasingverhältnissen entstehenden zukünftigen Nutzungsrechte und -pflichten in der Bilanz erfasst werden. Dieser „Right-Of-Use“-Ansatz führt dazu, dass der Leasingnehmer das Nutzungsrecht des Leasingobjektes über die Vertragslaufzeit als Vermögenswert zu aktivieren und abzuschreiben hat. Korrespondierend dazu werden die zukünftigen Zahlungsverpflichtungen als Verbindlichkeit passiviert. Der

Zinsanteil aus den vom Leasingnehmer zu leistenden Leasingraten wird als Zinsaufwand ausgewiesen, was wegen der laufenden Tilgung der Verbindlichkeit und des damit rückläufigen Zinsaufwands zu einem progressiver Ertragsverlauf führt. Gerade wachstumsorientierte Unternehmen, die ihr Geschäft über Leasing finanzieren, würden in der GuV einen Aufwandsvorlauf zeigen.

Unterschiedliche Bilanzierungsmodelle

Zu Diskussionsbeginn stand die Leasingnehmer-Bilanzierung im Fokus, mittlerweile haben die Standardsetter erste Überlegungen zur zukünftigen Bilanzierung von Leasingverhältnissen beim Leasinggeber entwickelt. Folgende zwei Modelle werden derzeit diskutiert:

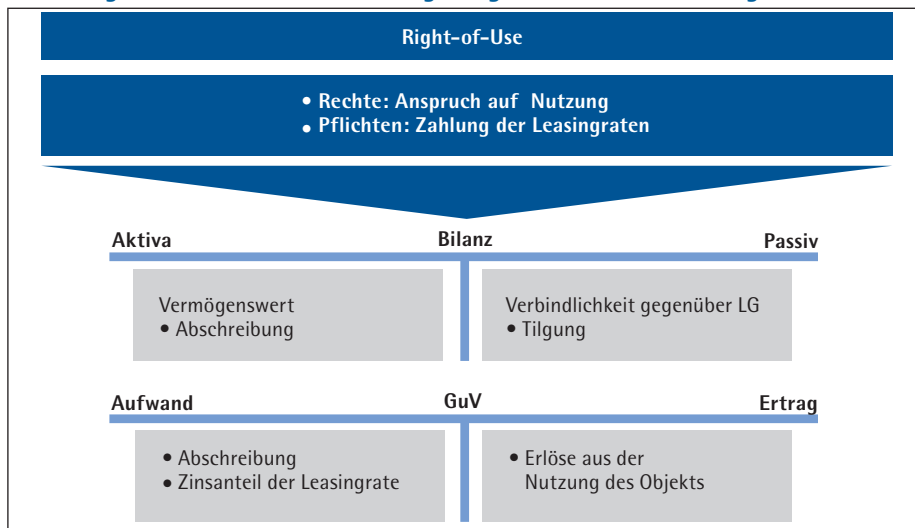
Nach dem sogenannten **Performance-Obligation-Ansatz** behält der Leasinggeber während der Vertragsdauer die Kontrolle über das Objekt und bilanziert es weiterhin zu fortgeführten Anschaffungskosten. Gleichzeitig hat der Leasinggeber die Verpflichtung (Verbindlichkeit) zur Nutzungsüberlassung, der in der Regel eine Forderung in Höhe der zukünftigen Leasingraten gegenübersteht.

Beim sogenannten **Derecognition-Ansatz** wird das Leasingverhältnis als Verkauf von Nutzungsrechten verstanden, das heißt der Leasinggeber bucht den Teil des Leasingobjektes aus, das auf das Nutzungsrecht entfällt und aktiviert im Gegenzug eine Forderung in Höhe der zukünftigen, barwertigen Leasingraten – ein eventuell ver-

bleibender Differenzbetrag stellt den Restwert des Objektes dar.

Aufgrund der konzeptionellen Kritik an beiden Modellen bestehen aktuell Überlegungen, beide Ansätze zuzulassen. Im Rahmen eines solchen „Hybrid Lessor Accounting“ würde der Leasinggeber den „Performance Obligation Approach“ nutzen, wenn die wesentlichen Risiken und Chancen am Objekt bei ihm verbleiben würden. In allen übrigen Fällen würde der „Derecognition Approach“ zur Anwendung kommen. Spätestens hier wird neben den pragmatischen Schwierigkeiten dieser Ansätze auch deren konzeptionelle Widersprüchlichkeit deutlich, denn die Diskussion führt wieder zu der Frage des wirtschaftlichen Eigentums beziehungsweise nach der Chancen- und Risikoverteilung, die man mit dem Right-Of-Use-Ansatz lösen wollte. Die ökonomischen Konsequenzen der zukünftigen Leasinggeber-Bilanzierung kann derzeit aufgrund der noch offenen Modelldiskussion nicht abschließend beurteilt werden. Doch wird deutlich, dass es beim Leasingnehmer trotz eines unveränderten wirtschaftlichen Sachverhaltes zu stärkeren Veränderungen in den Kapital-, Vermögens- und Renditekennzahlen kommen kann. Während Erstere sich beim Leasingnehmer aufgrund der Bilanzierung der zukünftigen Zahlungsverpflichtungen als Verbindlichkeit eher verschlechtern, werden sich EBIT beziehungsweise EBITDA aufgrund des höheren Zinsaufwands verbessern. Dieser Effekt kommt bei kurzfristigen Verträgen tendenziell stärker zum Tragen, als bei langfristigen anzutreffenden Verpflichtungen – hier werden die negativen Auswirkungen der Bilanzverlängerung gefürchtet.

Abbildung 3: Schematische Darstellung – Right-of-Use beim Leasingnehmer



Inwieweit diese Veränderungen wesentlich sind, bleibt abzuwarten. Zwar werden laut verschiedenen Studien der überwiegende Teil der Leasingverhältnisse Off-Balance geführt, gleichwohl zeigen erste Analysen¹⁶⁾ auch, dass die Kennzahleneffekte unter Umständen tragbar bleiben. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass Banken und Ratingagenturen bereits in der Vergangenheit Leasingverhältnisse erfasst und in ihrer Analyse gewürdigt haben. Dies geschah allerdings auf Basis pauschalierter Ansätze (zum Beispiel Multiplikator-Modelle), die unter Umständen zu überhöhten Ansätzen geführt haben.

Derartige Kennzahlen sind häufig auch Bestandteil von sogenannten „Loan Cov-

enants“-Regelungen, sodass eine zielgerichtete Analyse und Kommunikation der potenziellen Veränderungen erforderlich ist. Was aber vor allem deutlich wird, ist, dass Off-Balance-Lösungen unter IFRS nicht mehr möglich sein werden.

Ein weiterer Kritikpunkt am Right-of-Use-Ansatz ist, dass die beschriebenen Modelle leasingtypische Vertragsgestaltungen, wie zum Beispiel Mietverlängerungsoptionen nur unzureichend beziehungsweise unter Inkaufnahme weiterer Ermessens- und Gestaltungsspielräume regeln. Darüber hinaus erhöhen die neuen Ansätze die Bilanzierungskomplexität insbesondere beim Leasingnehmer. Dieser hat zukünftig umfassende Informationen zu den Leasingobjekten, deren Wertverläufen, den Wahrscheinlichkeiten von Optionsausnutzungen et cetera vorzuhalten, um diese bei der Bilanzierung zu berücksichtigen.

Frühzeitige Planung notwendig

Die neue IFRS-Bilanzierung ist keine Zukunftsmusik. Nach aktuellem Diskussionsstand soll der neue Standard 2013 in Kraft treten. Derzeit sind keine Übergangsregelungen vorgesehen. Das heißt, alle im Bestand befindlichen Verträge, sowohl beim Leasingnehmer als auch beim Leasinggeber zum Zeitpunkt des Inkrafttretens entsprechend den neuen Regelungen bilanziert werden müssen. Eine zeitnahe Auseinandersetzung mit den Konsequenzen für den Jahresabschluss, die relevanten Rechnungslegungs- und Planungsprozesse, aber auch für die Geschäftsmodelle könnten bereits jetzt ein Erfolgsfaktor der Zukunft sein.

Die Leasingbranche muss auf die erhöhten Anforderungen an die Rechnungslegung antworten. Dies könnte unter anderem durch eine Ausweitung ergänzender Serviceleistungen zum Beispiel in Form der Aufbereitung der für die Berichterstattung von Leasingnehmern notwendigen Informationen bis hin zur vollständigen Übernahme der Abwicklung und des Rechnungswesens erfolgen. Daneben kommt es verstärkt darauf an, Leasing wieder als Gesamtprodukt zu sehen. Die Attraktivität von Leasing ergibt sich nicht nur aus Bilanzierungsfragen (Off- versus On-Balance), sondern aus der besonderen Objektperspektive und dem Bedarf nach darauf abgestimmten objektorientierten Finanzierungslösungen – hier haben Leasingunternehmen ihre Kernkompetenz.

Die gesetzlichen Neuregelungen der vergangenen Monate stellen die Leasingbranche nicht nur bei der praktischen Umsetzung vor erhebliche Herausforderungen, sie haben auch unmittelbaren Einfluss auf ihre Geschäftsmodelle.

Leasing wird – vor allem aufgrund der geplanten Änderungen unter IFRS, die zukünftig keine Off-Balance-Lösungen ermöglichen – wieder verstärkt als Gesamtprodukt „rund um das Objekt“ zu sehen sein. Die Vorteilhaftigkeit wird sich weniger anhand von Steuer- und Bilanzierungsfragen ableiten lassen. Im Fokus stehen flexible, objektorientierte Finanzierungslösungen, die verstärkt um objektspezifische Serviceleistungen ergänzt werden. Der besonderen Objekt-(Asset-)Kompetenz der Branche, die durch ein qualitatives Rating zu würdigen ist, kommt dabei eine besondere Bedeutung zu.

Die Erfahrung bei der bisherigen Umsetzung der neuen aufsichtsrechtlichen Anforderungen („KWG light“) zeigt, dass besonders kleine und mittelständische Gesellschaften vor erheblichen Herausforderungen stehen. Obwohl der Aufsicht mit „KWG light“ eine weitgehend an den Besonderheiten der Branche ausgerichtete Gesetzeslage geschaffen hat und die Anforderungen bislang „mit Augenmaß“ umgesetzt worden sind, so führen sie dennoch zu erhöhten Aufwendungen und Prozessanpassungen. Dabei zeigt sich, dass eine angemessene, an den betriebswirtschaftlichen Erfordernissen ausgerichtete Auseinandersetzung mit den MaRisk in der Praxis zu einer weiteren Verbesserung der bestehenden Risikomanagementsysteme beitragen kann. Das Vertrauen der Refinanzierungspartner und Ratingagenturen wird gestärkt, was sich in der aktuell schwierigen Refinanzierungssituation als Vorteil erweisen kann.

Der Beitrag basiert auf einem Vortrag des Autors am 7. Juli 2010 im Rahmen des „Leasing-Forums“ dieser Zeitschrift.

Fußnoten

¹⁾ 1962 wurde die Deutsche Leasing GmbH in Düsseldorf als Vorgängerin der heute in Bad Homburg ansässigen Deutschen Leasing KGaA als erste Leasinggesellschaft in Deutschland gegründet. Das erste offizielle Leasingobjekt war eine Registrierkasse, die heute noch bei der Deutschen Leasing in Bad Homburg ausgestellt ist.

²⁾ Vergleiche Ifo-Schnelldienst Nr. 24/2009, Seite 3.

³⁾ Haunschild, Ljuba (2004) Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnis einer schriftlichen

Befragung, Seiten 5 ff. sowie Sharpe, S./Nguyen H.H. (1995), Capital Markets Imperfections and the Incentive to Lease, Seiten 271 ff.

⁴⁾ Vergleiche zum Umfang der Regelungen insbesondere Nemet, M./Ulrich P.U. (2010); Gesetzliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen eines Risikomanagements für Leasinggesellschaften in: Nemet M.(Hrsg.) Risikomanagement für Leasinggesellschaften, München, Seiten 2 ff. sowie Liedgens, K. (2010) Leasinggesellschaften als regulierte Unternehmen in: Grieser, Simon G./Heemann, M. (Hrsg.): Bankenaufsicht – Entwicklungen und Perspektiven, Frankfurt, Seiten 667 ff.

⁵⁾ Das Prinzip der „doppelten Proportionalität“ besagt, dass Art, Umfang, Komplexität und Risikogehalt der Geschäftsaktivitäten sowie die damit verbundene Aufsichts-/Prüfungsintensität sich entsprechen müssen.

⁶⁾ Vergleiche BMF-Schreiben vom 30. Januar 2009 – GZ VII B 3 – WK 5212/08/10001.

⁷⁾ Vergleiche eine zusammenfassende Darstellung der Umsetzungsanforderungen unter Berücksichtigung der Leasingbesonderheiten findet sich insbesondere in Nemet, M./Ulrich, P.U.; Gesetzliche und betriebswirtschaftliche Grundlagen eines Risikomanagements für Leasingunternehmen; in: Nemet, M. (Hrsg.) Risikomanagement für Leasinggesellschaften (2010), Seiten 2 ff.

⁸⁾ Vergleiche Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V., Substanzwertrechnung für Mobilienleasinggesellschaften (2003) sowie Substanzwertrechnung – Leasingbilanzierung nach HGB und IFRS (2010), Berlin, sowie Hellen, H.-H.; Substanzwert-Rechnung – Instrument zur Analyse und Steuerung von Leasinggesellschaften in FLF 3/2005, 50 Jg., Seiten 114 ff.

⁹⁾ Vergleiche Nemet, M./Ulrich, P.O.; Substanzwertrechnung – Bedeutung und Möglichkeiten der Weiterentwicklung sowie Chrubasik, B./Hellen, H.-H.; Risikoorientierte Gesamtleasingsteuerung – Ein systematischer und konzeptioneller Ansatz beide in: Nemet, M. (Hrsg.), Risikomanagement für Leasinggesellschaften, München, Seiten 439 ff. sowie 348 ff.

¹⁰⁾ Vergleiche hierzu insbesondere Heitmüller, H.-M./Nemet, M./Everling, O. (Hrsg.); Rating im Leasinggeschäft, Frankfurt (Erscheinungstermin Herbst 2010).

¹¹⁾ Vergleiche Hellen, H.-H./Christopeit, N., Kennzahlen für Leasing-Unternehmen: Cost Income Ratio und Return on Equity, in Finanzierung Leasing Factoring Jahrgang 53, Nr. 4/2008, Seiten 166 ff.

¹²⁾ Vergleiche insbesondere Kunkel, P., Wohlers, J., Engelken H./Burmester T. in: Heitmüller, H.-M./Nemet, M./Everling, O. (Hrsg.), Rating im Leasinggeschäft (Erscheinungstermin Herbst 2010).

¹³⁾ Vergleiche Begründung Regierungsentwurf zum BilMoG.

¹⁴⁾ Vergleiche auch Göller, K./Nemet, M., Rechnungslegung stellt Leasingbranche vor Herausforderungen; in Börsenzeitung vom 10. Juli 2010.

¹⁵⁾ Vergleiche hierzu insbesondere Schmidt P./Thiele M., Die internationale Leasingbilanzierung im Umbruch in KoR 10. Jahrgang 5/2010 Seite 254 f. sowie zu den ökonomischen Implikationen beim Leasingnehmer insbesondere Nemet, M./Hülßen, A./Adolph, P. (2009), Geplante Leasingnehmerbilanzierung: Potenzielle Konsequenzen, in: Finanzierung, Leasing, Factoring Jahrgang 56, 5/2009, Seiten 198 ff.

¹⁶⁾ Vergleiche Küting, K./Koch, C./Tetsche, T., Bilanzierung von Leasingverhältnissen im Jahresabschluss des Leasingnehmers aus der Perspektive des Bilanzanalysten, in: Heitmüller H.-M./Nemet, M./Everling, O., Rating im Leasinggeschäft (Erscheinungstermin Herbst 2010).