

LEASING IN ÖSTERREICH

Arten und Anwendungen

Diplomarbeit

eingereicht an der

**IMC Fachhochschule Krens
Fachhochschul-Diplomstudiengang**

***Unternehmensführung und Electronic-Business
Management für KMU***

von

Bernadette LINDHUBER

zur Erlangung des akademischen Grades

MAGISTRA (FH)

für wirtschaftswissenschaftliche Berufe

Begutachter: Dr. Karl C. Ennsfellner

Eingereicht am: 06.04.2005

Ich erkläre an Eides statt, dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbständig verfasst, und in der Bearbeitung und Abfassung keine anderen als die angegebenen Quellen oder Hilfsmittel benutzt, sowie wörtliche und sinngemäße Zitate als solche gekennzeichnet habe. Die vorliegende Diplomarbeit wurde noch nicht anderweitig für Prüfungszwecke vorgelegt.

Datum

Unterschrift

INHALTSVERZEICHNIS

1.	EINLEITUNG	1
2.	GRUNDLAGEN DES LEASING	3
2.1.	Leasing	3
2.2.	Leasingnehmer	5
2.2.1.	Pflichten des Leasingnehmers	5
2.2.1.1.	Zahlung des Leasingentgeltes	5
2.2.1.2.	Weitere Zahlungsverpflichtungen des Leasingnehmers	5
2.2.1.3.	Sorgfaltspflicht und Gebrauch	6
2.3.	Leasinggeber	7
2.4.	Leasinggut	7
2.5.	Leasinggesellschaft	7
2.6.	Leasingrate	7
2.7.	Leasingfähigkeit des Objekts	9
2.8.	Basel II und Rating	9
2.9.	Klein- und Mittelbetrieb	11
3.	LEASINGARTEN	13
3.1.	Einteilung nach der wirtschaftlichen Stellung des Leasinggebers	14
3.1.1.	Direktes Leasing	14
3.1.2.	Indirektes Leasing	15
3.2.	Einteilung nach der Art des Leasinggegenstandes	16
3.2.1.	Mobilienleasing	16
3.2.2.	Immobilienleasing	17
3.2.3.	Personalleasing	19
3.2.4.	Spezialleasing	20
3.3.	Einteilung nach Anzahl der Objekte	20
3.4.	Einteilung nach Anzahl der bisherigen Nutzer	21
3.5.	Einteilung nach dem Geschäftssitz der Leasingpartner	21
3.6.	Einteilung nach dem Verpflichtungscharakter	22
3.6.1.	Operatingleasing	22
3.6.2.	Finanzierungsleasing	23
3.6.2.1.	Vollamortisationsverträge	23
3.6.2.2.	Teilamortisationsverträge	25
3.6.3.	Full-Service-Leasing	28
3.6.4.	Nettoleasing	28
3.6.5.	Revolvingleasing	28
3.6.6.	Nullleasing	29
3.6.7.	Blanketleasing	29
3.7.	Sonderform "Sale-and-lease-back"	30
3.7.1.	Begriffsdefinition	30
3.7.2.	Bestandteile des Sale-and-lease-back	30
3.7.3.	Gründe für Sale-and-lease-back	31
4.	BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE MOTIVE UND AUSWIRKUNGEN DES LEASINGS	33

4.1.	Eine attraktive Finanzierungsalternative für den Leasingnehmer	33
4.1.1.	Finanzierungsfunktion des Leasings.....	33
4.1.2.	Liquiditätsvorteil und Kapazitätserweiterungseffekt durch Leasing ..	34
4.1.3.	Pay as you earn – Effekt.....	34
4.1.4.	Steigerung der Flexibilität – Risikofunktion	35
4.1.5.	Vorteile durch Zusatzleistungen des Leasinggebers - Dienstleistungsfunktion	35
4.1.6.	Vorteil der klareren Kalkulationsgrundlage	36
4.1.7.	Investition ohne Kapitaleinsatz	37
4.1.8.	Steuerliche Betrachtung	37
4.1.9.	Bilanzielle Vorteile durch Leasing	38
4.1.10.	Der good will des Wortes „Leasing“	39
4.1.11.	Optimierung des Finanzierungsmixes.....	39
4.1.12.	Sonstige quantitative Aspekte	40
4.2.	Eine „neue Absatzform“ für den Hersteller des Leasinggutes	40
4.2.1.	Sicherung und Steigerung des Absatzes	40
4.2.2.	Sinken des Delcredererisikos durch Zwischenschaltung einer Leasinggesellschaft.....	40
4.3.	Nachteile der Leasingfinanzierung.....	41
4.3.1.	Finanzierungslücke bei Vollamortisationsverträgen.....	41
4.3.2.	Ersatzentscheidungen	41
4.3.3.	Schwierigkeit der Überbrückung von Liquiditätsengpässen.....	42
4.3.4.	Schwierige Kündigungsmöglichkeiten	42
4.4.	Kosten.....	43
5.	VERTRAGSGESTALTUNGEN BEIM LEASING	46
5.1.	In der Praxis übliche Leasingformen und ihre Vertragselemente.....	46
5.2.	Abschluss eines Leasinggeschäftes	48
6.	BILANZIERUNG DER LEASINGVERTRÄGE.....	49
6.1.	Aktivierung des Leasingobjektes beim Leasinggeber	49
6.1.1.	Buchhalterische Behandlung beim Leasinggeber.....	49
6.1.2.	Buchhalterische Behandlung beim Leasingnehmer.....	50
6.2.	Aktivierung des Leasingobjektes beim Leasingnehmer	50
6.2.1.	Zurechnung des Leasinggutes beim Leasingnehmer beim Vollamortisationsleasing	50
6.2.2.	Zurechnung des Leasinggutes beim Leasingnehmer bei Teilamortisation.....	51
6.2.2.1.	Buchhalterische Behandlung beim Leasinggeber.....	51
6.2.2.2.	Buchhalterische Behandlung beim Leasingnehmer.....	52
6.3.	Steuerliche Betrachtungsweise.....	53
7.	LEASINGMARKT IN ÖSTERREICH.....	55
7.1.	Wachstum des Leasingmarktes	55
7.1.1.	Immobilien – Leasingmarkt in Österreich.....	56
7.1.2.	Mobilien – Leasingmarkt in Österreich.....	59
7.1.3.	Kfz – Leasingmarkt in Österreich.....	60
7.2.	Leasinganbieter in Österreich	63
7.2.1.	Beispiele für Leasinganbieter	64
7.2.1.1.	Bank Austria Creditanstalt Leasing.....	65

7.2.1.2.	Immorent	65
7.2.1.3.	Raiffeisen Leasing	66
7.3.	Leasingverband Österreich	68
7.4.	Leasing außerhalb von Österreich	70
7.4.1.	Leasingmarkt in Zentraleuropa	70
7.4.2.	Leasingmarkt im asiatischen Raum	71
7.4.3.	Leasing in Frankreich	72
8.	ALTERNATIVEN ZUM LEASING	74
8.1.	Kredit	74
8.1.1.	Vertragsgestaltung beim Kreditkauf	74
8.1.2.	Beurteilungskriterien für die Entscheidung zwischen Leasing und Kredit	75
8.1.2.1.	Kosten	75
8.1.2.2.	Liquidität	75
8.1.2.3.	Bilanzwirkung	76
8.1.2.4.	Risiko	76
8.1.2.5.	Flexibilität	76
8.1.2.6.	Vergleichsrechnung: „Leasing oder Kauf“	77
8.1.3.	Unterschiede zwischen Leasing und Kredit	79
8.2.	Asset-Backed-Securities	80
8.3.	Factoring	80
9.	FAZIT	84

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Bestandteile der Leasingrate.....	8
Abbildung 2: Einteilungskriterien der Leasingarten	13
Abbildung 3: Schritte beim indirekten Leasing	15
Abbildung 4: Vergleich Immobilien- und Mobilienleasing	19
Abbildung 5: Vergleich Operating- und Finanzierungsleasing.....	26
Abbildung 6: Abschluss des Leasingvertrages.....	48
Abbildung 7: Zurechnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer.....	53
Abbildung 8: Bilanzrelevante Vermögenssphäre.....	54
Abbildung 9: Entwicklung des gesamten Neugeschäftes in Österreich.....	57
Abbildung 10: Neugeschäfte am Mobiliensektor, Neugeschäft ges. Österreich....	59
Abbildung 11: Entwicklung des Kfz-Leasings aufgeteilt nach Bundesländern	61
Abbildung 12: Leasinganbieter in Österreich	64
Abbildung 13: Leasinggütesiegel	69
Abbildung 14: Unterschiede zwischen Leasing und Kredit.....	79
Abbildung 15: Ablauf einer Factoring Transaktion.....	82
Abbildung 16: Unterschiede zwischen Asset-Backed-Securities und Factoring....	83

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

ABGB	Allgemeines Bürgerliches Gesetzbuch
ABS	Asset – Backed – Securities
AK	Anschaffungskosten
BA-CA	Bank Austria Creditanstalt
bzw.	beziehungsweise
d.h.	das heißt
EStG	Einkommenssteuergesetz
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
event.	eventuell
ges.	gesamt
inkl.	inklusive
Kfz.	Kraftfahrzeug
KMU	Klein- und Mittelbetrieb
LG	Leasinggeber
LN	Leasingnehmer
MA	Marktanteil
max.	maximal
min.	mindestens
ND	Nutzungsdauer
o.J.	ohne Jahreszahl
o.S.	ohne Seitenangabe
o.V.	ohne Verfasser
ÖS	Österreichische Schilling
PKW	Personenkraftwagen
ROI	Return on Investment
u.ä.	und ähnliches
USA	United States of America
USt	Umsatzsteuer
Vgl.	vergleiche

ABSTRACT

Nowadays the financial situation of companies is more complex than ever, due to the fact that the economic situation is affected by different factors. The basler convention regulates the equity deposition of companies. As a result entrepreneurs have to look for different forms of financing. One of the most popular ways of alternative financing is leasing.

Leasing is a financial instrument enabling the utilisation of a given fixed asset without possessing its ownership. When using this financial instrument there are two or three parties involved. The lessee is the one that purchases the usage rights of the equipment in leasing transactions against the rentals determined in advance with a contract. The lessor possesses the legal ownership of the equipment subject to leasing and that transfers the usage of the equipment to the Lessee against the rentals determined in advance with a contract. This contract is a written agreement between the lessor and the lessee, covering all the terms and conditions in relation to the transfer of usage of the leased equipment and repayment of lease rentals to the lessor. The third part in this alliance is the supplier, who provides the equipment subject to the leasing contract. The main duty of the lessee is to pay the rental, which is a periodical payment, effected by the lessor to the lessee for the utilisation of the equipment.

This diploma thesis gives the required background knowledge of leasing, which means that the most important definitions in connection with leasing are given. Further the persons involved in a leasing contract are discussed. Besides all usual specifications of leasing are presented and the differences are worked out.

To provide a complete overview the assets and drawbacks of leasing and the various ways of accounting are described. Equally the participants of the Austrian leasing-market are presented. Finally some alternative forms of financing, like factoring, asset-backed-securities, the traditional loan are mentioned and a short forecast of the future trend is given.

1. EINLEITUNG

Auf Grund der immerwährenden Schwierigkeiten bei Kreditrückzahlungen wurde beim Basler Ausschuss für Bankenaufsicht eine neue Vereinbarung – Basel II – beschlossen, durch welche die Eigenkapitalhinterlegung der Banken bei der Kreditvergabe neu geregelt, und im Unterschied zu dem Vorgängermodell – Basel I – mehr an die Risikoverhältnisse der Kunden angeglichen wird. Dadurch wird es vor allem für Klein- und Mittelbetriebe tendenziell immer schwieriger ihr Unternehmen mittels Kredit zu finanzieren. Die heimischen Unternehmen sind vor neue Herausforderungen gestellt und gezwungen auf Alternativen auszuweichen.

Eine seit vielen Jahren etablierte Variante ist die Finanzierung mittels Leasing, die sich seit geraumer Zeit einer steigenden Beliebtheit erfreut. Grundgedanke dieser Art der Kapitalaufbringung ist es, die Nutzungsmöglichkeit des Investitionsgutes in den Vordergrund zu rücken.¹

Ziel dieser Diplomarbeit ist es, einen systematischen Überblick über Leasing in Österreich zu geben. Die Behandlung der einzelnen Themenschwerpunkte reicht von der Begriffsdefinition, den Vor- und Nachteilen und der Vertragsgestaltung beim Leasing bis hin zu einer detaillierten Betrachtung des österreichischen Leasingmarktes und einem kurzen Ausblick auf Leasingalternativen.

Die Vor- und Nachteile von Leasing sollen nicht nur taxativ erwähnt, sondern auch – aus dem Blickpunkt der betriebswirtschaftlichen Nutzung aus - auf ihre Auswirkungen untersucht werden.

Die Bilanzierung der Leasingverträge wird im Regelfall durch die Leasinggesellschaft vorgenommen. Es gibt jedoch auch einige Ausnahmefälle, die eine abweichende buchhalterische Erfassung vorsehen. Im fünften Kapitel werden die unterschiedlichen Möglichkeiten erwähnt und erläutert.²

¹ Vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2001); o.S.

² Vgl. Lechner, Egger, Schauer (2003); S. 264

Österreich hat sich in den vergangenen Jahren zu einem wahren Leasingverfechter herauskristallisiert, denn es verwundert auch nicht, dass gerade in wirtschaftlich schlechten Zeiten das Leasing als Finanzierungsform an Bedeutung zulegt. Schließlich ist Leasing eine 100-prozentige Fremdfinanzierung, minimiert die Belastung der Unternehmensliquidität, ermöglicht Flexibilität bei Neuinvestitionen und schont das Eigenkapital, was wiederum hinsichtlich Basel II sehr positiv zu werten ist.³ Aus diesem Grunde soll im sechsten Kapitel ein Überblick über die momentane Leasingssituation in Österreich und einigen anderen Ländern gegeben werden.

Abschließend sollen noch alternative Finanzierungsarten abseits von Leasing angeführt und kurz vorgestellt werden, um den Überblick abzurunden.

³ Vgl. Egle; (News, 2004); S. 67

2. GRUNDLAGEN DES LEASING

2.1. Leasing

Das Thema „Leasing“ wurde bereits von zahlreichen Autoren behandelt und somit auf die unterschiedlichste Art und Weise erläutert. Unter anderem dadurch hat sich der Begriff „Leasing“ über wenige Jahrzehnte im deutschen Sprachgebrauch als Fachausdruck etabliert. In jedem Fall steht die Nutzung des Investitionsobjektes im Vordergrund, nicht das Eigentum an der Sache.

Verfolgt man den Begriff „Leasing“ an seine Wurzeln zurück, so stößt man auf das lateinische Wort „laxare“, was übersetzt „lockern“ oder „lösen“ bedeutet. Später wurde dieses Wort im mittelalterlich-französischen Sprachgebrauch durch „lais“ ersetzt, heute steht es als Synonym für „laisser“, was soviel heißt wie „erlauben“, „gestatten“, „unterlassen“, „zurücklassen“ und „liegen lassen“. Das englische Wort „to lease“ (mieten/pachten bzw. vermieten/verpachten) unterscheidet sich deutlich von den Wörtern „to hire“ oder „to rent“, denen die Übersetzung von „mieten“ im eigentlichen Sinne zukommt.⁴

Chromy schreibt, dass sich Leasing aus dem anglo-amerikanischen Wort „to lease“ ableitet und für „mieten/pachten“ sowie für „vermieten/verpachten“ steht. Die Wurzeln des Wortes gehen auf das lateinische Wort „laxare“ zurück und bedeuten soviel wie lockern oder lösen. Im Mittelalter entwickelte sich dieser Ausdruck durch den französischen Einfluss weiter zu „lais“ und in weiterer Folge wurde daraus das heute gebräuchliche „laisser“, das wiederum für über-, liegen- oder zurücklassen steht. All diese Ausdrücke vermitteln die Grundidee, die hinter Leasing steckt.⁵

Csáky erläutert, dass der Begriff „leasing“ aus dem Amerikanischen kommt und seinen Ursprung im Jahre 1877 durch die Bell Telephone Company findet, denn diese Firma war die erste, die Ihre Produkte nicht nur verkauft, sondern auch

⁴ Vgl. Fink (1997); S. 2

⁵ Vgl. Chromy (2000); S. 4

vermietet hat. Leasing beschreibt eine in der wirtschaftlichen Praxis entstandene Typenreihe und entspricht keiner im Gesetz geregelten Vertragstyp. Allgemein gesprochen bezeichnet Leasing ein Rechtsgeschäft, bei dem bewegliche und unbewegliche Gegenstände für einen gewissen Zeitraum, gegen regelmäßiges Entgelt einer fremden Person/Firma zur Nutzung überlassen werden. Abgesehen davon weist der Begriff Leasing auf eine vollständige Fremdfinanzierung des Leasinggebers hin. Der Leasingnehmer hingegen übernimmt die gesamten Kosten für den Erwerb des betreffenden Objektes und erhält das eingesetzte Kapital im Laufe der Grundmietzeit zum Teil oder gänzlich zurück, d.h. die Investition soll sich selbst finanzieren. Die Preisgefahr trägt im Normalfall der Leasingnehmer.⁶

In Österreich wurde 1963 die erste Leasinggesellschaft gegründet, der eine Reihe von weiteren Neugründungen folgten, bis dass zum Ende der 70er Jahre das Leasinggeschäft in unserem Land weit verbreitet war. Heutzutage ist Leasing aus der Finanzierungswelt nicht mehr wegzudenken, da es einen sehr großen Stellenwert eingenommen hat.

⁶ Vgl. Csáky (1992); S. 1f

2.2. Leasingnehmer

Der Leasingnehmer ist jene Person, die das Leasinggut während der Vertragslaufzeit besitzt und nutzen darf. Jedoch steht das Objekt nicht in dessen Eigentum.

2.2.1. Pflichten des Leasingnehmers

Um das Leasingobjekt zum eigenen Vorteil nutzen zu können, muss der Leasingnehmer eine Reihe von Pflichten erfüllen, die im folgenden näher beschrieben werden.

2.2.1.1. Zahlung des Leasingentgeltes

Unter der Hauptleistungspflicht des Leasingnehmers versteht man die Zahlung der Leasingraten, die auf Basis der Gesamtinvestitionskosten berechnet werden, die aber wiederum von Leasingvertrag zu Leasingvertrag unterschiedlich kalkuliert werden. In den meisten Fällen zählen zu den Gesamtinvestitionskosten die Herstellungs-, die Refinanzierungskosten und ein entsprechender Gewinnanteil des Leasinggebers. Die Betriebskosten (Ver- und Entsorgung, Reinigung, Abgaben, etc.) werden in den meisten Fällen gesondert in Rechnung gestellt.⁷

2.2.1.2. Weitere Zahlungsverpflichtungen des Leasingnehmers

Bei zahlreichen Verträgen wird bei der Vertragsunterzeichnung eine einmalige Sonderzahlung (Abschlussgebühr) zwischen 0,25% und 0,5% der Gesamtinvestitionskosten fällig, um die Vertragserstellung zu finanzieren. Auch diese Kosten müssen vom Leasingnehmer getragen werden.⁸

⁷ Vgl. Csáky (1992); S. 137f sowie Füser, Heidusch (2003); S. 172

⁸ Vgl. Csáky (1992); S. 138f

Beim Immobilienleasing ist der Leasingnehmer zur Entrichtung einer so genannten *Vormiete* verpflichtet. Diese ist keine im vorhinein geleistete Vergütung für die folgende Gebäudenutzung, sondern sie dient zur Abdeckung der Kosten der Baufinanzierung. Sie stellt eine Gegenleistungen für Verwaltungskosten, Bereitstellungsaufwendungen, Zinsbelastungen und noch nicht abgerufene Finanzierungsmittel dar.⁹

Abgesehen von den bisherigen Kosten hat der Leasingnehmer für sämtliche Steuern, Gebühren, Versicherungsprämien und sonstige Kosten im Zusammenhang mit dem Leasingobjekt aufzukommen, außer es ist im Vertrag anders vereinbart worden.¹⁰

2.2.1.3. Sorgfaltspflicht und Gebrauch

Der Leasingnehmer hat dafür Sorge zu tragen, dass das Leasingobjekt ordnungsgemäß behandelt wird und - unter Berücksichtigung der betriebsgewöhnlichen Abnutzung - in einem zum vereinbarten Gebrauch geeigneten Zustand ist. Das Leasingobjekt darf nur zu jenem Zweck verwendet werden, der zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer vereinbart worden ist.

⁹ Vgl. Csáky (1992); S. 139

¹⁰ Vgl. Csáky (1992); S. 139f

2.3. Leasinggeber

Leasinggeber ist entweder eine Leasinggesellschaft (indirektes Leasing) oder der Hersteller/Produzent des Wirtschaftsgutes (direktes Leasing). Hauptpflicht des Leasinggebers ist es, dem Leasingnehmer das Leasingobjekt auf bestimmte Zeit zum Gebrauch zur Verfügung zu stellen.¹¹

2.4. Leasinggut

Im Vordergrund der Leasingfinanzierung steht die Nutzung des Investitionsgutes und nicht dessen Eigentum. Das Eigentumsrecht verbleibt beim Leasinggeber, der Leasingnehmer hingegen hat das Nutzungsrecht am Objekt, denn nicht das Eigentum am Leasinggegenstand bringt dem Leasingnehmer den wirtschaftlichen Vorteil, sondern dessen Nutzung.¹²

2.5. Leasinggesellschaft

Leasinggesellschaften sind eigenständige Unternehmen, die Leasinggeschäfte anbieten. Oft sind dies auch ausgegliederte Bereiche von Banken – 100%ige Tochterfirmen – die mit dem Mutterkonzern eng zusammenarbeiten.¹³

2.6. Leasingrate

Die Leasingrate ist eine, in regelmäßigen Abständen, zu leistende vorschüssige Zahlung die zuzüglich der 20%igen Umsatzsteuer unterliegt und finanzmathematisch, ausgehend vom Finanzierungsvolumen, dem Restwert und der Laufzeit des Vertrages berechnet wird. Die Leasingrate ist monatlich, quartalsweise oder halbjährlich zu entrichten, der genau Zeitpunkt basiert auf Vereinbarungen zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer. Die enthaltene Verzinsung wird an die Entwicklung des Geldwertniveaus angepasst, was zur

¹¹ Vgl. o.V.(Raiffeisenbank; 2004); o.S.

¹² Vgl. o.V (Raiffeisenbank; 2004); o.S.

¹³ Vgl. Weilinger (1987); S. 43

Folge hat, dass sich die Leasingrate möglicherweise während der Laufzeit ändert.¹⁴

Alle Kosten, die der Leasinggesellschaft entstehen, werden in Form der Leasingrate auf den Leasingnehmer übergewälzt, d.h. es werden die Finanzierungskosten (Zinsen und Tilgung für das Leasingobjekt), die administrativen Kosten (Verwaltung, Personal) und die Risikokosten (Bonitätsrisiko), die Kosten etwaiger Serviceleistungen und der Gewinnaufschlag subsumiert und anschließend an den Leasingnehmer weitergegeben. Die Höhe des Gewinnaufschlages hängt von der Marktposition des Leasinggebers (der Leasinggesellschaft) ab.¹⁵ Die nachstehende Grafik soll die Aufteilung der Bestandteile der Leasingrate verdeutlichen.

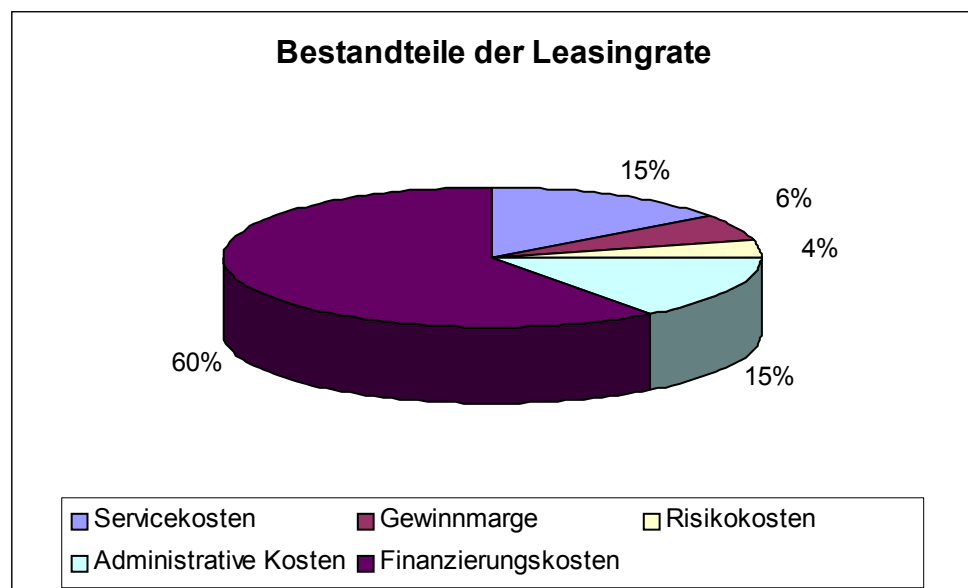


Abbildung 1: Bestandteile der Leasingrate¹⁶

¹⁴ Vgl. o.V. (Raiffeisenbank; 2004); o.S.

¹⁵ Vgl. Übelhör, Warns (2003); S. 137

¹⁶ Vgl. Übelhör, Warns (2003); S. 137

2.7. Leasingfähigkeit des Objekts

Bevor man ein Wirtschaftsgut mittels Leasing erwirbt, sollte man sich Gedanken über die Leasingfähigkeit dieses Gegenstandes machen. Allgemein gesehen ist jedes Wirtschaftsgut leasingfähig, wenn es eine Reihe von Kriterien erfüllt. Der Eigentumserwerb an dem betreffenden Wirtschaftsgut muss generell möglich sein, d.h. es muss sich um ein rechtlich selbständiges, nicht von einem anderen Objekt abhängiges Gut handeln. Abgesehen davon sollte es über eine mittel- bis langfristige Lebensdauer verfügen und die Abnutzbarkeit im Zuge des Gebrauchs muss gegeben sein.¹⁷ Weiters kommt hinzu, dass es sich in der Regel um ein neuwertiges fungibles Leasingobjekt handelt (außer beim Second-Hand-Leasing), das ausreichend Marktgängigkeit aufweist. Mit anderen Worten: der Leasinggegenstand muss so beschaffen sein, dass er nach Ablauf der Mietzeit weiterverwertet werden kann – durch Weitervermietung oder Verkauf.¹⁸

2.8. Basel II und Rating

Unter dem Titel Basel II versteht man eine Neuregelung der Eigenmittelbestimmungen für Kreditinstitute, die im „Basler Ausschuss für Bankenaufsicht“ festgelegt wurde. Demnach muss nun die Eigenmittelausstattung von Kreditinstituten mehr von der Bonität des Schuldners abhängig gemacht werden. Um diese Bonität eines Kreditnehmers festzulegen gibt es die Möglichkeit eines internen oder eines externen Ratings.¹⁹

Den Begriff „Rating“ kann man mit „beurteilen“ oder „bewerten“ übersetzen, denn mittels Rating wird die Kreditwürdigkeit des Bankkunden durch eine Bonitätsanalyse festgelegt. Im Gegensatz zur herkömmlichen Kreditwürdigkeitsprüfung gibt es beim Rating eine Ordinalskala mit mehreren Ausprägungen, die Aufschluss darüber geben, inwieweit der Schuldner seinen Verpflichtungen ordnungsgemäß nachkommen wird können. Abhängig von dieser

¹⁷ Vgl. Kuhnle, Kuhnle-Schadn (2001); S. 17f

¹⁸ Vgl. Spittler (2002); S. 28

¹⁹ Vgl. Kühnelt, Scrimbolo (o.J.); o.S.

Einstufung wird ein entsprechender Risikoaufschlag zusätzlich zum Kreditzins verlangt.²⁰

Mit anderen Worten: Basel II bedeutet, dass die Bank-Kunden-Beziehung wichtiger bzw. neu definiert werden wird. Abgesehen von den Bilanzkennzahlen (wie z.B. die Eigenkapitalquote), spielen beim Rating auch die Marktposition, das Rechnungswesen, das Zahlungsverhalten der Kunden und die Managementkompetenz eine bedeutende Rolle.²¹

Ein Unternehmen kann die Bonitätseinstufung der Bank positiv beeinflussen, indem es eine offensive und proaktive Kommunikationspolitik lebt, die Geschäftsstrategien, die Marktlage und die Positionierung des Unternehmens am Markt offen darlegt, Maßnahmen zu Stärkung des Eigenkapitals vornimmt, moderne betriebswirtschaftliche Instrumente implementiert und zeitgerecht die Bilanz vorlegt.²²

Durch die geänderten Rahmenbedingungen (Rating) wird es für viele Betriebe immer schwieriger, einen Bankkredit zu erhalten und daher werden alternative Finanzierungsvarianten immer attraktiver.

Da Leasing eine Off-Balance-Finanzierung ist, schlägt es sich nicht unmittelbar in der Bilanz nieder. Vielmehr sind die Auswirkungen in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie in der Cash Flow – Rechnung zu finden. Aufgrund dieser Tatsache wird Leasing häufig als klassische Alternative zur Kreditfinanzierung diskutiert. Jedoch ist diese Finanzierungsalternative im Bezug auf das Rating keineswegs so eindeutig positiv zu sehen, wie es in der Presse häufig dargestellt wird. Bei der Betrachtung der Auswirkungen muss man darauf achten, ob die Leasingfinanzierung von der Ratingagentur in der Bilanz berücksichtigt wird oder nicht.²³

²⁰ Vgl. Becker (2002); S. 123

²¹ Vgl. Kühnelt, Scarimbolo (o.J.); o.S.

²² Vgl. Kühnelt, Scarimbole (o.J.); o.S.

²³ Vgl. Brezski, Kinne (2004); S. 133 - 137

Leasing wirkt vor allem dann bonitätsverbessernd, wenn es nicht in der Bilanz zurückgerechnet wird, denn dadurch wird die Eigenkapitalquote erhöht und der ROI, der Zinsaufwand sowie die Abschreibung positiv beeinflusst. Als Pendant dazu wird die Mietaufwandsquote negativ beeinflusst.²⁴

Bei Unternehmen, die sich traditionell aus Bankkrediten finanziert haben, steigt durch die verschärfte Eigenkapitalrichtlinie nach Basel II der Bedarf an alternativen Finanzierungsmöglichkeiten und dies dürfte zu einem zusätzlichen Wachstumsschub auf dem Leasingsektor führen. Doch inwieweit Leasing in Zukunft weiter an Bedeutung gewinnen wird, hängt mit Sicherheit auch von der zukünftigen Berücksichtigung beim Rating ab, denn wenn es verstärkt berücksichtigt werden sollte, könnte dies den momentan vorherrschenden Leasingboom stoppen.²⁵

2.9. Klein- und Mittelbetrieb

Laut der Europäischen Kommission haben die europäischen Staaten eine einheitliche Definition für KMUs festgelegt. Somit ist jenes Unternehmen als Klein- und Mittelbetrieb zu bezeichnen, das weniger als 250 Mitarbeiter beschäftigt, dessen Jahresumsatz unter 40 Mio. Euro liegt, dessen Bilanzsumme nicht über 27 Mio. Euro beträgt und das nicht einem oder mehrerer Großunternehmen angehört.²⁶

In jedem Fall stellen die Klein- und Mittelbetriebe das Rückgrat der Volkswirtschaft dar, denn abgesehen von ihrer Funktion als Arbeitgeber, kommt ihnen auch durch die Ausbildung zahlreicher Lehrlinge eine große Bedeutung zu.²⁷

Ein KMU ist nicht nur durch quantitative, sondern auch durch qualitative Merkmale gekennzeichnet. Die wichtigsten darunter sind, dass ein mittelständisches

²⁴ Vgl. Brezski, Kinne (2004); S. 136f sowie o.V. (IHK München; o.J.); o.S

²⁵ Vgl. Brezski, Kinne (2004); S. 137 sowie Stelzer (2004); S. 62

²⁶ Vgl. Lechner, Egger, Schauer (1999); S. 32

²⁷ Vgl. Bruckner, Masopust, Schmoll (2003); S. 11 - 13

Unternehmen von einem selbständigen Unternehmer geführt wird, der Kapital und Leistung in einer Hand vereinheitlicht. Darum spricht man auch vom Eigentümer-Unternehmer, der de facto die Alleinverantwortung für das gesamte Unternehmen trägt.²⁸

Die Finanzierungssituation eines Klein- und Mittelbetriebes ist in vielen Fällen durch eine sehr hohe Fremdkapitalquote geprägt, denn generell gilt: je kleiner das Unternehmen, desto geringer die Eigenkapitalausstattung. Die durchschnittliche Höhe der Bankverbindlichkeiten beträgt meist rund 60% der Bilanzsumme.²⁹

Durch Basel II wird es unter diesem Aspekt für KMUs immer schwieriger ihre Investitionen mittels Kredit zu finanzieren und so muss man über Alternativen, wie beispielsweise Leasing, nachdenken.

²⁸ Vgl. Bruckner, Masopust, Schmoll (2003); S. 13

²⁹ Vgl. Bruckner, Masopust, Schmoll (2003); S. 13

3. LEASINGARTEN

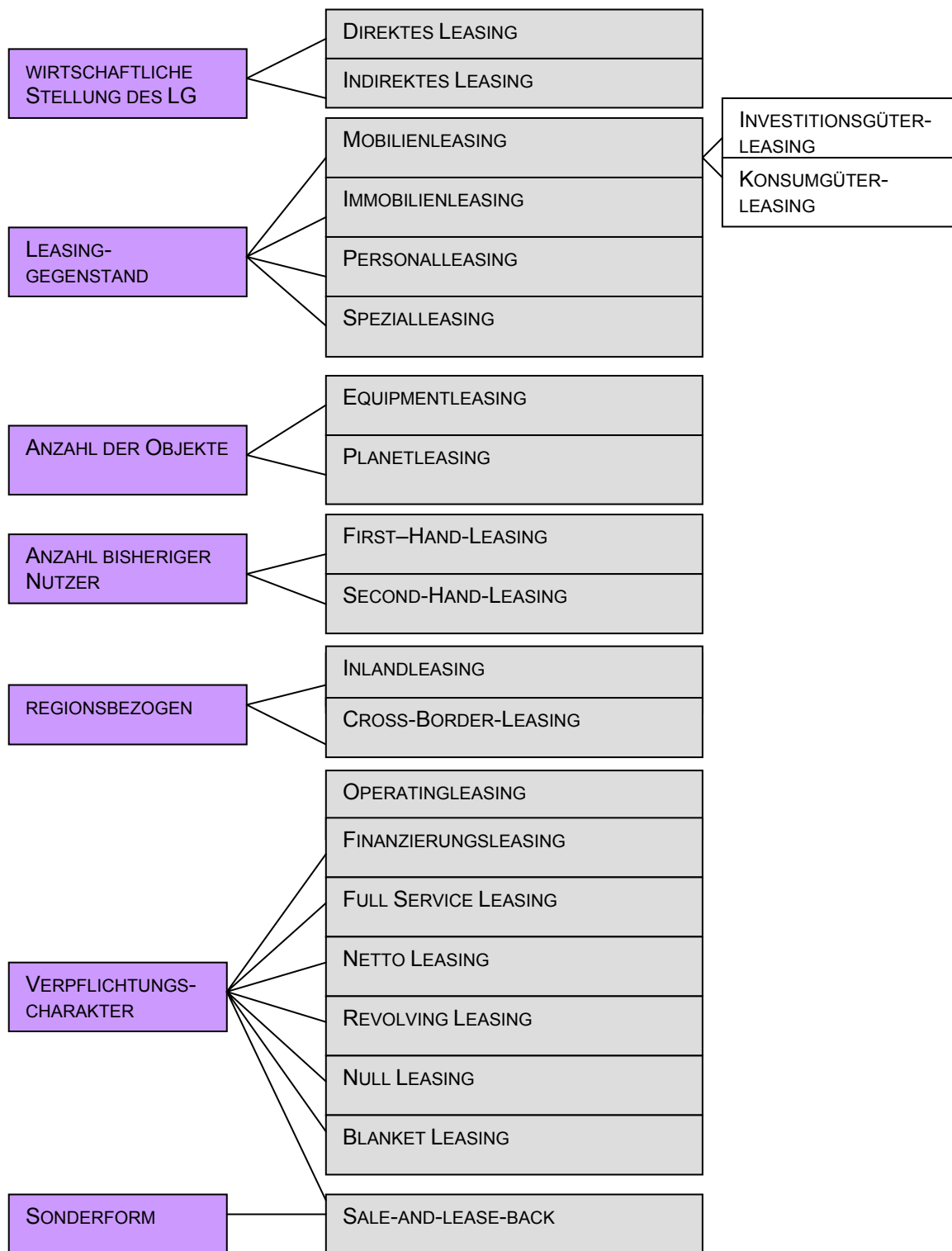


Abbildung 2: Einteilungskriterien der Leasingarten³⁰

³⁰ Vgl. Jahrmann (2003); S. 207f

Die Zugehörigkeit der einzelnen Leasing – Varianten ist nicht immer eindeutig festlegbar, jedoch wird im folgenden versucht, eine Einteilung in einzelne Kategorien zu schaffen. Der Aufbau der Einteilung, der für diese Arbeit gewählt wurde, wird mittels der oben stehenden Überblicksgrafik dargestellt.

3.1. Einteilung nach der wirtschaftlichen Stellung des Leasinggebers

3.1.1. Direktes Leasing

Beim Direkten Leasing sind nur zwei Parteien beteiligt, da der Hersteller des Objektes gleichzeitig als Leasinggeber auftritt.³¹

Ein wesentlicher Unterschied zwischen direktem und indirektem Leasing besteht darin, dass die Sichtweise des Leasinggebers sehr unterschiedlich ist. Beim direkten, oder auch unmittelbaren, Leasinggeschäft entscheidet sich der Hersteller zum Verleasen seiner Produkte, da er erhofft damit den Absatz zu vergrößern. Ein weiteres „Lockangebot“ für den Leasingnehmer sind Wartungsverträge zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer, wodurch sich der Leasinggeber zur laufenden Instandhaltung und Pflege des Objektes verpflichtet. Im Gegenzug dazu verpflichtet sich der Leasingnehmer häufig nach einer bestimmten Zeit, das Leasinggut gegen ein neuwertiges auszutauschen.³²

Eine weitere, eher selten vorkommende Form des unmittelbaren Leasings liegt vor, wenn der Produzent mit einem Dritten zusammenarbeitet, der die Finanzierung der vom Hersteller geleasten Produkte übernimmt. In diesem Fall sind zwar auch drei Personen an der Abwicklung beteiligt, jedoch erfolgt die Mietfinanzierung auf Initiative des Lieferanten, d.h. sie ist ebenso produzentenorientiert. Der entscheidende Unterschied zur Drittfinanzierung (mittelbares Leasing) besteht darin, dass im ersten Fall der Leasinggeber auch sein eigenes Interesse verfolgt. Denn mittelbares Leasing liegt nur in jenen Fällen

³¹ Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Olfert, Reichel (2003); S. 343

³² Vgl. Csáky (1992); S. 13f

vor, in denen der Leasinggeber das Interesse des Leasingnehmers finanziert, nicht sein eigenes.³³

3.1.2. Indirektes Leasing

Hierbei sind drei bis vier Vertragsparteien beteiligt, denn zwischen Hersteller und Leasingnehmer ist eine Leasinggesellschaft zwischengeschaltet, wobei sich diese über ein Kreditinstitut refinanziert.³⁴ Der Ablauf des indirekten Leasings wird durch die nachstehende Grafik verdeutlicht.

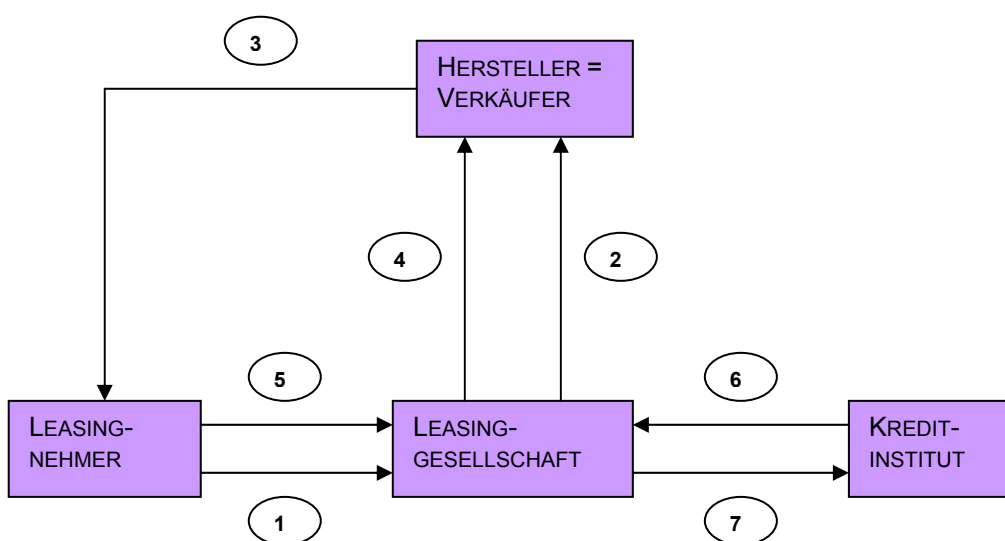


Abbildung 3: Schritte beim indirekten Leasing³⁵

Im ersten Schritt teilt der Leasingnehmer der Leasinggesellschaft die Anforderungen an das Leasinggut mit, die wiederum das gewünschte Objekt beim Hersteller bzw. Verkäufer bestellt. Daraufhin liefert der Verkäufer das Wirtschaftsgut an den Leasingnehmer und die Leasinggesellschaft übernimmt im vierten Schritt die Finanzierung der getroffenen Investitionsentscheidung, meist bereits nach vereinbarten Konditionen, unter gleichzeitiger Überwälzung des Finanzierungsrisikos. In den folgenden Jahren werden die Leasingraten laufend durch den Leasingnehmer beglichen. Die Refinanzierung über das Kreditinstitut

³³ Vgl. Csáky (1992); S. 14

³⁴ Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Olfert, Reichel (2003); S. 343

³⁵ Vgl. Olfert, Reichel (2003); S. 343

folgt in Schritt sechs und sieben. Am eigentlichen Geschäft des Lieferanten hat der Leasinggeber kein Interesse, denn von der Interessenslage her steht der Leasinggeber auf Seiten des Leasingnehmers, der diesem die Finanzierung abnimmt.³⁶

3.2. Einteilung nach der Art des Leasinggegenstandes

3.2.1. Mobilienleasing

Unter Mobilienleasing wird die Nutzungsüberlassung jeglicher beweglicher Anlagegüter durch den Leasinggeber an den Leasingnehmer verstanden. Eine herausragende Form des Mobilienleasings stellt das Kfz-Leasing dar, das mittlerweile nicht nur im betrieblichen Rahmen, sondern auch im privaten Bereich sehr an Bedeutung gewonnen hat.³⁷

Im Bereich des Mobilienleasings gibt es eine weitere Unterscheidung zwischen Konsumgüterleasing und Investitionsgüterleasing – je nach Vertragspartner. Wird ein Leasingvertrag mit einer Privatperson, also mit einem Konsumenten abgeschlossen, so spricht man von Konsumgüterleasing. Ist hingegen ein Unternehmen die zweite Vertragspartei, so handelt es sich um Investitionsgüterleasing.³⁸

Beim Konsumgüterleasing werden Gebrauchsgegenstände, wie z.B. Personenkraftfahrzeuge, Fernsehgeräte oder Kühlschränke, an Konsumenten verleast, wobei hier im Vertrag meist ein zusätzlicher Kundendienst (Wartung) vereinbart wird, um das Geschäft auszuweiten. Diese Leasingvereinbarungen zwischen Leasinggeber und Verbrauchern werden durch das Konsumentenschutzgesetz oder entsprechende Verbraucherbestimmungen geregelt.³⁹

³⁶ Vgl. Csáky (1992); S. 15 sowie Olfert, Reichel (2003); S. 343

³⁷ Vgl. Schleis (2000); S. 13

³⁸ Vgl. Csáky (1992); S. 16

³⁹ Vgl. Csáky (1992); S. 16

Beim Investitionsgüterleasing, auch Equipmentleasing genannt, handelt es sich um das Leasen von beweglichen Anlagegütern, wie Produktionsmaschinen, LKW-Zügen, Büromaschinen oder Produktionsmaschinen durch Unternehmen. Werden Leasingobjekte mit einer unbeweglichen Sache in Verbindung gebracht, so sollte der Leasingnehmer im Grundbuch vermerken lassen, dass er nicht der Eigentümer jener Gegenstände ist. Unterlässt er diesen Vermerk, dann haftet die Maschine gegen Hypothekargläubiger, denn diese können so davon ausgehen, dass diese Maschine zum Eigentum des Liegenschaftsbesitzers gehört.⁴⁰

3.2.2. Immobilienleasing

Unter Immobilienleasing versteht man das Leasing von Betriebsanlagen, Grundstücken oder Gebäuden, die fix an einen Ort gebunden sind, wie z.B. Garagen, Lagerhallen, Büro- und Produktionshallen. Das heißt unter Immobilienleasing fallen alle Leasinggeschäfte, die das Verleasen von Grundstücken, sowie mit Grund und Boden fest verbundenen Gebäude, zum Inhalt haben. In diesem Fall ist die technisch – wirtschaftliche Baubetreuung vom eigentlichen Leasinggeschäft abzugrenzen, muss jedoch als Finanzdienstleistung mehr beinhalten als die bloße Zurverfügungstellung von Geld im Rahmen des Leasingvertrages, nämlich die umfassende kaufmännische Baubetreuung und Objektberatung.⁴¹

Leasinggesellschaften haben jahrelange Erfahrungen auf diesem Gebiet und eine breite Angebotspalette hinsichtlich Projektberatung, Projektbetreuung und Baumanagement. Die Projektberatung umfasst die Beratung bei der Grundstücksbeschaffung, die Darstellung der optimalen Verbaubarkeit in Form einer Bebauungsstudie, die Beratung bei der Suche nach bestehenden Betriebsobjekten und die Erstellung einer Grobkostenschätzung hinsichtlich der Bau- und Baunebenkosten.⁴²

⁴⁰ Vgl. Csáky (1992); S. 17

⁴¹ Vgl. o.V. (Lexikon des bfl; 2004); o.S., sowie Schleis (2000); S. 13 und Csáky (1992); S. 17

⁴² Vgl. o.V. (Leasingverband; 2004); S. 2

Im Gegensatz zum Mobilienleasing, wird beim Immobilienleasing der Gegenstand des Leasingvertrages (Gebäude), in den meisten Fällen entsprechend dem Wunsch des Leasingnehmers, durch den Leasinggeber errichtet und der Leasinggeber ist als Eigentümer im Grundbuch eingetragen.⁴³

Bei der Projektbeurteilung werden von Seiten der Leasinggesellschaft, gemeinsam mit dem Leasinginteressenten eine Reihe von Gesichtspunkten geprüft. Es wird eine Standortauswahl getroffen und es wird entschieden, ob das Gebäude neu errichtet oder ob eine bestehende Betriebsanlage gekauft wird. Im Falle der Neuerrichtung wird eine Kostenschätzung erstellt und das gewünschte Grundstück auf seine Bebauungsmöglichkeit geprüft.⁴⁴

Das Baumanagement umfasst eine Reihe von administrativen Tätigkeiten, wie die Erstellung eines Raum- und Funktionskonzeptes, die Planung, Ausschreibung und Vergabe des Auftrages, die Bauleitung, Qualitätskontrolle und Rechnungsprüfung sowie die Termin- und Kostenplanung einschließlich der Kontrolle.⁴⁵

Eine spezielle Form des Immobilienleasing ist das Kommunalleasing. In diesem Fall handelt es sich um Anlagen für Gemeinden oder andere Gebietskörperschaften, die üblicherweise unter großem Mitwirken dieser errichtet und anschließend an sie verleast werden. Da die Gemeinden diese Einrichtungen aber dauerhaft benötigen, fällt die Frage der Nachnutzung weg.⁴⁶

⁴³ Vgl. Csáky (1992); S. 3 ff

⁴⁴ Vgl. o.V. (Leasingverband; 2004); S. 2

⁴⁵ Vgl. o.V. (Leasingverband; 2004); S. 2

⁴⁶ Vgl. Csáky (1992); S. 18

Um einen zusammenfassenden Überblick zu verschaffen, werden in der folgenden Abbildung die wesentlichen Unterschiede zwischen Immobilien- und Mobilienleasing herausgearbeitet.

BEURTEILUNGSKRITERIEN	IMMOBILIEN-LEASING	MOBILIENLEASING
OBJEKTE	GEBÄUDE, GRUNDSTÜCK (FESTER STANDORT)	BEWEGLICHE WIRTSCHAFTSGÜTER
VERTRAGSART	TEILAMORTISATION	TEILAMORTISATION VOLLAMORTISATION
VERTRAGSFORM	INDIVIDUALVERTRAG	STANDARDVERTRAG
GRUNDMIETZEIT	10 BIS 30 JAHRE	BIS ZU 10 JAHRE

Abbildung 4: Vergleich Immobilien- und Mobilienleasing⁴⁷

3.2.3. Personalleasing

Eine relativ neue Leasingvariante ist die Zurverfügungstellung von Arbeitskräften jeglicher Qualifikation für einen bestimmten Zeitraum. Dabei werden vorübergehende Bedarfsspitzen gedeckt, ohne zusätzliche Arbeitskräfte einstellen zu müssen. Denn die Aufnahme von neuem Personal ist mit zusätzlichen gesetzlichen Auflagen, wie z.B. Kündigungsklauseln und Kündigungsfristen, verbunden, die dem Unternehmen langfristige Pflichten aufbürden würden, denen nur ein kurzfristiger Bedarf gegenübersteht. Beispielhaft seien an dieser Stelle Raumpfleger, Mechaniker, Monteure, Kfz-Fahrer oder auch Schauspieler zu nennen.⁴⁸

⁴⁷ Vgl. Prätisch, Schikorry, Ludwig (2003); S. 197

⁴⁸ Vgl. Weilinger (1987); S. 45 sowie Schleis (2000); S. 13 und Fink (1997); S. 24

3.2.4. Spezialleasing

Das Leasingobjekt ist auf spezielle Bedürfnisse des Nutzers (Leasingnehmers) angepasst und kann somit nach Ablauf der Leasingdauer nur von diesem sinnvoll genutzt werden.⁴⁹ Das heißt, hierbei handelt es sich um ein individuelles Wirtschaftsgut, das Eigenschaften aufweist, die nur vom ursprünglichen Leasingnehmer eingesetzt werden können.

3.3. Einteilung nach Anzahl der Objekte

Nach der Anzahl der Leasingobjekte unterscheidet man zwischen Equipment- und Planetleasing.

Beim *Equipmentleasing*, das sich auf den Industrie- und Gewerbebereich bezieht, werden einzelne oder mehrere Ausrüstungsgegenstände geleast. Dabei handelt es sich um bewegliche Anlage- oder Investitionsgüter, wie z.B. Maschinen, Büro- oder Betriebseinrichtungen u.ä.⁵⁰

Im Gegensatz dazu wird beim *Planetleasing* eine gesamte, unbewegliche Betriebsanlage Vertragsgegenstand.⁵¹

⁴⁹ Vgl. Busse (2003); S. 779ff

⁵⁰ Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Stockenhuber (1999); S. 4

⁵¹ Vgl. Spittler (2002); S. 22 sowie Busse (2003); S. 779ff

3.4. Einteilung nach Anzahl der bisherigen Nutzer

Eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit bieten die bisherigen Nutzer. Ist der Leasingnehmer Erstbesitzer des Wirtschaftobjektes, so handelt es sich um *First-Hand-Leasing*, mit anderen Worten: es handelt sich um die Nutzungsüberlassung von fabriksneuen Gütern.⁵²

Wird ein Wirtschaftsgut bereits zum zweiten Mal oder öfter Gegenstand eines Leasingvertrages, so spricht man von *Second-Hand-Leasing*.⁵³ Dies ist vor allem bei Teilamortisationsverträgen der Fall, denn hierbei ist der erste Leasingnehmer nicht für die vollständigen Kosten aufgekommen.

3.5. Einteilung nach dem Geschäftssitz der Leasingpartner

Die übliche Form des Leasings stellt das *Inlandleasing* da. In diesem Fall sind beide, bzw. alle drei Vertragspartner im Inland angesiedelt, sprich haben ihren ordentlichen Geschäftssitz im selben Land.

Das Pendant dazu ist, wenn die Vertragspartner ihren Geschäftssitz in unterschiedlichen Ländern haben, denn dann handelt es sich um *Cross-Border-Leasing*. D.h. ein im Inland ansässiger Produzent bietet seinen ausländischen Kunden Leasing als Finanzierungsalternative an, woraus sich möglicherweise Vorteile durch die Ausnutzung unterschiedlicher rechtlicher Vorschriften der Vertragspartner ergeben können.⁵⁴

Beim Cross-Border-Leasing ist eine Miteinbeziehung von zusätzlichen Absicherungsinstrumenten anzuraten, da bei Auslandsgeschäften zusätzliche Risiken (wie z.B. politische Risiken, Transferrisiken, Währungsrisiken) drohen. Diesen Wagnissen kann man mit Bankgarantien, Garantien von staatlichen

⁵² Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Stockenhuber (1999); S. 4

⁵³ Vgl. Stockenhuber (1999); S. 4

⁵⁴ Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Fink (1997); S. 25

Exportförderungsinstitutionen oder Versicherungen am privaten Versicherungsmarkt entgegenwirken.⁵⁵

Die Aktivitäten gehen in den meisten Fällen vom Lieferanten aus, der gleichzeitig den Leasinggeber darstellt, d.h. es handelt sich um eine unmittelbare Form des Leasings. Relevant ist diese Form vor allem für den Außenhandel. In den letzten Jahren ist Cross-Border-Leasing auch häufig bei Exporten nach Osteuropa vorzufinden.⁵⁶

Das Problem der unterschiedlichen Währungen ist innerhalb der EU durch den Euro größtenteils ausgeschaltet worden. Wird ein Leasingvertrag jedoch zwischen zwei Vertragspartnern in Ländern mit unterschiedlicher Währung abgeschlossen, wird häufig noch eine dritte Währung, beispielsweise der US Dollar als Vertragswährung verwendet.⁵⁷

3.6. Einteilung nach dem Verpflichtungscharakter

3.6.1. Operatingleasing

Das Operatingleasing (auch unechtes Leasing genannt) wird manchmal auch als operating-lease, operate-leasing oder operational-lease bezeichnet und ist durch kurz- bis mittelfristige Laufzeit und kündbare Verträge gekennzeichnet. Durch die kurze Laufzeit wird das Leasinggut häufig von mehreren Leasingnehmern hintereinander genutzt, daher hat der Leasinggeber besonderes Interesse an der Erhaltung des Gegenstandes. Er trägt die objektbezogenen Risiken und wird sich, im eigenen Interesse, um die Wartung und Reparaturen des Gegenstandes kümmern.⁵⁸

⁵⁵ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 51f

⁵⁶ Vgl. Fink (1997); S. 25

⁵⁷ Vgl. Fink (1997); S. 25

⁵⁸ Vgl. Spittler (2002); S. 21

Abgesehen davon trägt der Leasinggeber auch das Investitionsrisiko, da durch die kurzfristige Laufzeit nicht alle Kosten abgedeckt werden können, die Gefahr des zufälligen Untergangs und der Entwertung durch technischen Fortschritt.⁵⁹

3.6.2. Finanzierungsleasing

Charakteristisch für das Finanzierungsleasing (echtes Leasing) ist eine feste Grundmietzeit mit einem unkündbaren Vertrag für den Leasingnehmer. Der Leasinggeber kann nur dann kündigen, wenn der Leasingnehmer vertragsbrüchig oder zahlungsunfähig ist. Die Laufzeit des Vertrages ist in der Regel kürzer als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes, jedoch sind die Raten in den meisten Fällen so berechnet, dass alle Kosten (Anschaffungskosten, Vertriebs- und Verwaltungskosten, Finanzierungskosten, Steuern und Gewinn) abgedeckt sind. Ist dies der Fall, so handelt es sich um Vollamortisationsverträge (Full-pay-out-Verträge). Sind nicht alle Kosten gedeckt, ist ein Teilamortisationsvertrag (Non-full-pay-out-Vertrag) Grundlage des Geschäftes. Weiters ist kennzeichnend, dass der Leasingnehmer nur an der Nutzung der Sache, nicht aber am Eigentumserwerb interessiert ist.⁶⁰

3.6.2.1. Vollamortisationsverträge

Nach Ablauf der Leasingfrist gibt es mehrere Möglichkeiten für den Verbleib des Leasingobjektes, die sich in vier verschiedene Vertragstypen unterteilen⁶¹:

- Leasingverträge mit Kaufoption: Hierbei hat der Leasingnehmer das Recht, nach Ablauf der Grundmietzeit (die gewöhnlich kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer) das Leasingobjekt zu einem geringen Preis (ein Bruchteil der Anschaffungskosten) zu erwerben. Der Leasingnehmer ist grundsätzlich nicht zum

⁵⁹ Vgl. Perridon, Steiner (2003); S. 450

⁶⁰ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 8 sowie Perridon, Steiner (2003); S. 450

⁶¹ Vgl. Perridon, Steiner (2003); S. 451 sowie Prättsch, Schikorra, Ludwig (2003); S. 198f und Csáky (1992); S. 8

Eigentumserwerb verpflichtet, da es sich lediglich um die Leistung eines Anerkennungsbetrages handelt, ergibt sich aus wirtschaftlicher Sicht der Eigentumserwerb praktisch von selbst.⁶²

- Leasingverträge ohne Optionsrecht: Bei dieser Vertragsvariante wurden keine Vereinbarungen für den Zeitraum nach Ablauf der Grundmietzeit getroffen, der Leasingnehmer hat keinerlei Rechte und der Leasinggeber muss sich um den weiteren Verbleib des Leasinggegenstands kümmern. Daraus resultiert, dass der Leasingnehmer nicht als wirtschaftlicher Eigentümer des Leasingobjektes angesehen werden kann, denn der Leasinggeber ist nicht auf Dauer von der Einwirkung auf das Objekt ausgeschlossen. Für die ertragssteuerliche Behandlung ist jedoch entscheidend, ob sich die betriebsgewöhnliche ND und die Grundmietzeit decken oder nicht.⁶³
- Leasingverträge mit Mietverlängerungsoption: Nach Ablauf der Grundmietzeit kann der Leasingnehmer den Vertrag verlängern um das Objekt weiter nutzen zu können. Mit einseitiger Willenserklärung kann der Leasingnehmer den Leasinggeber von der Einwirkung auf das Leasingobjekt ausschließen. Die weiteren Raten betragen meist nur einen geringeren Prozentsatz als jene während der Grundmietzeit. Diese müssen jedoch von vornherein festgelegt werden.
- Leasingverträge mit Verlängerungs- und Kaufoption: Der Leasingnehmer hat die Möglichkeit das Objekt zu kaufen oder aber die Laufzeit des Vertrages zu verlängern.

⁶² Vgl. Csáky (1992); S. 10 sowie Perridon, Steiner (2003); S. 451f

⁶³ Vgl. Perridon, Steiner (2003); S. 451 sowie Prättsch, Schikorra, Ludwig (2003); S. 198f und Csáky (1992); S. 8

3.6.2.2. Teilamortisationsverträge

Der Leasinggeber erzielt, während der unkündbaren Vertragslaufzeit, keine vollständige Kostendeckung seiner Ausgaben. Die Höhe der Leasingraten wird durch die Grundmietzeit, den nicht amortisierten Kostenanteil und den Restwert bestimmt. Am Ende der Leasingdauer sollte der Restwert dem Objektwert und daher dem Marktwert entsprechen. Um für den Leasinggeber das Restwertrisiko besonders gering zu halten, gibt es bei den Non-full-pay-out-Verträgen drei verschiedene Varianten, um dieses Risiko mit dem Leasingnehmer zu teilen:⁶⁴

- Verträge mit Andienungsrecht des Leasinggebers: Hierbei verpflichtet sich der Leasingnehmer, auf Verlangen des Leasinggebers, das Leasingobjekt zu einem zu Vertragsbeginn festgelegten Preis zu kaufen.

- Verträge mit Differenzausgleichsverpflichtung: Erzielt der Leasinggeber einen geringeren Verkaufserlös, so ist der Leasingnehmer zum Ausgleich der Differenz verpflichtet. Er erhält aber auch, im Gegenzug, einen Anteil vom eventuellen Mehrerlös bei Veräußerung des Leasingobjektes nach der Vertragslaufzeit.

- Kündbarer Leasingvertrag auf unbestimmte Zeit: Bei dieser Variante hat der Leasingnehmer das Recht, den Vertrag nach einer fixen Grundmietzeit (im Durchschnitt zwei bis drei Jahre) in einem bestimmten Intervall zu kündigen. Er verpflichtet sich im Gegenzug zu einer nach Zeitpunkten gestaffelten Abschlusszahlung, die dem nicht amortisierten Kostenanteil entspricht.

⁶⁴ Vgl. Busse (2003); S. 787

Die folgende Tabelle fasst die wichtigsten Unterscheidungsmerkmale zusammen.

BEURTEILUNGSKRITERIEN	OPERATINGLEASING	FINANZIERUNGSLEASING
LEASINGOBJEKTE	MOBILIENLEASING	MOBILIEN- UND IMMOBILIENLEASING
VERTRAGSDAUER	KURZ- BIS MITTELFRISTIG	MITTEL- BIS LANGFRISTIG
KÜNDIGUNG	UNTER EINHALTUNG DER KÜNDIGUNGSFRIST JEDERZEIT MÖGLICH	KEIN KÜNDIGUNGSRECHT WÄHREND DER GRUNDMIETZEIT, AUßER BEI VERTRAGSBRUCH
RECHTSCHARAKTER	MIETVERTRAGSELEMENTE	GEBRAUCHSÜBERLASSUNGSVERTRAG
ART DES LEASINGGUTES	MASSENGÜTER/FUNGIBLE GÜTER (GÜTER, FÜR DIE MEHRERE WIRTSCHAFTSSUBJEKTE VERWENDUNG HABEN)	INDIVIDUALGÜTER, D.H. AUCH OBJEKTE DIE AN INDIVIDUELLE BEDÜRFNISSE ANGEPASST SIND
RISIKEN	LEASINGGEBER: INVESTITIONSRISIKO, ABSATZRISIKO, RISIKO DES TECHNISCHEN FORTSCHRITTES, RISIKO DES ZUFÄLLIGEN UNTERGANGS	LEASINGNEHMER: RISIKO DES ZUFÄLLIGEN UNTERGANGS (MUSS AUCH DANN RATEN WEITER BEZAHLEN), INVESTITIONSRISIKO
LEASINGRATE	VON DER LAUFZEIT UNABHÄNGIG; KALKULATIONSGRUNDLAGE IST BETRIEBSGEWÖHNLICHE ND	KOSTENDECKUNG DURCH EINMALIGES VERLEASEN BEI VOLL- UND TEILAMORTISATION
KONKURS DES LEASINGNEHMERS		ALLE RATEN WERDEN FÄLLIG UND LEASINGGEBER KANN OBJEKT IN BESITZ NEHMEN
BILANZIERUNG	LEASINGGEBER	JE NACH GRUNDMIETZEIT
AMORTISATION DER INVESTITION	VOM ERSTEN LEASINGNEHMER NUR TEILWEISE	VOM ERSTEN LEASINGNEHMER MEISTENS VOLLSTÄNDIG
VORTEIL	VORBEUGUNG TECHNISCHER VERALTERUNGEN	DREI OPTIONSMÖGLICHKEITEN
NACHTEIL	ÜBERPROPORTIONAL HOHE KOSTEN	KEINE KÜNDIGUNGSMÖGLICHKEIT

Abbildung 5: Vergleich Operating- und Finanzierungsleasing⁶⁵

⁶⁵ Vgl. Sengstschmid (2002); S. 8 sowie Perriodon, Steiner (2003); S. 450 und Spittler (2002); S. 21

3.6.3. Full-Service-Leasing

Man spricht von Full-Service oder auch Brutto-Leasing, wenn sich die Leasinggesellschaft, über die bloße Bestandgabe hinaus, zu diversen Dienstleistungen verpflichtet hat. Dabei kann es sich um Wartungen, Reparaturen oder Versicherungen handeln. Ein weiteres Beispiel wäre, wenn sich die Leasinggesellschaft im Rahmen eines Full-Service-Leasing-Vertrages zur Errichtung des verleasten Bauwerkes verpflichtet hat.⁶⁶

3.6.4. Nettoleasing

Handelt es sich um Nettoleasing, so werden von der Leasinggesellschaft keine zusätzlichen Dienstleistungen, wie Versicherungen, Wartungen oder Reparaturen übernommen. In diesem Fall muss sich der Leasinggeber selbst darum kümmern.⁶⁷

3.6.5. Revolvingleasing

Bei dieser Form der Nutzungsüberlassung hat der Leasingnehmer die Möglichkeit oder die Pflicht, den Gegenstand nach Ablauf der Grundmietzeit gegen einen neuwertigeren auszutauschen. Diese Variante kommt häufig bei Wirtschaftsobjekten vor, die einem ständigen technischen Fortschritt unterworfen sind, wie z.B. Computer.⁶⁸

⁶⁶ Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Csáky (1992); S. 19f

⁶⁷ Vgl. Spittler (2002); S. 23 sowie Busse (2003); S. 779ff

⁶⁸ Vgl. Busse (2003); S. 779ff sowie Stockenhuber (1999); S. 8

3.6.6. Nullleasing

Das Nullleasing wird häufig in der Kfz-Branche für Privatpersonen angewandt, um das Angebot für den potentiellen Leasingnehmer lukrativer zu gestalten. Denn hierbei verzichten die Leasinggesellschaften - in den meisten Fällen sind es herstellereigene Tochtergesellschaften - optisch auf Aufschläge wie Zinsen, zusätzliche Kosten und Gewinne, da diese durch Subventionen abgedeckt sind.⁶⁹

3.6.7. Blanketleasing

Ein Blanketleasingvertrag ist die Verpflichtungserklärung des Leasinggebers, dem Leasingnehmer einen gewissen Geldbetrag (Höchstbetrag) zu Verfügung zu stellen, damit er Ausrüstungsgegenstände seiner Wahl, zur zeitlich beschränkten Nutzung, beziehen kann.⁷⁰

⁶⁹ Vgl. Spittler (2002); S. 326f

⁷⁰ Vgl. Csáky (1992); S. 20

3.7. Sonderform “Sale-and-lease-back”

3.7.1. Begriffsdefinition

Unter Sale-and-lease-back versteht man den Verkauf eines Wirtschaftsgutes an eine Leasinggesellschaft, mit gleichzeitigem Abschluss eines Leasingvertrages.⁷¹ Somit handelt es sich juristisch gesehen um zwei getrennte Geschäfte. Es wird gebundenes Kapital freigesetzt, man muss aber nicht auf die Nutzung des Objekts verzichten. In den meisten Fällen wäre der Verkauf des Gutes ohne gleichzeitige Rückmietung nicht denkbar, da andernfalls ein reibungsloser Geschäftsgang nicht gewährleistet wäre. Grundsätzlich ist diese Form des Leasings bei allen leasingfähigen Objekten durchführbar, wobei jedoch bei Personkraftwagen der fehlende Vorsteuerabzug hinderlich ist.⁷²

3.7.2. Bestandteile des Sale-and-lease-back

Eine Sale-and-lease-back - Transaktion besteht zum einen aus einem Kaufvertrag nach §§ 1053 ff ABGB, der keine nennenswerten Besonderheiten aufweist, und zum anderen aus einem Leasingvertrag, der das Nutzungsrecht und den Gebrauch eines beweglichen Anlagegutes bzw. eines langlebigen Konsumgutes regelt. Bei diesen Leasingverträgen handelt es sich um typische Finanzierungsleasingverträge, d.h. es gibt eine fixe Grundmietzeit, der Vertrag ist für den Leasingnehmer unkündbar und für den Leasinggeber ist eine Auflösung des Vertrages nur unter bestimmten Voraussetzungen (Vertragsbrüchigkeit, Zahlungsunfähigkeit) möglich.⁷³

⁷¹ Vgl. Schneck (2004); S. 120

⁷² Vgl. Becker (2002); S. 206 sowie Sengtschmid (2002); S. 4ff

⁷³ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 6 - 8

3.7.3. Gründe für Sale-and-lease-back

Warum sich ein Unternehmen für die Finanzierungsvariante Sale-and-lease-back entscheidet hängt insbesondere von folgenden Komponenten ab:

- *Bilanzpolitische Gründe* - Mittels Sale-and-lease-back kann man die Vermögens- und Ertragslage auf Seiten des Verkäufers bzw. Leasingnehmers optisch um einiges verbessert darstellen. Jedoch muss man beachten, dass man dieses Ziel nur erreicht, wenn das Leasinggut dem Käufer bzw. Leasinggeber zugerechnet wird.⁷⁴
- *Stille Reserven* - Eine positive Auswirkung auf die Bilanz hat die Aufdeckung Stiller Reserven, darunter versteht man die Aufdeckung des Unterschiedsbetrages zwischen dem Buchwert und dem Zeitwert des Wirtschaftsgutes.⁷⁵ Dies ist durch Sale-and-lease-back Verträge möglich, ohne dass man auf die Nutzung des Wirtschaftsgutes verzichten muss. Es kommt zu einem Ertrag aus dem Abgang von Anlagen in der Höhe der stillen Reserve und im selben Schritt zu einer Verbesserung des Bilanzbildes. Durch die Freisetzung der stillen Reserve kann ein Verlust verhindert werden oder höhere Gewinne aufgezeichnet werden. Weiters ist zu beachten, dass im Gegenzug zu den neuen Erträgen Aufwendungen in Höhe der Leasingraten zu tilgen sind.⁷⁶

Abgesehen davon kommt es durch die verbesserte Ertragslage zu einer Erhöhung des Eigenkapitals, jedoch zu keiner Verzerrung der Vermögenslage des Unternehmens, da die stillen Reserven als Substanz vorhanden sind.⁷⁷

⁷⁴ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 14 sowie Beglarian (2002); S. 20 und Kienbaum, Börner (2003); S. 39

⁷⁵ Vgl. Beglarian (2002); S. 20

⁷⁶ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 15f

⁷⁷ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 16

- *Verbesserung des Bilanzbildes durch Bilanzverkürzung - Durch Sale-and-lease-back-Geschäfte kommt es, wenn der Vermögensgegenstand dem Käufer bzw. Leasinggeber zugerechnet wird, zu einer Bilanzverkürzung verglichen mit anderen Finanzierungsformen. Statt dem Wirtschaftsgut steht nun der Verkaufserlös in der Bilanz, d.h. es kommt durch den Verkauf zu einem Aktivtausch. Wenn man nun mit den neuen Erlösen Verbindlichkeiten ausgleicht, fällt sowohl auf der Aktivseite - beim Zahlungsmittelbestand - als auch auf der Passivseite - bei den Verbindlichkeiten – ein Bilanzposten weg, wodurch die Bilanzsumme geringer wird.⁷⁸*
- *Umgehen der Größenklassen des § 221 HGB - Möglicherweise wird durch die Bilanzverkürzung mittels Sale-and-lease-back die Informationspflicht nach § 221 HGB umgangen, da das Unternehmen im Anschluss in eine andere Größenklasse einzuordnen ist.⁷⁹*

⁷⁸ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 16 sowie Schleis (2000); S. 73

⁷⁹ Vgl. Sengtschmid (2002); S. 16

4. BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE MOTIVE UND AUSWIRKUNGEN DES LEASINGS

Leasing erfreut sich in Österreich zunehmender Beliebtheit, denn Leasing kann, wenn es richtig und gut überlegt eingesetzt wird, viele Vorteile bringen.

4.1. Eine attraktive Finanzierungsalternative für den Leasingnehmer

4.1.1. Finanzierungsfunktion des Leasings

Verfügt ein Unternehmen nicht über genügend Eigenkapital oder will zum betreffenden Zeitpunkt die liquiden Mittel nicht längerfristig binden, möchte aber trotzdem konkurrenzfähig bleiben, kann Leasing als Finanzierungsfunktion dienen, um den möglichen Kapazitätserweiterungseffekt zu gewährleisten. D.h. es werden Investitionen getätigt, ohne dass Eigenmittel eingesetzt werden und der Kreditrahmen wird gleichzeitig geschont.⁸⁰ Denn infolge einer 100%igen objektbezogenen Fremdfinanzierung kann mittels Leasing (ohne unmittelbare Verschuldung), auf bilanzielle markt- oder objektbedingte Erfordernisse reagiert, und zugleich das Modernisierungspotenzial erhöht werden.⁸¹

Die Finanzierungsfunktion ist dadurch zu erklären, dass die Leasinggesellschaft das ausgewählte Leasingobjekt erwirbt und den Leasingnehmer gegen Ratenzahlung „vermietet“. Während der gesamten Laufzeit kommt es lediglich zu einer Nutzungsüberlassung, d.h. das Leasinggut bleibt Eigentum der Leasinggesellschaft.⁸²

⁸⁰ Vgl. Weilinger (1987); S. 33 sowie Böttcher (2004); o.S.

⁸¹ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 55

⁸² Vgl. Weilinger (1987); S. 33

4.1.2. Liquiditätsvorteil und Kapazitätserweiterungseffekt durch Leasing

Den kostenseitigen Nutzen, der durch Leasing entsteht, muss man jedoch kritisch betrachten, denn beinahe jeder Vorteil schlägt sich in zusätzlichen Kosten nieder. Vor allem ist zu beachten: je breiter die vertragliche Flexibilität, desto teurer ist der Kontrakt.⁸³

Die Leasingfinanzierung nimmt auf die betriebswirtschaftliche Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes Rücksicht, wodurch eine kurzfristige Finanzierungsdauer (wie dies z.B. beim Kredit der Fall wäre) des zu investierenden Wirtschaftsgutes und damit ein Liquiditätsproblem vermieden werden kann.⁸⁴

Vorübergehenden Liquiditätsengpässen kann man mittels Sale-and-lease-back-Geschäften ausweichen, indem ein hochwertiges, vor allem teures Gut des Anlagebestandes an die Leasinggesellschaft verkauft und im Anschluss zurückgemietet wird. Dadurch kann dem Unternehmen für den Moment, möglichst günstig, Kapital zugeführt werden.⁸⁵

4.1.3. Pay as you earn – Effekt

Der “Pay as you earn” – Effekt bedeutet, dass der Investor seine Leasingraten entsprechend seinen Investitionsrückflüssen (Umsatzeinnahmen) begleichen kann, d.h. das Wirtschaftsgut erwirtschaftet einen Ertrag, um zumindest seine Anschaffungskosten decken zu können. Somit finanziert sich das Objekt quasi von selbst.⁸⁶

Dieser Effekt ist aber nicht zwangsläufig mit Leasing in Verbindung zu bringen, denn er kann gleichermaßen bei einer Kreditfinanzierung wirksam werden. Auch

⁸³ Vgl. Weilinger (1987); S. 36ff

⁸⁴ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 55

⁸⁵ Vgl. Weilinger (1987); S. 36

⁸⁶ Vgl. Chromy (2000); S. 17 sowie Böttcher (2004); o.S.

hier lassen sich theoretisch die Kapitaldienstverpflichtungen mit Einnahmen aus der Investition in Einklang bringen.⁸⁷

Ebenso muss darauf hingewiesen werden, dass im Falle von Mietsonderzahlungen, degressiven Leasingraten oder der Einbehaltung von Investitionszahlungen der sogenannte „Pay as you earn“ – Effekt kaum noch vorliegt, denn hier lässt sich keine gleiche Struktur von Einnahmen aus der Investition sowie Ausgaben aufgrund der Leasingverpflichtungen erreichen.⁸⁸

4.1.4. Steigerung der Flexibilität – Risikofunktion

Durch die geringere Kapitalbindung mittels Leasing ergibt sich für den Unternehmer die Flexibilität, sich rascher an die Änderungen am Markt anzupassen, zu reagieren und gegebenenfalls zu intervenieren.⁸⁹

Einen wesentlichen Flexibilitätsaspekt stellt das Personalleasing dar. Dadurch ist ein rascher Einsatz von notwendigen Arbeitskräften, zur Überbrückung von Engpässen, zur richtigen Zeit möglich.⁹⁰

4.1.5. Vorteile durch Zusatzleistungen des Leasinggebers - Dienstleistungsfunktion

Der Vorteil der Zusatzleistungen zeichnet sich vor allem in jenen Fällen ab, wo der Hersteller des Leasingobjekts selbst als Leasinggeber auftritt. Der Produzent übernimmt häufig Instandhaltungs- und Servicearbeiten. Aber auch Leasinggesellschaften übernehmen häufig eine Reihe von Zusatzleistungen, die von der Hilfestellung bei der Auswahl und Beschaffung des Wirtschaftsgutes über die Versicherung des Leasinggegenstandes bis hin zur Verwertung reichen. Postwendend sollte man jedoch darauf achten, dass jegliches Service in Form der

⁸⁷ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S.141

⁸⁸ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 141

⁸⁹ Vgl. Weilinger (1987); S. 37

⁹⁰ Vgl. Weilinger (1987); S. 37

Leasinggebühren an den Leasingnehmer verrechnet wird und diese somit verteuert.⁹¹

Durch fachgerechte Unterstützung mittels Beraterleistungen der Leasinggesellschaft ist es aber durchaus möglich, beachtliche Einsparungen zu erzielen. Denn andernfalls läuft man, vor allem im Immobilienbereich, möglicherweise Gefahr eine der zahlreichen Schwachstellen herkömmlicher Planung zu übersehen. Dazu zählen unter anderem:⁹²

- schlechte Platzierung des Gebäudes auf dem Grundstück, die eine Kapazitätsausweitung erschwert
- mangelhafte Konstruktionen (gemauerte Wände statt flexibler Trennwänden, schlechte Planung von Gängen und Transportwegen, etc.), die die Funktionalität des Gebäudes verringern
- eine ineffiziente Bauweise, die hohe Folgekosten, wie z.B. einen erhöhten Energieverbrauch, mit sich zieht, oder
- ein schlecht abgestimmtes Management, das wiederum zu einer verlängerten Bauzeit führen kann.

4.1.6. Vorteil der klareren Kalkulationsgrundlage

Die Leasingrate wird erstmals mit Beginn der Nutzung des Leasingobjektes fällig und stellt über die Vertragslaufzeit eine klare Kalkulationsgrundlage dar, denn durch die fixen regelmäßigen Leasingraten kann der Leasingnehmer diese Kosten in seine Kalkulationen miteinbeziehen.⁹³

Abgesehen davon ist bei anderen Finanzierungsformen üblicherweise der steuer- bzw. handelsrechtliche Aufwand mit den tatsächlich getätigten Ausgaben nicht ident. Wird jedoch eine Leasingfinanzierung in Anspruch genommen, stimmt

⁹¹ Vgl. Weilinger (1987); S. 38f sowie o.V. (Leasingverband, 2003); S. 57

⁹² Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 149

⁹³ Vgl. Weilinger (1987); S. 39

abgesehen von Vorleistungen des Leasingnehmers, der Aufwand mit den Ausgaben überein.⁹⁴

Jedoch muss man ebenfalls bedenken, dass die Leasingrate einen zusätzlichen Fixkostenblock darstellt, der erwirtschaftet und abgedeckt werden muss.

4.1.7. Investition ohne Kapitaleinsatz

Durch die 100%ige Fremdfinanzierung bleiben das Eigenkapital, sowie die Vermögenswerte und in Folge dessen die Kreditlinien des Leasingnehmers unberührt. Obgleich die zu bezahlenden Leasingraten den Cashflow vermindern und die Liquidität durch die monatlichen Leasingraten verringert wird.⁹⁵

Im speziellen bei dem Vertragsmodell „Restwertleasing“ ist die regelmäßige Belastung durch die niedrigen Leasingraten erheblich minimiert.⁹⁶

4.1.8. Steuerliche Betrachtung

Beim Kauf mittels Kredit können steuerliche Investitionsbegünstigungen geltend gemacht werden. Dabei handelt es sich unter anderem um die Übertragung stiller Reserven. Im Vergleich dazu sind die gesamten Leasingraten steuerlich abzugsfähig.⁹⁷

Die Leasingraten können unter Umständen, je nach vertraglicher Gestaltung, voll als Betriebsausgabe abgesetzt werden. Diese fallen beim Finanzamt in die Kategorie des Mietaufwandes und mindern so den steuerlichen Gewinn. So kann es für ein ertragsstarkes Unternehmen unter anderem ratsam sein, durch kurze Laufzeiten auf hohe Leasingraten zu kommen.⁹⁸

⁹⁴ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 56

⁹⁵ Vgl. Glück (1995); S. 9

⁹⁶ Vgl. o.V.(Raiffeisenbank, 2004); o.S.

⁹⁷ Vgl. Chromy (2000); S. 16

⁹⁸ Vgl. Glück (1995); S. 10 sowie Böttcher (2004); o.S.

4.1.9. Bilanzielle Vorteile durch Leasing

Der Leasingnehmer kann durch Nicht-Aktivierung des Leasingobjektes und gleichzeitiger Nicht-Passivierung der Verbindlichkeit ein besseres Bilanzbild zeigen; die Bilanzsumme bleibt, trotz Nutzung des Objektes, unverändert. Die Bilanzneutralität führt zu positiveren Bilanzkennzahlen. Jedoch kann diese bilanzneutrale Finanzierung nur dort durchgeführt werden, wo die Rechnungslegungsvorschriften dies zulassen. Diese Variante wird vor allem dadurch eingeschränkt, dass die Leasingverbindlichkeiten zumindest im Anhang des Jahresabschlusses ausgewiesen werden müssen. Abgesehen davon treffen Banken ihre Kreditentscheidungen nicht ausschließlich auf Basis der Bilanzkennzahlen.⁹⁹

Vor allem in der Leasingwerbung wird diesem Vorteil ein besonders Hauptaugenmerk geschenkt, denn es wird immer wieder darauf hingewiesen, dass man durch Leasing den Verschuldungsrahmen erheblich erweitern kann. Im folgenden sind einige Argumente für die Ausdehnung aufgelistet¹⁰⁰:

- Durch die Bilanzneutralität werden die Kennzahlen nicht beeinflusst, wodurch der Fremdkapitalgeber vom Leasingnehmer ein besseres Bild hat.
- Mittels Leasing ist eine 100%ige Fremdfinanzierung möglich, wohingegen die objektbezogene Beleihungsgrenze der Banken darunter liegt.
- Durch das Eigentumsrecht bei den Leasinggesellschaften sind diese mit geringeren Sicherheiten einverstanden.
- Im Insolvenzfall des Leasingnehmers haben Banken ein Absonderungsrecht, der Leasinggeber hingegen hat ein Aussonderungsrecht.
- Durch die gute Produkt- und Marktkenntnis der Leasinggeber können diese Abstriche an der Bonität bei der Objektverwertung in Kauf nehmen.

⁹⁹ Vgl. Chromy (2000); S. 20

¹⁰⁰ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 142f

- Bei der Bonitätseinstufung nehmen Leasinggeber mehr Rücksicht auf die zukünftige unternehmerische Ertragslage als Fremdkapitalgeber.

4.1.10. Der good will des Wortes „Leasing“

In der Gesellschaft hat es oftmals einen negativen Beigeschmack, wenn jemand einen Kredit abbezahlen muss. Verpackt man das ganze in eine andere Hülle, d.h. nimmt man Leasing in Anspruch, so gilt das Unternehmen als betriebswirtschaftlicher, moderner und rational denkender.¹⁰¹

Dieser Vorteil kann auch durch den sogenannten „Publicity-Effekt“ unterstrichen werden. Denn dieser besagt, dass in den Jahresabschluss, abgesehen von den Fremdkapitalgebern, auch noch viele weitere wirtschaftlich relevante Personen Einsicht nehmen, und somit kann man durchaus von Imagepflege sprechen. Adressaten (wie z.B. Kapitaleigner, Öffentlichkeit, Belegschaft und staatliche Organe) beurteilen nämlich aus Zeitgründen den Jahresabschluss häufig nach der Einhaltung der Bilanzrelationen, wobei eine hohe Verschuldung selbstverständlich auffallen würde.¹⁰²

4.1.11. Optimierung des Finanzierungsmixes

Leasinggesellschaften klassifizieren die Leasingverträge zunehmend auf Basis möglicher Risiken. Diesen Mechanismus kann sich das Unternehmen zunutze machen, denn es lohnt sich für das Unternehmen, Investitionsgüter mit hohem Wiederverkaufswert und dementsprechend geringen Risikoaufschlägen mittels Leasing zu finanzieren. Investitionsgüter mit schlechten Wiederverkaufschancen und dementsprechend hohen Prämien sollten hingegen aus eigenen Mitteln finanziert werden.¹⁰³

¹⁰¹ Vgl. Weilingner (1987); S. 41

¹⁰² Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 145

¹⁰³ Vgl. Behr, Schäfer (2002); S. 125

4.1.12. Sonstige quantitative Aspekte

Durch die gute Marktkenntnis der Leasinggesellschaften lassen sich beim Kauf des ausgewählten Objektes zahlreiche Einsparungen lukrieren. Weiters kann der Leasingnehmer durch zusätzliche Dienstleistungen des Leasinggebers Folgekosten minimieren bzw. transparenter darstellen. Dies trifft man vor allem häufig in der Kfz-Branche an, wo sich viele Leasingnehmer für ein Full-Service-Leasing-Angebot (Beratung, Zulassung, Wartung, Reparatur, Versicherung, Verwaltung, Fuhrparkanalyse und Verwertung des Fahrzeuges) entscheiden.¹⁰⁴

4.2. Eine „neue Absatzform“ für den Hersteller des Leasinggutes

4.2.1. Sicherung und Steigerung des Absatzes

Der Leasinggeber ist in der Lage die Finanzierungsfunktion des Wirtschaftobjektes zu übernehmen. Zusätzlich kann er seinen Absatz steigern, da er auch fundierte Beratung anbieten kann, d.h. der Leasinggeber hat durch die Beratungsfunktion eine zusätzliche Einnahmenquelle.¹⁰⁵

4.2.2. Sinken des Delcredere-Risikos durch Zwischenschaltung einer Leasinggesellschaft

Da das Leasinggut durch die Leasinggesellschaft erworben wird, kann der Händler in den meisten Fällen davon ausgehen, dass der offene Posten pünktlich und in der richtigen Höhe ausgeglichen wird. Somit kann der Lieferant mit einer sicheren Zahlung rechnen und das Delcredere-Risiko kann ausgeschlossen werden.¹⁰⁶

¹⁰⁴ Vgl. Chromy (2000); S. 17

¹⁰⁵ Vgl. Drukarczyk (2003); S. 474

¹⁰⁶ Vgl. Weilinger (1987); S. 43

4.3. Nachteile der Leasingfinanzierung

4.3.1. Finanzierungslücke bei Vollamortisationsverträgen

Bei Vollamortisationsverträgen kann es, durch das betragsmäßige Auseinanderfallen des Amortisationsanteils der Leasingraten und der kalkulatorischen Abschreibung, zu einer Finanzierungslücke kommen. Dies ist dadurch begründet, dass der Leasingvertrag über max. 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer läuft und bei Vollamortisationsverträgen in der selben Zeit jedoch die ganzen 100% der Anschaffungskosten finanziert werden. Somit liegt der Amortisationsanteil jeder einzelnen Zahlung automatisch über der kalkulatorischen Abschreibung der Zahlungsperiode. Diese Differenz wird als Finanzierungslücke bezeichnet, die folglich vom Leasingnehmer finanziert werden muss.¹⁰⁷

Diese Finanzierungslücke entsteht aber nicht zwangsläufig bei allen Produkten, denn in manchen Fällen liegt der reale Wertverlust deutlich über der steuerlich zulässigen Abschreibung, wie es z.B. in der Computerbranche der Fall ist. Hierbei wäre es sogar denkbar, aufwandswirksame Leasingraten zu vereinbaren, deren Amortisationsanteil sich mit dem wirklichen Wertverzehr deckt.¹⁰⁸

4.3.2. Ersatzentscheidungen

Da sich das Leasingobjekt im Eigentum der Leasinggesellschaft befindet, sind jegliche Abänderungen mit dem rechtlichen Eigentümer abzustimmen. Darunter versteht man, dass der Leasingnehmer das besagte Objekt nicht aus freien Stücken erweitern oder verändern kann, so wie dies bei einem herkömmlichen Kauf möglich wäre. Mit anderen Worten, Ersatzentscheidungen sind mit hohen

¹⁰⁷ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 141f

¹⁰⁸ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 142

Kosten verbunden und können nur im Einvernehmen mit dem Leasinggeber getroffen werden.¹⁰⁹

4.3.3. Schwierigkeit der Überbrückung von Liquiditätsengpässen

In diesem Punkt widersprechen sich Literatur und Praxis. In schriftlicher Form wird häufig von der Anpassungsmöglichkeit von Zahlungsverpflichtungen bei vorübergehender schlechter Liquiditäts- bzw. Ertragslage gesprochen. Es wird behauptet, dass Leasinggesellschaften durch die unterschiedlichen Leasingratenstrukturen flexibler seien als Kreditinstitute. In der Realität hingegen ist eher das Gegenteil der Fall, denn beim Leasing muss bereits zu Vertragsbeginn die entsprechende Strukturform gewählt werden. Im Gegensatz dazu kann man mit der Bank während der Kreditlaufzeit Tilgungsaussetzungen vereinbaren, die bei der Leasingvariante nur schwer möglich sind.¹¹⁰

4.3.4. Schwierige Kündigungsmöglichkeiten

Möchte der Unternehmer die restlichen Verbindlichkeiten vor Ablauf des Vertrages tilgen bzw. ablösen, so stellt sich dies beim Leasing als besondere Schwierigkeit dar, denn eine Kündigung ist während der Grundmietzeit nur bei kündbaren Teilamortisationsverträgen möglich. Bei der Kreditvariante hingegen ist diese Option jederzeit möglich.¹¹¹

¹⁰⁹ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 146

¹¹⁰ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 147

¹¹¹ Vgl. Gabele, Kroll (2001); S. 148

4.4. Kosten

Die mit Leasing in Verbindung stehenden Kosten setzen sich auch folgenden Komponenten zusammen:¹¹²

- *Abschlussgebühr bzw. Bearbeitungsgebühr*
Die Höhe der Abschlussgebühr ist von Leasinganbieter zu Leasinganbieter unterschiedlich, beläuft sich jedoch in den meisten Fällen auf 0,25% bzw. 0,5% des Anschaffungswertes. Fällig ist diese Gebühr bei Vertragseröffnung.
- *Leasingraten*
Größter Kostenpunkt dieser Finanzierungsvariante sind die Leasingraten, deren Summe man durch die Multiplikation von Leasingraten mal Leasingdauer errechnet.
- *Restwert*
Die Höhe des Restwertes ist, ebenso wie die Abschlussgebühr, bei den unterschiedlichen Leasinganbietern differierend. In der Regel handelt es sich aber auch hier um 0,25 – 0,5 Prozent des Anschaffungswertes (Vollamortisationsleasing). Fällig wird der Restwert am Ende der Laufzeit, sofern der Leasingnehmer von der Kaufoption des Objektes, was beim Vollamortisationsleasing - wie oben angeführt - sehr wahrscheinlich ist, Gebrauch macht und dieses folglich in dessen Eigentum übergeht. Beim Teilamortisationsleasing bewegen sich die Restwerte durchaus bis zur Höhe des Restbuchwertes.

Abgesehen von den oben erwähnten Kosten kommen eine Reihe weitere Belastungen (die im Vertrag geregelt werden) auf den Leasingnehmer zu, die man nicht außer Acht lassen sollte.¹¹³

¹¹² Vgl. Behr, Schäfer (2002); S.121 sowie Füser, Heidusch (2003); S.173

¹¹³ Vgl. Olfert, Reichel (2003); S. 348

- Aufwendungen für Fracht, Überführung, Montage und Risiko der Überführung
- Gefahr des zufälligen Untergangs, Verlust, Diebstahl, Beschädigung, Vernichtung oder vorzeitiger Verschleiß
- Kosten für alle möglichen versicherbaren Risiken
- Wartungs- und Unterhaltungskosten (Ersatz- und Zubehörteile gehen jedoch mit zeitgleicher Wirkung in das Eigentum des Leasinggebers über)
- Aufwendungen für Demontage und Rückführung und damit verbundene Gefahren

Nicht immer ist jener Leasingvertrag mit der niedrigsten Leasingrate bzw. mit dem geringsten Restwert der kostenschonendste. Daher sollte man vor Vertragsabschluss folgende Checkliste durchgehen:¹¹⁴

- Sind alle relevanten Beschreibungsmerkmale des Leasinggegenstandes vorhanden?
- Welcher Betrag bildet die Kalkulationsbasis der Leasingraten?
- Wurden alle Rabatte berücksichtigt?
- Wie lange läuft der Vertrag?
- Wie hoch ist eine einzelne Rate?
- Wie sieht es mit der Fälligkeit der Raten aus (vierteljährlich oder monatlich)?
- Werden außerhalb der Leasingkalkulation weitere Gebühren verrechnet?
- Liegt ein Teil- oder Vollamortisationsvertrag vor?
- Wie und zu welchen Bedingungen kann der Vertrag vor Ablauf aufgelöst werden?
- Nach Ablauf des Vertrages:
 - Muss der Leasingnehmer das Objekt erwerben? Wenn ja, zu welchen Konditionen?

¹¹⁴ Vgl. Zuleger (2003); S. 13

- Wie hoch ist die Beteiligung am Mehr- bzw. Mindererlös, wenn das Wirtschaftsgut an Dritte verkauft wird?
- Besteht eine Möglichkeit der Vertragsverlängerung?
- Kann das Leasinggut zurückgegeben werden?
- Entstehen zu Vertragsende zusätzliche Kosten, wie z.B. Abbau- oder Transportkosten oder Schlusszahlungen?
- Welche zusätzlichen Rechte und Pflichten enthält der Leasingvertrag für den Leasingnehmer?
- Wie sind die wirtschaftlichen bzw. juristischen Eigentumsverhältnisse geregelt?
- Wie wird sichergestellt, dass beim Immobilienleasing das Objekt nicht Teil der Konkursmasse ist, falls der Leasinggeber Konkurs anmelden muss?
- Entspricht das Leasingobjekt jenem Stand der Technik, der im Vertrag vereinbart wurde?

5. VERTRAGSGESTALTUNGEN BEIM LEASING

Leasinggeber und Leasingnehmer schließen einen Leasingvertrag ab. Im Rahmen dieses Vertrages werden die Rechtsbeziehungen zwischen den beiden Vertragspartnern geregelt.

5.1. In der Praxis übliche Leasingformen und ihre Vertragselemente

Hinsichtlich der konkreten Gestaltung des Leasingvertrages zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber gibt es keine gesetzlich festgelegten Vorschriften, sodass mit anderen Worten Vertragsfreiheit zwischen den Parteien herrscht. Somit ist es nicht verwunderlich, dass sich im Laufe der „Leasing-Karriere“ verschiedene Vertragstypen herauskristallisiert haben.¹¹⁵

Bei den unterschiedlichen Leasingvarianten werden in den meisten Fällen dem Leasingnehmer diverse Pflichten und Risiken zugeteilt. Allgemein gesprochen handelt es sich dabei um:¹¹⁶

- Risiko des vorzeitigen Verschleißes
- Vornahme notwendiger Reparaturen, um den Leasinggegenstand im ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten
- Gefahr der Beschädigung
- Gefahr des Verlustes
- Gefahr des zufälligen Untergangs

Spricht man von der rechtlichen Grundlage des Leasinggeschäftes, so muss vorab die Frage des Eigentums am Leasingobjekt geklärt werden. Wichtig ist die Trennung in zivilrechtliches und wirtschaftliches Eigentum, denn die Zurechnungsvorschriften sind unterschiedlich ausgestaltet. Mittlerweile wird der

¹¹⁵ Vgl. Degener (1986); S. 12 sowie Csáky (1992); S. 53

¹¹⁶ Vgl. Degener (1986); S 13

Leasingvertrag auch als eigenständiges Rechtsinstitut betrachtet und beinhaltet einerseits Elemente des Kaufvertrages und andererseits Aspekte des Mietvertrages.¹¹⁷

In Österreich orientieren sich die Leasingvertragsmodelle an den steuerlichen Vorschriften, mit dem Ziel der Zurechnung des Leasingobjektes zum Leasinggeber. Die meisten Leasingverträge sehen eine unkündbare Grundmietzeit zwischen 40% und 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasinggutes vor.¹¹⁸

Die vertragliche Beziehung zwischen Leasingnehmer und –geber umfasst die Erwerbs- und Beschaffungsphase sowie die eigentliche Leasingphase. Wobei die Beschaffungsphase beim Mobilienleasing deutlich kürzer ist als beim Immobilienleasing, da im ersten Fall das Objekt lediglich vom Leasinggeber gekauft werden muss. Anders im zweiten Fall, denn hier muss das Objekt meistens erst errichtet werden bzw. sind langwierige Umbauarbeiten vonnöten.¹¹⁹

Ein Leasingvertrag sollte folgende Punkte in jedem Fall berücksichtigen:¹²⁰

- Höhe des Leasingentgeltes (um Wucher zu verhindern)
- Zinsanbindung (um der anderen Partei Glauben zu schenken)
- Intensität der Nutzung (Sorgfaltspflicht)
- Instandhaltung (Sorgfaltspflicht)
- Unterbestandgabe des Leasingobjektes (Nutzung durch Dritte)
- Vertragsdauer
- Vertragsauflösung
- Risikotragung (Regressanspruch, Haftpflicht)

¹¹⁷ Vgl. Fink (1997); S. 12

¹¹⁸ Vgl. Csáky (1992); S. 54

¹¹⁹ Vgl. Csáky (1992); S. 103

¹²⁰ Vgl. Fink (1997); S. 14 - 16

5.2. Abschluss eines Leasinggeschäftes

Der Abschluss eines Leasinggeschäftes verläuft in den meisten Fällen nach dem in dieser Grafik dargestellten System.

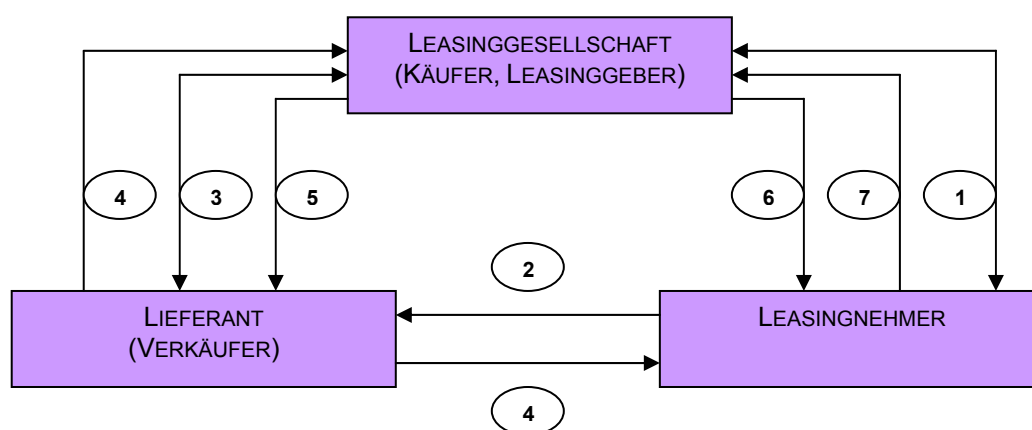


Abbildung 6: Abschluss des Leasingvertrages¹²¹

Zu Beginn schließt der Leasingnehmer mit der Leasinggesellschaft einen Vertrag ab, woraufhin das gewünschte Leasingobjekt beim Verkäufer bestellt wird. Der eigentliche Kaufvertrag wird jedoch nicht zwischen Leasingnehmer und Lieferanten, sondern zwischen Leasinggesellschaft und Lieferanten abgeschlossen. Im vierten Schritt wird das Leasingobjekt an den Leasingnehmer geliefert, das Eigentum geht jedoch gleichzeitig auf die Leasinggesellschaft über, woraufhin der volle Kaufpreis von der Leasinggesellschaft beglichen wird. Im Anschluss wird im sechsten Schritt die Nutzungsüberlassung an den Leasingnehmer ausgefolgt, der nun laufend die Leasingraten bezahlen muss, um das Gut rechtmäßig zu verwenden.¹²²

¹²¹ Vgl. Herrling (1998); S. 115

¹²² Vgl. Herrling (1998); S. 115

6. BILANZIERUNG DER LEASINGVERTRÄGE

Durch die stetig steigende wirtschaftliche Bedeutung des Leasings muss auf die Frage der Bilanzierung ein besonderes Augenmerk gelegt werden.

Die Bilanzierung von Leasing hängt vom Vertragszweck und den einzelnen Vertragsbedingungen ab, mit anderen Worten: die buchhalterische Behandlung ist abhängig von der Art des Leasinggeschäftes.¹²³

Ist die steuerliche Voraussetzung für die Zurechnung des Leasingobjektes beim Leasinggeber gegeben, wird dieses beim Leasinggeber aktiviert. Bei einem Raten-Miet-Kauf erfolgt eine Aktivierung beim Leasingnehmer.¹²⁴

6.1. Aktivierung des Leasingobjektes beim Leasinggeber

Im Normalfall wird das Leasinggut dem Leasinggeber zugerechnet und somit auch buchhalterisch bei ihm erfasst.

6.1.1. Buchhalterische Behandlung beim Leasinggeber

Der Nettoanschaffungswert des Leasingobjektes wird beim Leasinggeber (wirtschaftlichen Eigentümer) im Anlagevermögen aktiviert. Die aus der Investition resultierende Vorsteuer kann gegenüber dem Finanzamt geltend gemacht werden. Die Leasingraten stellen für den Leasinggeber Betriebseinnahmen dar, für die wiederum die Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt werden muss. Den Betriebseinnahmen stehen Betriebsausgaben wie, die Absetzung für Abnutzung, der Zinsaufwand und allgemeine Sach- und Personalkosten gegenüber. Abgesehen davon können vom Leasinggeber die Steuerbasis mindernden Investitionsbegünstigungen geltend gemacht werden.¹²⁵

¹²³ Vgl. Schleis (2000); S. 16 sowie o.V. (Leasingverband, 2003); S. 25

¹²⁴ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 25

¹²⁵ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 25f

6.1.2. Buchhalterische Behandlung beim Leasingnehmer

Die Netto-Leasingentgelte stellen beim Leasingnehmer Betriebsausgaben dar. Die Umsatzsteuer kann als Vorsteuer, entsprechend den gesetzlichen Voraussetzungen, gegenüber dem Finanzamt geltend gemacht werden. Zukünftige Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen werden nicht in die Bilanz aufgenommen, jedoch sind Leasingverträge gemäß dem Rechnungslegungsgesetz im Anhang des Jahresabschlusses als schwebende Geschäfte aufzunehmen.¹²⁶

6.2. Aktivierung des Leasingobjektes beim Leasingnehmer

6.2.1. Zurechnung des Leasinggutes beim Leasingnehmer beim Vollamortisationsleasing

Ein Leasingobjekt wird dem Leasingnehmer zugeordnet, wenn folgende Kriterien zutreffen:¹²⁷

- Die Grundmietzeit beträgt mindestens 90% oder weniger als 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer.
- Der Leasingnehmer hat nach Ablauf der Grundmietzeit (mehr als 90% oder weniger als 40%) die Möglichkeit, das Leasingobjekt weiterzumieten oder käuflich zu erwerben.
- Das Leasingobjekt geht nach Ablauf der Grundmietzeit ohne weitere Leistungen von Seiten des Leasingnehmers in dessen Eigentum über.
- Wenn es sich um Spezialleasing handelt (in diesem Fall ist es irrelevant, ob es sich um Teil- oder um Vollamortisation handelt.)

¹²⁶ Vgl. o.V. (Leasingverband; 2003); S. 27

¹²⁷ Vgl. Beglarian (2002); S.16ff

6.2.2. Zurechnung des Leasinggutes beim Leasingnehmer bei Teilamortisation

Im Normalfall erfolgt bei dieser Leasingart die Zurechnung zum Leasinggeber, außer:¹²⁸

- Die Grundmietzeit stimmt mit der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer überein.
- Der Leasingnehmer muss sämtliche Chancen und Risiken aus dem Leasingvertrag auf sich nehmen und erlangt somit eine eigentumsähnliche Position.
- Der Leasingnehmer hat die Möglichkeit das Objekt zu einem Restwert, der unter dem Buchwert liegt, zu kaufen (Teilamortisationsleasing).
- Es handelt sich um Spezialleasing (Leasinggut ist eigens auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten und kann nur von ihm sinnvoll genutzt werden).

6.2.2.1. Buchhalterische Behandlung beim Leasinggeber

Der Nettoanschaffungswert des Leasingobjektes wird beim Leasinggeber als Wareneinkauf verbucht, wobei die Vorsteuer gegenüber dem Finanzamt geltend gemacht werden kann. Die Summe der Leasingentgelte wird, unter Abgrenzung der Finanzierungskosten, als Verkaufserlös verbucht. In diesem Fall muss die anfallende Umsatzsteuer an das Finanzamt abgeführt werden. Somit stehen die Forderungen aus den Leasingentgelten den Verbindlichkeiten aus dem Kauf des Leasinggegenstandes (unter Abgrenzung der Finanzierungskosten) gegenüber.¹²⁹

¹²⁸ Vgl. Beglarian (2002); S. 17f

¹²⁹ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 28

6.2.2.2. Buchhalterische Behandlung beim Leasingnehmer

Beim Leasingnehmer wird im Anlagevermögen der Netto-Anschaffungswert des Leasinggutes verbucht, wobei die Absetzung für Abnutzung sowie mögliche Investitionsbegünstigungen geltend gemacht werden können. Die angelastete USt kann als Vorsteuer beim Finanzamt in Rechnung gestellt werden.¹³⁰

Auf diese Ausführungen aufbauend folgt auf der nächsten Seite eine Überblicksgrafik der Zurechnung beim Leasingnehmer.

¹³⁰ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2003); S. 28

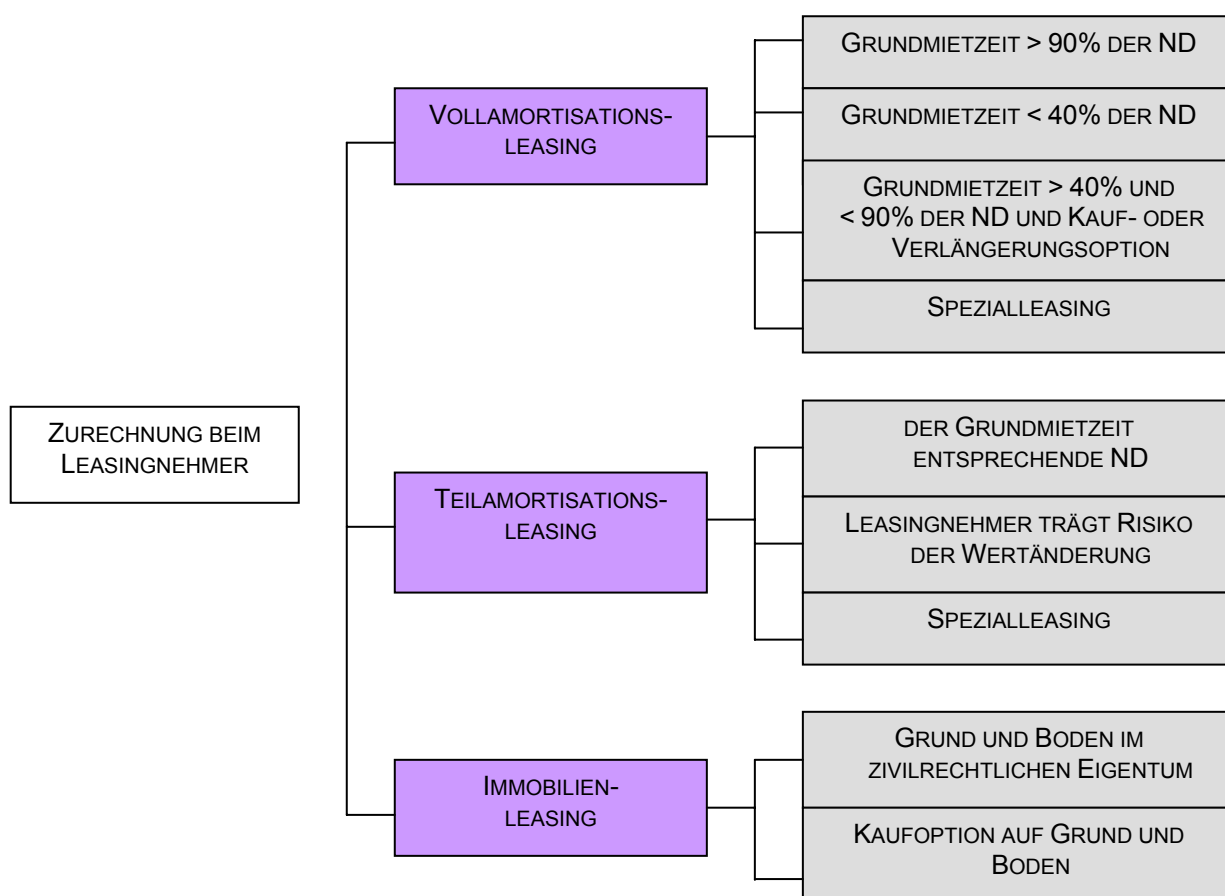


Abbildung 7: Zurechnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer¹³¹

6.3. Steuerliche Betrachtungsweise

Steuerlich gesehen gilt ein Wirtschaftsgut dann als bilanzierungsfähig, wenn es Teil des Betriebsvermögens ist. Dies geht bereits aus der Gewinndefinition des § 4 Abs. 1 EStG hervor. Die Finanzrechtsprechung sowie die Finanzverwaltung wenden zur Abgrenzung des Privatvermögens vom Betriebsvermögen folgende Dreiteilung, die sich an die handelsrechtliche Abgrenzung anlehnt, an:¹³²

¹³¹ Vgl. Frick (1994); S. 159

¹³² Vgl. Kußmaul (2003); S. 38

- Notwendiges Betriebsvermögen
- Privatvermögen
- Gewillkürtes Betriebsvermögen

Unter notwendigem Betriebsvermögen versteht man jene Gegenstände, die aufgrund ihrer Beschaffenheit oder Zweckbestimmung eindeutig nur der betrieblichen Nutzung dienen. Hingegen gehören jene Gegenstände, die keine funktionale Beziehung zum Betrieb aufweisen, zum Privatvermögen. Dies können Gegenstände sein, die objektiv erkennbar der privaten Lebensführung des Unternehmers dienen, d.h. notwendiges Privatvermögen darstellen, oder jene Gegenstände, die sowohl dem Betrieb als auch dem Privatbereich dienen können, aber nicht dem Betriebsvermögen zugerechnet werden.¹³³

Zum gewillkürten Betriebsvermögen zählen jene Wirtschaftsgüter, die sowohl betrieblich als auch privat genutzt werden können. Wenn diese Objekte objektiv gesehen dem Betrieb dienen und ihn fördern, und der Steuerpflichtige dies eindeutig zum Ausdruck bringt, gehören derartige Gegenstände (z.B. Mietwohngrundstücke) zum Betriebsvermögen.¹³⁴ Für einen besseren Überblick soll die untenstehende Grafik dienen.

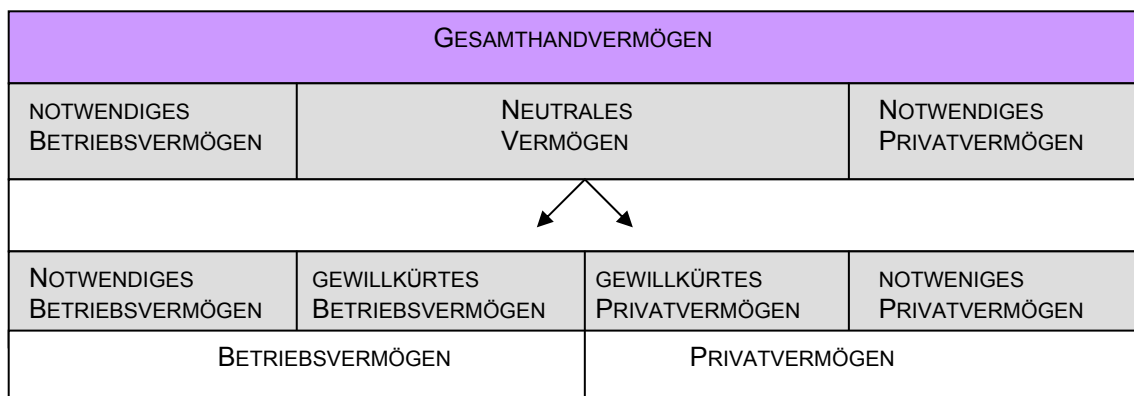


Abbildung 8: Bilanzrelevante Vermögenssphäre¹³⁵

¹³³ Vgl. Kußmaul (2003); S. 38

¹³⁴ Vgl. Kußmaul (2003); S. 38

¹³⁵ Vgl. Kußmaul (2003); S. 38

7. LEASINGMARKT IN ÖSTERREICH

Durch die schnellen wirtschaftlichen und technischen Veränderungen wird die punktuell geringe Finanzbelastung durch ein Leasingverhältnis für Unternehmen immer interessanter.

7.1. Wachstum des Leasingmarktes

Das Leasinggeschäft erfährt seit den letzten 30 bis 40 Jahren einem regelrechten Boom. Bis Anfang der 90er Jahre ist das Leasinggeschäft überdurchschnittlich schnell gewachsen. Betrug die Leasingquote (Anteil der Ausrüstungsinvestitionen, die durch Leasing finanziert sind) beispielsweise im Jahre 1983 lediglich 3,8% (das entsprach 421,5 Mio. Euro) des Österreichischen Investitionsvolumens, so stieg der selbe Anteil binnen fünf Jahre auf sagenhafte 13,1% (2,3 Mrd. Euro) an. Die Kfz-Leasingquote erreichte im selben Zeitraum 30%.¹³⁶

Zu Beginn des steigenden Leasing-Interesses waren die Felder Kfz-Leasing, Immobilien- und Mobilienleasing gleichermaßen stark vertreten. Anfang der 90er Jahre stieg jeder das Interesse am Kfz-Leasingboom überproportional an, denn ca. 50% aller Neugeschäfte am Leasingsektor waren im Kfz-Bereich. Die andere Hälfte teilten sich Immobilienleasing mit 27% und Mobilienleasing mit 23%. Fünf Jahre später musste das Kfz-Leasing einen leichten Rückgang zugunsten des Immobilienleasings verzeichnen. 1995 betrug der gesamte Leasingbestand in Österreich (aushaftendes Leasingvolumen zu Barwerten) ca. 8,6 Mrd Euro , wobei 60% auf Immobilienleasing, 35% auf Kfz-Leasing und die restlichen 15% auf Mobilienleasing fielen.¹³⁷

Der Leasingmarkt wächst, trotz schwieriger nationaler und globaler wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch in den letzten Jahren weiter rasant an.

¹³⁶ Vgl. Fink (1997); S. 6

¹³⁷ Vgl. Fink (1997); S. 6f

Laut der Management Summary 2004 des Österreichischen Leasingverbandes expandierte das Leasingvolumen in allen drei Sparten (Immobilien, Mobilien und Kfz) auf rund 19,3 Mrd. Euro, was einer Steigerung gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres von rund 17% entspricht.¹³⁸

Hinsichtlich des Neugeschäftes (Inland und Cross-Border) lag das Leasingvolumen im Jahr 2004 mit rund 6.209 Mrd. Euro um 1.073 Mio. Euro über dem Vergleichszeitraum des Vorjahres, dies entspricht einem Zuwachs von 20,9%. Verantwortlich für diese positive Entwicklung zeichnet sich vor allem der Mobiliensektor mit einer deutlichen Steigerung von 57,3%, sowie der Kfz – Bereich mit einem Zuwachs um 19,1%. Lediglich in der Immobiliensparte ist ein Rückgang (-7,8%) zu verzeichnen.¹³⁹

In diesem Kapitel wird der österreichische Leasingmarkt in Immobilien-, Mobilien- und KFZ – Leasing unterteilt, da dies die medienübliche Einteilung darstellt.¹⁴⁰

7.1.1. Immobilien – Leasingmarkt in Österreich

Trotz des allgemeinen, noch immer anhaltenden Leasing–Booms, mussten die Inlandsneugeschäfte im Immobilienbereich im vergangenen Jahr einen dezenten Rückgang verzeichnen. Nach dem Rückgang des Inland-Neugeschäfts im Jahr 2001 (-13,5%), der rasanten Zunahme 2002 (+23,6%) und der Konsolidierung 2003 kommt es mit Jahresende 2004 zu einem Rückgang um 167,4 Mio. Euro (-12,5%). Dies entspricht ungefähr wieder dem Jahr 2001 und somit beträgt das Neugeschäft 1.167,8 Mio. Euro.¹⁴¹

Die Anzahl der 2004 neu abgeschlossenen Verträge, mit einer durchschnittlichen Vertragssumme von 2,787 Mio. Euro, weist ebenfalls einen Rückgang auf, der sich jedoch mit 4,6 % in Grenzen hält. Trotz der leicht negativen Tendenz konnten

¹³⁸ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes, 2004); S. 3

¹³⁹ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2003); S. 3

¹⁴⁰ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2004); o.S.

¹⁴¹ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S. sowie o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S. 51

mehr als 400 neue Verträge unterzeichnet werden.¹⁴² Die Entwicklung der letzten Jahre ist in der folgenden Grafik verdeutlicht.

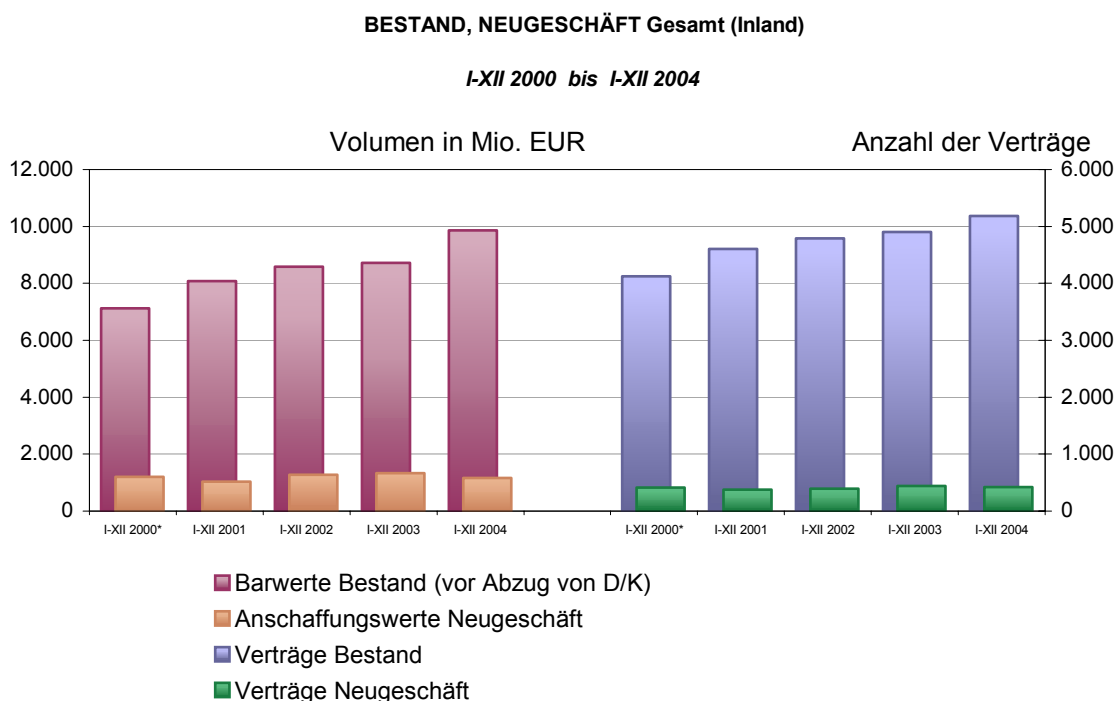


Abbildung 9: Entwicklung des gesamten Neugeschäftes in Österreich¹⁴³

Entgegen dem Minus des Neugeschäftes von 12,5 Prozentpunkten wuchs der Bestand des Inland-Leasingvolumens per 31.12.2004 auf 9,862 Mrd. Euro. Ebenso nahm die Zahl der Bestands-Verträge, zum Vergleichszeitraum des Vorjahres, um 5,9% (287 Stück) zu.¹⁴⁴

Bezüglich der Dauer der neu abgeschlossenen Verträge ist ein leichter Trend in Richtung längerem Zeitraum zu beobachten. Während Immobilien-Verträge mit einem Bindungszeitraum von bis zu acht Jahren einen Rückgang im Neugeschäft von 32,7% aufweisen, hatten Verträge mit einer längeren Bindungsdauer einen deutlich geringeren Rückgang zu verzeichnen.¹⁴⁵

¹⁴² Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes 2004); S. 68

¹⁴³ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes 2004); S. 70

¹⁴⁴ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes 2004); S.68

¹⁴⁵ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes 2004); S.68

Hinsichtlich der Kundengruppen gab es im Bereich des Inland-Neugeschäfts eine deutliche Verschiebung nach Objekt- und Kundengruppen. Denn hier mussten sämtliche Gruppen ein deutliches Minus hinnehmen, wobei es die Öffentliche Hand mit – 108,5 Mio. Euro (-28,8%) am deutlichsten getroffen hat. Im Gegensatz dazu konnten hingegen Gebäude für Gewerbe und Handel ein leichtes Plus mit 6,8 Prozentpunkten verzeichnen und sonstige kommerzielle Gebäude durften sich sogar über einen Anstieg um 150,9% freuen. Allgemein gesehen spielen private Gebäude nach wie vor mit einem Marktanteil von 0,6% eine untergeordnete Rolle, wohingegen Gebäuden der Öffentlichen Hand (Marktanteil: 23,0%) und kommerziellen Gebäuden (Marktanteil: 76%) weit mehr Bedeutung zukommt.¹⁴⁶

Regional gesehen gab es im Neugeschäfts–Volumen lediglich in Oberösterreich (+38,9 Mio. Euro), im Burgenland (+19,2 Mio. Euro), in Kärnten (+13,3 Mio. Euro) und in Vorarlberg (+9,2 Mio. Euro) eine Zunahme, während alle anderen Bundesländer deutliche Rückgänge zu verzeichnen haben. An ihrer Spitze steht Tirol mit minus 48%.¹⁴⁷

¹⁴⁶ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S.68

¹⁴⁷ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S.68

7.1.2. Mobilien – Leasingmarkt in Österreich

Der Mobilien-Bestand Inland konnte im Jahr 2004 einen Zuwachs von einem guten Drittel, gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres, verzeichnen. Dieser Anstieg um 33,7 Prozentpunkten entspricht 765 Mio. Euro. Stärker noch als der Bestand konnte das Inland-Neugeschäft mit einem Plus von 650,3 Mio. Euro zulegen. Dies ist vor allem auf den Zugewinn in den Bereichen Eisenbahn (+313,9 Mio. Euro /+15,89%), sonstige Mobilien (+121,5 Mio. Euro /+45,8%) und Maschinen & Industrieanlagen (+84,3 Mio. Euro /+19,5%) zurückzuführen.¹⁴⁸ Eine anschauliche Darstellung des Vertragsvolumens und der abgeschlossenen Verträge der letzten vier Jahre zeigt die nachfolgende Grafik.

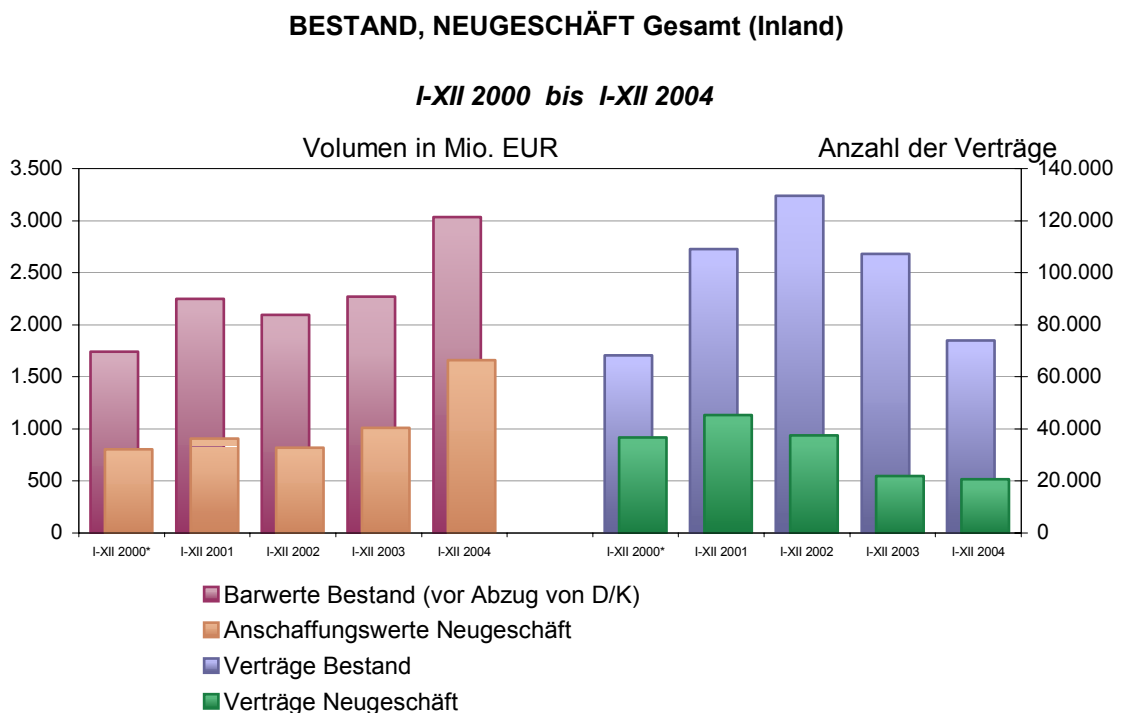


Abbildung 10: Neugeschäfte am Mobiliensektor, Neugeschäft ges. Österreich¹⁴⁹

Im Gegensatz dazu verringerte sich die Anzahl der neu unterzeichneten Verträge gegenüber dem Vorjahr um 5,4 Prozent auf 20.728 Stück. Diese Tendenz wird

¹⁴⁸ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S. 51

¹⁴⁹ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S. 53

vollständig durch die Abnahme im Bereich Computer und Büroequipment (-1.455 Verträge /-10,9%) reflektiert. Dieses Faktum im Konnex mit dem extrem hohen Zugewinn beim Neugeschäfts-Volumen führt zu einer um 73,9% höheren Vertragssumme, die nun im Mittel bei 79.982 Euro liegt.¹⁵⁰

Regional gesehen gab es österreichweit starke Verschiebungen, denn Niederösterreich (+139,1%), Vorarlberg (+160,3%) und Tirol (+131,7%) konnten deutliche Zuwächse verzeichnen, wohingegen im selben Zeitraum im Burgenland (-42,5%) und in Salzburg (-28,8%) ein leichtes Minus im Leasinggeschäft entstanden ist.¹⁵¹

7.1.3. Kfz – Leasingmarkt in Österreich

Der Bestand des Inland-Leasingvolumens auf dem Kfz-Sektor betrug zum Stichtag 31. Dezember 2004 eine Gesamtsumme von 5.661 Mio. Euro, was einem Plus von 18,0% (865 Mio. Euro) zum Vergleichszeitraum des Vorjahres entspricht. Der Zuwachs der Inland-Neugeschäfte im Jahr 2004 um 19,2% ist vor dem Hintergrund einer Gesamtzahl von 345.615 (+4,7 %) Kfz-Neuzulassungen in diesem Jahr zu sehen. Bei Personenkraftwagen beträgt der Anstieg der Neuzulassungen 3,7%, bei Lastkraftwagen und Bussen sogar beachtliche 14,1%. Der Anteil der Leasingquote bei PKW/Kombi beträgt, auf Basis der VÖL-Datenerhebung, 3,2 Prozentpunkte, sodass nunmehr ein gutes Drittel (37,5%) aller neu zugelassenen PKW/Kombi mittels Leasing finanziert werden. Bei LKW/Bussen beträgt der Anstieg 4,0%, wobei sich der Anteil der leasingfinanzierten Neuzulassungen auf 67,8 Prozentpunkte vergrößerte.¹⁵²

Betrachtet man die neu abgeschlossenen Leasingverträge, so kommt man auf eine Steigerung um 15,2%. Dieser Anstieg entfällt aber entgegen mancher Vermutungen, nicht vorrangig auf den unternehmerischen Bereich, denn 52% aller

¹⁵⁰ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S. 51

¹⁵¹ Vgl. o.V. (Leasingverband, 2004); o.S.

¹⁵² Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 13

abgeschlossenen Verträge wurden von Privatpersonen unterzeichnet, 47% von Unternehmen und 1% von der öffentlichen Hand.¹⁵³

Eine regionale Analyse der Entwicklung der Leasingquote, die durch die folgende Darstellung unterstrichen wird, macht deutlich, dass im Gegensatz zum Vergleichszeitraum 2003 das Bundesland Wien die höchste Leasingquote mit 50,3 Prozentpunkten aufweisen kann.¹⁵⁴

**KFZ-NEUGESCHÄFT Inland nach Bundesländern
I-XII 2000 bis I-XII 2004**

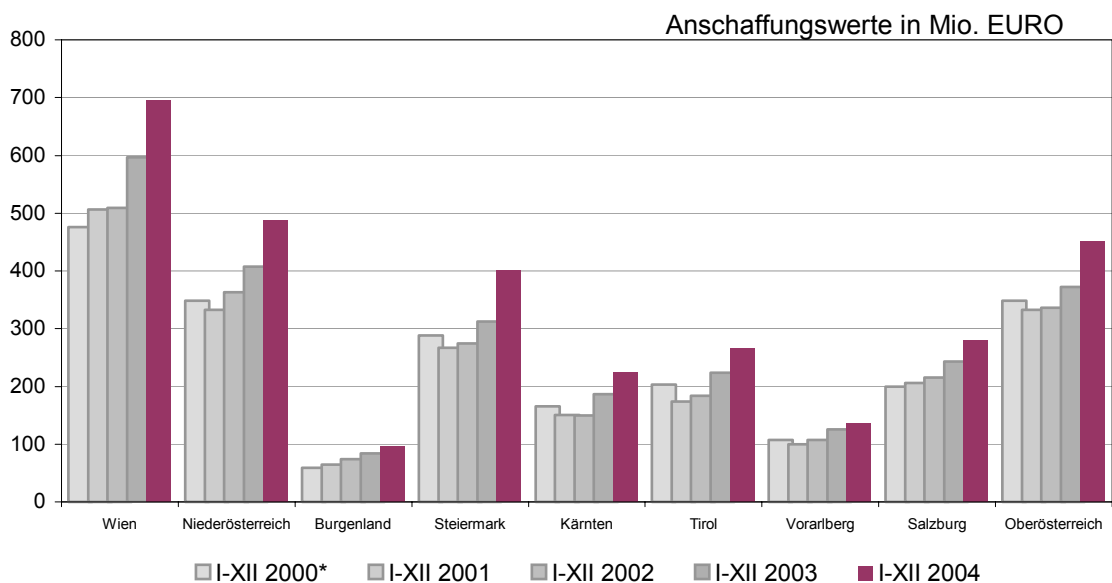


Abbildung 11: Entwicklung des Kfz-Leasings aufgeteilt nach Bundesländern¹⁵⁵

Im Neugeschäftsbereich konnte in der Steiermark ein relativer Zuwachs von 28,5 Prozentpunkten verzeichnet werden. Daneben konnten Oberösterreich (+21,3%) und Kärnten (+20,5%) mehr als 20 Prozent dazu gewinnen. Der - absolut gesehen - deutlichste Zuwachs entfiel (wie schon bei der Leasingquote

¹⁵³ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S.

¹⁵⁴ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 13

¹⁵⁵ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 37

ersichtlich) auf Wien (+98,7 Mio. Euro), gefolgt von der Steiermark (+88,7 Mio. Euro) und Niederösterreich (+80,5 Mio. Euro).¹⁵⁶

Einen überproportional großen Anteil am Kfz–Leasing–Geschäft erwirtschaften die Kfz–Händler, die das eigentliche Leasinggeschäft quasi vermitteln und dafür eine Provision von rund einem Prozent des Fahrzeugneupreises bekommen. Damit erhalten die Händler eine höhere Provisionssumme, als sie von den Autoherstellern üblicherweise bekommen.¹⁵⁷

An der Spitze des Kfz-Sektors ist in den letzten Jahren das Fuhrparkmanagement zu finden. Hier macht sich vor allem das steigende Kostenbewusstsein und der Boom des Outsourcings ganzer Unternehmensbereiche bemerkbar, denn hierbei werden die Betriebskosten des Fuhrparks aus der Firma ausgelagert. Berechnungen haben ergeben, dass beispielsweise die Manipulation einer einzelnen Tankrechnung im eigenen Unternehmen Kosten von sieben bis zehn Euro verursacht.¹⁵⁸ Unter anderem werden deswegen in Österreich bereits annähernd 52.000 Fahrzeuge auf diese Art und Weise gemanagt. Der Leasingnehmer zahlt bei diesem Service einen Fixpreis pro Kilometer und alle Erledigungen rund um das Auto werden vom Fuhrparkmanagement durchgeführt. Das Verwaltungsrisiko trägt am Laufzeitende der Leasinggeber.¹⁵⁹

¹⁵⁶ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 13

¹⁵⁷ Vgl. Stelzer (2004); S. 63

¹⁵⁸ Vgl. Schmoll (2004); S. 8

¹⁵⁹ Vgl. Egle (News, 2004) ; S. 70f

7.2. Leasinganbieter in Österreich

Grundsätzlich wird Leasing von vier verschiedenen potentiellen Leasinggebern (Leasinghändler, -gesellschaften, Kreditinstituten und Versicherungen) angeboten.

Wenn Hersteller als Leasinggeber auftreten, haben sie oft die Möglichkeit ein günstiges Angebot zu offerieren, denn sie können den Spielraum zwischen den eigenen Herstellungskosten und dem Verkaufspreis zur Ermäßigung der Leasingkosten zum eigenen Vorteil einsetzen.¹⁶⁰

Leasinggesellschaften kaufen, im Auftrag des Leasingnehmers, das Wirtschaftsgut und „vermieten“ es im Anschluss an ihn weiter. Der Vorteil eines solchen Leasinganbieters kann vor allem in den günstigen Einkaufskonditionen liegen, denn Leasinggesellschaften haben bei vielen Produzenten bereits die Möglichkeit einen Großabnehmer-Rabatt geltend zu machen, den sie wiederum an den Endkonsumenten weitergeben können.¹⁶¹

Wenn eine Leasinggesellschaft zu einem Konzernverbund von Banken oder Sparkassen gehört, handelt es sich in vielen Fällen um ein Tochterunternehmen des Kreditinstitutes. In diesem Fall kann der Leasingnehmer möglicherweise ebenfalls von Großabnehmerkonditionen oder günstigen Refinanzierungsmöglichkeiten profitieren. Weiters kann es zu Zeiteinsparungen kommen, da die Unterlagen für die Bonitätsprüfung des Leasingnehmers bereits im Unternehmen sind. Jedoch kann sich dies auch als Nachteil erweisen, denn möglicherweise wird der künftige Leasingvertrag den bereits bestehenden Kreditlinien zugerechnet.¹⁶²

Das Tortendiagramm auf der folgenden Seite zeigt eine prozentuelle Einteilung der Leasinganbieter in Österreich. Daraus ist ersichtlich, dass die Leasinghändler mit 54% den größten Marktanteil, gefolgt von den Leasinggesellschaften mit 21

¹⁶⁰ Vgl. Zuleger (2003); S. 7

¹⁶¹ Vgl. Zuleger (2003); S. 7

¹⁶² Vgl. Zuleger (2003); S. 7

Prozentpunkten und den Kreditinstituten mit 16% aufweisen. Das Schlusslicht bei den Anbietern sind die Versicherungen mit acht Prozentpunkten.

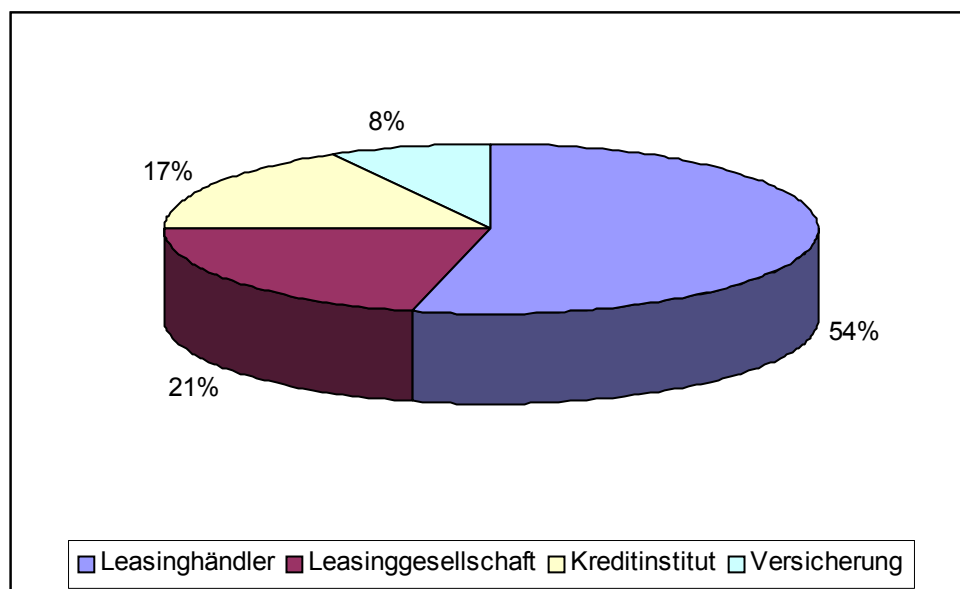


Abbildung 12: Leasinganbieter in Österreich¹⁶³

7.2.1. Beispiele für Leasinganbieter

Wie bereits oben erwähnt stieg das Leasingvolumen im letzten Jahr wieder deutlich, woran sich vor allem die drei großen Leasinggesellschaften BA-CA-Leasing, Immorent und Raiffeisen Leasing erfreuen durften. Auf den Marktführer BA-CA-Leasing entfallen 19,9 %, auf Immorent 15,9 % und auf Raiffeisen Leasing sind 13,4 % des gesamten Leasingbestandes. D.h. rund die Hälfte des Leasinggeschäfts wird von diesen drei Anbietern abgedeckt.¹⁶⁴

¹⁶³ Vgl. o.V. (Leasingverband;2003); o.S.

¹⁶⁴ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes; 2004); S. 3

7.2.1.1. Bank Austria Creditanstalt Leasing

Die Bank Austria Creditanstalt Leasing, mit Sitz in Wien, wurde 1963 gegründet und ist eine 100%ige Tochter der Bank Austria Creditanstalt. Sie beschäftigt neben ca. 440 MitarbeiterInnen in ganz Österreich – mit Geschäftsstellen in Dornbirn, Graz, Innsbruck, Linz, Salzburg und Villach – weitere rund 640 MitarbeiterInnen in Zentral- und Osteuropa. Als Marktführer in Österreich zählt der Konzern auch im zentraleuropäischen Raum (Kroatien, Polen, Rumänien, Slowakei, Tschechien, Ungarn sowie Bulgarien und Jugoslawien) zu den führenden Leasinganbietern und blickt auf viele erfolgreiche Jahre zurück.¹⁶⁵

Als größte Leasinggesellschaft Österreichs bietet die Bank Austria Creditanstalt Leasing ihren Kunden Lösungen für mobile Investitionsgüter sowie für den Neubau, Ausbau und Umbau von gewerblichen Immobilien, ergänzt durch ein großes Beratungsangebot auf dem PKW und LKW Sektor.¹⁶⁶

Als Marktführer ist die BA-CA sowohl im Bereich Immobilien-Leasing (24,7% Marktanteil), als auch im Mobiliensektor (24,0% MA) an der ersten Stelle bei der Betrachtung des Leasingvolumens. Lediglich beim Kfz-Leasing wurde die BA-CA von Mitbewerbern auf den dritten Platz verdrängt. Hinsichtlich der Neugeschäfte beträgt der Anteil am Anschaffungswert des Marktführers satte 13,4 %.¹⁶⁷

7.2.1.2. Immorent

Immorent, mit Standorten in Wien, Linz, Salzburg, Graz, Klagenfurt, Innsbruck und Dornbirn in Österreich sowie Tschechien, Slowakei, Ungarn, Kroatien, Slowenien, Italien, Serbien und Bulgarien liegt bei der Betrachtung des Gesamtleasingvolumens an dritter Stelle.¹⁶⁸ In den einzelnen Bereichen

¹⁶⁵ Vgl. o.V. (Geschäftsbericht 2003; BA-CA-Leasing); S. 4

¹⁶⁶ Vgl. o.V. (Informationsbroschüre über Leasing; BA-CA-Leasing); S. 2

¹⁶⁷ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 3

¹⁶⁸ Vgl. o.V. (Jahresbericht der Immorent Aktiengesellschaft); S. 16

Immobilien – (Marktanteil: 23,6 %) und Mobilienleasing (Marktanteil: 15,8%) belegt Immorent sogar den zweiten Platz. Lediglich beim Kfz-Leasing ist Immorent auf den 13. Rang abgerutscht. Hinsichtlich des Neugeschäftsvolumens findet sich Immorent in der Statistik an dritter Stelle wieder und kann einen Marktanteil von 10,1% verzeichnen.¹⁶⁹

Die Erfolgsstrategie von Immorent basiert auf dem Motto „leasing & more“, wodurch den Kunden ein leistungsdifferenziertes Angebot zu fairen Preisen geboten wird. Durch dieses Konzept, mit vielen Zusatzangeboten, nimmt die Immorent eine Sonderstellung in Österreich und im Ausland ein, denn sie agiert in diesen Märkten als umfassender Gesamtanbieter in den Bereichen Immobilienleasing, Mobilienleasing, Projektentwicklung und Dienstleistungen.¹⁷⁰

7.2.1.3. Raiffeisen Leasing

Raiffeisen Leasing ist ein führender Anbieter am Kommunal-Investitions-Sektor mit über 2000 Bankstellen in ganz Österreich und Partner bei Gebäudeinvestition, Baumanagement, Facility–Leasingprojekten, Betreibermodellen, Fuhrparkfinanzierungen und – management sowie Mobilienleasing.¹⁷¹

Die Raiffeisen–Leasing–Gruppe erzielte im Jahre 2003 große Erfolge und konnte mit den 14% Marktanteil die Spitze weiter halten. Das Inlands-Neugeschäftsvolumen erzielte einen neuen Höchstwert, denn inklusive der Cross-border-Finanzierungen wurde bei 9.656 neuen Verträgen eine Summe von 782 Mio. Euro verzeichnet. Der Vertragsbestand der Raiffeisen–Leasing in Österreich beläuft sich insgesamt auf 27.295 Verträge. Das Neugeschäftsvolumen im Jahre 2003 teilt sich auf folgende Gebiete auf:¹⁷²

¹⁶⁹ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 3

¹⁷⁰ Vgl. o.V. (Jahresbericht der Immorent Aktiengesellschaft); S. 2 - 4

¹⁷¹ Vgl. o.V. (Raiffeisen Leasing GmbH;o.J.) S. 3

¹⁷² Vgl. o.V. (Raiffeisen Leasing GmbH; 2004); o.S.

- Inland
 - Kfz-Leasing: 183 Mio. Euro (+39%)
 - Mobilien-Leasing: 188 Mio. Euro (+17%)
 - Immobilien-Leasing: 411 Mio. Euro (-4%)
782 Mio. Euro (+9%)
- Ausland: 1.072 Mio. Euro (+38%)
- Gesamt: 1.854 Mio. Euro (+23%)

Im Folgejahr hat die Raiffeisen-Leasing-Gruppe auf dem Immobiliensektor einen Marktanteil am Gesamtvolumen von 16,3% und auf dem Mobilienleasinggebiet einen Marktanteil von 15 Prozentpunkten erreicht. Somit liegt Raiffeisen Leasing beim Immobilien- und Mobilienleasing an dritter Stelle, im Kfz-Bereich ist sie auf Platz fünf zu finden (Marktanteil: 7,3%). Betrachtet man das Neugeschäft gesamt, so kommt Raiffeisen Leasing auf beachtliche 17,2% des Marktanteiles.¹⁷³

¹⁷³ Vgl. o.V. (Management Summary des Leasingverbandes); S. 3

7.3. Leasingverband Österreich

Aus einer Interessensgemeinschaft wurde im Jahre 1983 von 16 marktführenden Leasing-Gesellschaften ein Verein, der Verband Österreichischer Leasinggesellschaften (kurz: VÖL), gegründet. Zweck dieses Vereins ist es einerseits, die Interessen und Anliegen der Leasingwirtschaft zu vertreten und andererseits, als Bindeglied zu den Konsumenten zu agieren. Jedes Jahr wird ein Bericht veröffentlicht, dem diverse Informationen über den VÖL, sowie Entwicklungen des Leasinggeschäftes in Österreich entnommen werden können.¹⁷⁴

Abgesehen davon ist der Verband Österreichischer Leasinggesellschaften ein Mitglied des europäischen Leasing-Dachverbandes namens „Leaseurope“, der seinen Sitz in Brüssel hat und pflegt weiters engen Kontakt zur EU-Kommission und dem Europäischen Parlament.¹⁷⁵

Im Rahmen der Verbandstätigkeit werden vor allem Sachfragen in speziellen Ausschüssen behandelt, die bei Bedarf zusammentreffen und deren Ergebnisse laufend an alle Mitglieder weitergegeben werden. Beispiele für Aktivitätsschwerpunkte sind diverse Veranstaltungen (wie z.B. Leasingforen, Eurofinas-Konferenz), die Erarbeitung einer Stellungnahme betreffend des dritten Konsultationspapiers zu Basel II, Festlegung von Verbraucherkreditrichtlinien, Schulungen, uvm.¹⁷⁶

Der VÖL hat, als Interessensvertretung der österreichischen Leasingbranche, Ende 1997 das „Leasing – OK! – Gütesiegel“ als „Leasing – Ehrenkodex“ ins Leben gerufen. Das „OK! – Gütesiegel“ ist ein Qualitätszeichen für den Leasinganbieter und gewährleistet dem Leasingnehmer einen gewissen Standard.

¹⁷⁴ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S.

¹⁷⁵ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S.

¹⁷⁶ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S.

Dieses Gütesiegel wurde, im Rahmen einer offiziellen Pressekonferenz, an 35 österreichische Leasinggesellschaften verliehen.¹⁷⁷



Abbildung 13: Leasinggütesiegel¹⁷⁸

Um dieses Gütesiegel zu erhalten müssen eine Reihe von *Kriterien* erfüllt werden:¹⁷⁹

- alle gesetzlichen Bestimmungen, inklusive der Verbraucherkreditverordnung, müssen eingehalten werden
- eine einvernehmliche Vertragsauflösung muss möglich sein
- die Zinsenanpassungskriterien müssen transparent und nachvollziehbar sein
- der Leasingvertrag muss folgende Angaben enthalten:
 - monatliches Leasingentgelt
 - genaue Vertragslaufzeit
 - Art und Höhe einer eventuellen Eigenleistung
 - Gesamtbelastung und Barzahlungspreis
 - alle anfallenden Spesen und Gebühren
 - den verbleibenden Restwert am Ende der Laufzeit
 - beim Kfz Leasing die kalkulierte Kilometeranzahl
 - Umsatzsteuer bei USt-pflichtigen Beträgen und

¹⁷⁷ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S.

¹⁷⁸ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); o.S.

¹⁷⁹ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); .S. 1

- die allgemeinen Geschäftsbedingungen müssen im Internet veröffentlicht werden

Durch einen vierstufigen Sanktionsmechanismus wird dafür gesorgt, dass diese Kriterien auch nach Verleihung des „OK!–Gütesiegels“ eingehalten werden. Verstößt ein Mitglied dagegen, kann dies bis zum Entzug des Gütesiegels führen. Unter anderem ist dem VÖL dadurch gelungen, potentiellen Leasingkunden eine fundierte Entscheidungshilfe bei der Wahl des Leasing–Partners zu liefern, denn der Konsument darf darauf vertrauen, dass hinter dem Gütesiegel ein seriöses und kundenorientiertes Unternehmen steht.¹⁸⁰

7.4. Leasing außerhalb von Österreich

Die Bedeutung von Leasing steigt auch außerhalb unserer Landesgrenzen rasant an. In den folgenden Kapiteln sollen einige Hoffungsmärkte näher beleuchtet werden.

7.4.1. Leasingmarkt in Zentraleuropa

Wenn osteuropäische Länder investieren, setzen sie immer häufiger auf Leasing. Denn es ist keine Seltenheit mehr, dass Traktoren und Erntemaschinen für Bauern, LKWs für Transportunternehmen und Maschinen für die Industrie mittels Leasing finanziert werden. Alleine in Tschechien, dem Markt mit dem größten Leasingvolumen in Zentraleuropa, wurden laut einer Erhebung von Leaseurope¹⁸¹ im Jahr 2002 knapp 3,5 Mrd. Euro umgesetzt, in Ungarn waren es 2,2 Mrd., und in beiden Ländern gab es ein Plus von über 15 Prozentpunkten gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Insgesamt lag der Anteil der über Leasing finanzierten Investition an den Gesamtinvestitionen in den beiden Ländern im selben Zeitraum bei über 20 Prozent, in Deutschland waren es beispielsweise

¹⁸⁰ Vgl. o.V. (Leasingverband Österreich, 2004); S. 1

¹⁸¹ Europäischer Leasingverband

lediglich 12%. Einer der Hauptgründe für die hohe Attraktivität des Leasings liegt in den relativ geringen Eigenkapitalanforderungen, die darauf zurückzuführen sind, dass Leasingfirmen das Wirtschaftsobjekt als Sicherheit haben.¹⁸²

Die Menschen in Mittel- und Osteuropa finanzieren vor allem Kraftfahrzeuge mittels Leasing; Immobilien kommen bis dato eher selten vor und beschränken sich im Wesentlichen auf Gebäude für Einkaufszentren. Genauso steckt Maschinen- und Anlagenleasing in den meisten osteuropäischen Ländern noch in den Kinderschuhen.¹⁸³

Obwohl die Rechtssicherheit gewährleistet ist und die Ausfallsquoten nicht höher sind als in Österreich, haben die Leasingfirmen im Osten vor allem mit Betrug zu kämpfen. Gesetzwidrige Gruppierungen leasen - mit Hilfe von Strohmännern - Autos, die sie dann verschieben. Diesem Problem kann man auch nicht mit den üblichen hohen Anzahlungen nicht entgegenwirken.¹⁸⁴

Viele Leasinggeschäfte in Osteuropa werden von österreichischen Leasinggesellschaften abgeschlossen. Dies kann unter anderem durch die geographische Nähe oder auch durch die Neutralität Österreichs während des Ost-West-Konfliktes begründet werden. Daher sind auch in letzter Zeit immer häufiger Tochterfirmen von führenden Leasinganbietern vor Ort zu finden, denn das Geschäft wird auch in den kommenden Jahren weiter steigen, vermuten die Experten.¹⁸⁵

7.4.2. Leasingmarkt im asiatischen Raum

Der Wirtschaftsraum in Asien wird auch auf dem Gebiet Leasing eindeutig von Japan dominiert. Schätzungen zufolge werden hier knapp 90 Prozent des gesamten asiatischen Leasingvolumens erwirtschaftet und somit stellt Japan im

¹⁸² Vgl. Thomas M. (2004); S. B2

¹⁸³ Vgl. Thomas M. (2004); S. B2

¹⁸⁴ Vgl. Thomas M. (2004); S. B2

¹⁸⁵ Vgl. Thomas M. (2004); S. B2

weltweiten Vergleich das zweit-größte Leasingland hinter den USA dar. Das japanische Leasingvolumen ist beispielsweise zwei Mal so groß wie das deutsche, das weltweit an dritter Stelle liegt.¹⁸⁶

Die größten Entwicklungschancen erhofft man sich durch Leasing in China, wo sich bereits zahlreiche Leasinggesellschaften etabliert haben. Neben China ist auch Indien im Kommen, obwohl das Land unter Refinanzierungsproblemen, einem veralteten Rechtssystem sowie unzureichender Anerkennung des Leasings von Seiten des Staates leidet. Leasing spielte, vor der asiatischen Finanzkrise im Jahre 1997, in vielen asiatischen Staaten eine bedeutendere Rolle als gegenwärtig. Auf den Philippinen beispielsweise war diese Finanzierungsform seit 1970 anerkannt und hat 1998 seine Spitze erreicht. Auch in Thailand boomte das Leasinggeschäft vor der Krise, genauso wie in Korea, dem bis dato fortschrittlichsten Leasingland nach Japan. Generell gilt Leasing, in den oben genannten Ländern, als eine von vielen Finanzierungsalternativen, deren Erfolg davon abhängig ist, mit welchen Zins- und Steuervorteilen es im Verhältnis zu anderen Möglichkeiten ausgestattet ist.¹⁸⁷

7.4.3. Leasing in Frankreich

Im europäischen Vergleich rangiert der französische Leasingmarkt, gemessen am Neugeschäftsvolumen, hinter Deutschland (36.500 Mio. Euro) und England (32.526 Mio. Euro) mit 20.478 Mio. Euro an Dritter Stelle. Österreich findet sich in dieser Hitliste mit 3,706 Mio. Euro auf Platz neun wieder.¹⁸⁸

Die bedeutende Marktstellung der Franzosen im Leasinggeschäft erklärt sich damit, dass ihr Heimatmarkt auf diesem Gebiet stark entwickelt ist. Leasing wird in Frankreich vor allem den mittelständischen Kunden als Finanzierungsalternative zum Kredit bevorzugt angeboten, denn das Produkt Leasing bietet beiden Seiten erhebliche Vorteile: Für den Kunden ist es einfach zu verstehen und die Banken

¹⁸⁶ Vgl. Demberg G. (2004); S. B2

¹⁸⁷ Vgl. Demberg G. (2004); S. B2

¹⁸⁸ Vgl. o.V.(Leasingverband; 2004); o.S.

können ihr Ausfallsrisiko in Grenzen halten. Abgesehen davon verfügen die französischen Banken über umfassende Risiko-Profile der Kunden und über Restwert-Profile der Leasingobjekte aufgrund ihrer langjährigen Erfahrungen.¹⁸⁹

Im Zuge der erwarteten wirtschaftlichen Erholung und der neuen Eigenkapitalregeln der Banken (Basel II), erwarten Experten in den kommenden Jahren einen deutlichen Aufwärtstrend in der Investitionstätigkeit und somit auch bei den Neuabschlüssen im Leasing in Frankreich.¹⁹⁰

¹⁸⁹ Vgl. Arlich H. (2004); S. B2

¹⁹⁰ Vgl. Arlich H. (2004); S. B2

8. ALTERNATIVEN ZUM LEASING

Bei der Suche nach der geeigneten Finanzierungsmöglichkeit steht für viele Unternehmen die Liquiditätssicherung an erster Stelle. Hierfür bietet sich Leasing geradezu an, jedoch gibt es noch weitere Möglichkeiten, die in diesem Kapitel behandelt werden.

8.1. Kredit

Unter Kreditfinanzierung versteht man die Zuführung von Fremdkapital von außerhalb des Unternehmens. Dieses Fremdkapital begründet ein Schuldverhältnis, übernimmt keinerlei Haftung für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens und muss innerhalb einer bestimmten Frist an den Kapitalgeber - der in der Regel keinerlei Mitbestimmung bei der Geschäftsführung hat - zurückbezahlt werden. Der Kredit wird zumeist nur gegen Stellung von Sicherheiten gewährt und das Unternehmen hat die Kosten in Form von Zinsen zu tragen.¹⁹¹

8.1.1. Vertragsgestaltung beim Kreditkauf

Zum besseren Vergleich sei angenommen, dass dem Kreditkauf ein Investitionskredit mit Sicherheitsübereignung (der Kreditgeber erhält als Sicherstellung für den Kredit das zivilrechtliche Eigentum und die Verwertungsbefugnis an dem Investitionsobjekt) zugrunde liegt, da dieser am ehesten mit der Leasingfinanzierung übereinstimmt.¹⁹²

Bei jedem einzelnen Kredit müssen die Höhe des Normalzinssatzes, des Disagios, der Gebühren und sonstigen Kosten sowie die Zinszahlungstermine, die Tilgungstermine und die Tilgungsart (endfällige Tilgung, Ratentilgung oder Annuitätentilgung) individuell vereinbart werden. Der Auszahlungsbetrag des

¹⁹¹ Vgl. Olfert, Reichel (2003); o.S.

¹⁹² Vgl. Degener (1986); S. 36f

Kredites hängt von den Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Investitionsobjektes ab.¹⁹³

8.1.2. Beurteilungskriterien für die Entscheidung zwischen Leasing und Kredit

8.1.2.1. Kosten

Ein Unternehmen kann auf lange Sicht gesehen ohne die Erwirtschaftung von Gewinnen (Differenz zwischen Erträgen und Aufwendungen) nicht am Markt bestehen.¹⁹⁴

Eine realistische Beurteilung der Kosten setzt eine Berechnung der Nettokosten (Kosten nach Steuern) voraus.¹⁹⁵

8.1.2.2. Liquidität

Um die Existenz eines Unternehmens gewährleisten zu können, muss die jederzeitige Zahlungsfähigkeit (d.h. das Unternehmen kann den fälligen Zahlungsverpflichtungen nachkommen), in anderen Worten die Liquidität desselben zu jeder Zeit gewährleistet sein.¹⁹⁶

Man unterscheidet bei der Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens zwischen Liquidität im engeren Sinne (Finanzierungsaufwand aus unternehmerischen Handlungen heraus) und der Liquidität im weiteren Sinne (zukünftiges Kreditpotential des Unternehmens).¹⁹⁷

¹⁹³ Vgl. Degener (1986); S. 38f

¹⁹⁴ Vgl. Degener (1986); S. 43

¹⁹⁵ Vgl. Degener (1986); S. 44

¹⁹⁶ Vgl. Degener (1986); S. 44

¹⁹⁷ Vgl. Degener (1986); S. 44f

8.1.2.3. Bilanzwirkung

Ein wichtiger Entscheidungsgrund kann die unterschiedliche Bilanzierung von Kreditkauf und Leasing sein. Das Leasingobjekt ist bei erlasskonformer Vertragsgestaltung in der handelsrechtlichen Bilanz, im Gegensatz zum Kreditkauf, nicht ersichtlich. Somit werden die Finanzierungs- und Kapitalstrukturelationen der Bilanz durch Leasing und Kreditkauf unterschiedlich beeinflusst, was möglicherweise wiederum Einfluss auf die Kapitalvergabebereitschaft potentieller Gläubiger einfließen kann.¹⁹⁸

8.1.2.4. Risiko

Ein besonderes Augenmerk gilt dem Eigentumsrisiko, worunter man das Risiko des zufälligen Untergangs, das Funktionsfähigkeitsrisiko, das Risiko des vorzeitigen technischen Verschleißes und das Beschädigungsrisiko subsumieren muss. Diese Risiken können einerseits eine unerwartete Erhöhung der Unterhaltskosten (zusätzliche Kosten durch Reparaturen) oder eine plötzliche Verringerung der Erlöse (bei Funktionsstörungen) zur Folge haben.¹⁹⁹

Der zweite Gesichtspunkt ist das Fehlinvestitionsrisiko, welches vor allem auf einer Fehleinschätzung des Absatzmarktes basiert und in Folge dessen man mit geringeren Absatzerlösen zu rechnen hat.²⁰⁰

8.1.2.5. Flexibilität

Die Flexibilität wird danach beurteilt, inwieweit nachträgliche Anpassungen an geänderte Datensituationen möglich sind, um Folgen aus nichtvorhersehbaren Umweltentwicklungen abzuwehren oder ihnen erfolgreich entgegenzuwirken.²⁰¹

¹⁹⁸ Vgl. Neuhaus (1996); S. 27

¹⁹⁹ Vgl. Degener (1986); S. 51

²⁰⁰ Vgl. Degener (1986); S. 51f

Eine investitionswirtschaftliche Flexibilität liegt dann vor, wenn die Möglichkeit besteht, sich möglichst rasch und ohne finanzielle Einbußen von einer Fehlinvestition zu trennen. Diese Flexibilität kann auch als „Reversibilität“, Rückgängigmachung der Investitionsentscheidung, bezeichnet werden.²⁰²

8.1.2.6. Vergleichsrechnung: „Leasing oder Kauf“

Um eine konkrete Entscheidung zwischen Leasing und Kauf zu fällen, wäre es anzuraten, eine Vergleichsrechnung anzustellen, wobei es jedoch zahlreiche Fehlerquellen zu beachten gibt. Dabei kann man die Vergleichsrechnung in fünf Abschnitte unterteilen, wobei diese jedoch auf monetäre (quantitative) Größen beschränkt ist.²⁰³

- Festlegung der Zielsetzung der Vergleichsrechnung - Von vornherein muss festgelegt werden, welche Größen miteinander verglichen werden sollen. Die Auswirkungen der Investition auf die Liquidität, den Gewinn, die Steuern oder auf sonstige Effekte des Unternehmens. In den häufigsten Fällen wird eine Optimierung der Liquidität unter Berücksichtigung der steuerlichen Aspekte angestrebt. Jedoch sollte es nicht das Ziel sein möglichst viele Steuern zu sparen, denn die meisten Steuern spart jenes Unternehmen, das keine Aktivitäten setzt und ein negatives Ergebnis schreibt. Daher sollte es viel eher das Ziel sein, auf lange Frist gesehen, die Liquidität zu steigern und die steuerlichen Gestaltungsmöglichkeiten optimal zu nutzen.
- Fixierung der Planungsparameter
- Bestimmung der Vergleichsmethode inkl. ihrer Prämissen
- Auswahl des Kalkulationszinsfußes
- Miteinbeziehung qualitativer Aspekte

²⁰¹ Vgl. Degener (1986); S. 54f

²⁰² Vgl. Degener (1986); S. 57f

²⁰³ Vgl. Kroll (2002); S. 150ff

Die Gesamtkosten des Leasings (vergleiche dazu Kapitel 3.4. Kosten) setzen sich unter anderem aus den laufenden Leasingraten, der Abschlussgebühr und der optionalen Kosten zusammen. Die Mietraten belaufen sich während der Laufzeit des Leasingvertrages auf 120% bis 150% des Anschaffungswertes. Wird ferner berücksichtigt, dass sich durch manche Vertragsformen ein etwaiger Veräußerungserlös ergibt, der nach Ablauf der Mietzeit nicht zufließt, so ergeben sich vielfach beträchtliche Kosten für das Leasing. Vergleichsrechnungen zwischen Leasing und Kreditkauf, auf Basis der Kapitalwertmethode, kommen somit zu dem Ergebnis, dass Kreditfinanzierung aus Kostengründen vorteilhafter ist als Leasing.²⁰⁴

Bei der Vergleichsrechnung durch die Kapitalwertmethode ist ferner zu berücksichtigen, dass unterstellt wird, dass die freigesetzten Mittel jeweils wieder zum Kapitalzinsfuß angelegt werden können. Rein rechnerisch schneidet die Eigenkapitalfinanzierung gegenüber dem Leasing nur bei einem geringen Kapitalzinsfuß oder bei der Nominalrechnung besser ab. Jedoch ist in der Praxis die Wahl zwischen Eigenkapitalfinanzierung und Leasing nicht gegeben, da ein Unternehmen bei vorhandenem Eigenkapital nicht mit Leasing arbeitet oder das Eigenkapital anderweitig weniger rentabel eingesetzt wird. Die dominierende Meinung in der Literatur geht davon aus, dass Leasing nicht mit einer Mischfinanzierung, sondern mit einer vollkommenen Kreditfinanzierung verglichen werden muss. Diese Aussage wird damit begründet, dass jede Investitionsentscheidung eine Grenzentscheidung darstellt, für die zusätzliche Geldmittel bereitgestellt werden müssen.²⁰⁵

²⁰⁴ Vgl. Perridon, Steiner (2003); S. 458f

²⁰⁵ Vgl. Perridon, Steiner (2003); S. 459

8.1.3. Unterschiede zwischen Leasing und Kredit

Die wichtigsten Vergleichspunkte sind in der nachstehenden Tabelle erläutert.

BEURTEILUNGSKRITERIEN	LEASING	KREDIT
VERTRAGSPARTNER	HERSTELLER, LEASINGGEBER UND - NEHMER	KREDITGEBER, KREDITNEHMER
OBJEKTEIGENTÜMER	LEASINGGEBER	KREDITNEHMER (EVENT. EIGENTUMSVORBEHALT ODER HYPOTHEK)
BILANZIERUNG	MEIST LEASINGGEBER	KREDITNEHMER
GEBÜHREN UND ABGABEN	BESTANDVERTRAGSGEBÜHR (1% D. LEASINGENTGELTE)	KREDITVERTRAGSGEBÜHR (0,8% DER KREDITSUMME)
BILANZIERUNG IN DER GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	LEASINGNEHMER: KEIN ANLAGEGUT, KEINE VERBINDLICHKEITEN, JEDOCH LEASINGENTGELTE (AUFWAND)	KREDITNEHMER: ANLAGEGUT UND KREDITSCHULD (KAPITALTILGUNG UND ZINSEN)
FINANZIERUNGSUMFANG	GESAMTINVESTITION	OFT NUR TEILFINANZIERUNG
EIGENLEISTUNG	VORAUSZAHLUNG, KAUTION	REDUZIERT KREDITHÖHE
FINANZIERUNGSDAUER	MIN. 40%, MAX. 90% DER WIRTSCHAFTLICHEN NUTZUNGSDAUER	KEINE VORGABEN
RESTWERT BEI TEILAMORTISATION	MARKTWERT AM ENDE DER VERTRAGSLAUFZEIT	THEORETISCH MÖGLICH, JEDOCH SELTEN
RESTWERT BEI VORZEITIGER VERTRAGSBEENDIGUNG	FINANZMATHEMATISCH BERECHNETES AUSHAFTENDES KAPITAL ABZÜGLICH ZEITWERT DES LEASINGOBJEKTS	FINANZMATHEMATISCH BERECHNETES AUFHAFTENDES KAPITAL (OHNE RÜCKSICHT AUF DAS FINANZIERTE OBJEKT)
UMSATZSTEUER	LEASINGENTGELTE: UST- PFLICHTIG; VORSTEUERABZUG IST MÖGLICH, WENN ZULÄSSIG	ANSCHAFFUNGSWERT DES OBJEKTES IST UST- PFLICHTIG, VORSTEUERABZUG MÖGLICH, WENN ZULÄSSIG
STEUERLICHE INVESTITIONSBEGÜNSTIGUNG	LEASINGGEBER	KREDITNEHMER
ZUSATZLEISTUNGEN	BEI FULL-SERVICE-LEASING	NICHT ÜBLICH

Abbildung 14: Unterschiede zwischen Leasing und Kredit²⁰⁶

²⁰⁶ Vgl. Olfert, Reichel (2003); o.S. und Neuhaus (1996); S. 27 sowie Perridon, Steiner (2003); S. 459ff

8.2. Asset-Backed-Securities

Unter Asset-Backed-Securities versteht man eine innovative Finanzierungstechnik, bei der Finanzaktiva eines Unternehmens (Originator) ausgegliedert werden und in einer eigens dafür gegründeten Spezialgesellschaft, rechtlich verselbständigt, und mittels Wertpapieren (Asset-Backed-Securities) refinanziert werden. Diese Finanzierungsform ist nur durch die Qualität der zu Grunde liegenden Vermögenswerte (assets) gedeckt (backed) und wird somit auch als „forderungsgestützte Finanzierung“ bezeichnet.²⁰⁷

Auf Grund des zunehmenden Wettbewerbsdrucks durch Basel II, die risikogerechte Eigenmittel hinterlegung von Kreditinstituten wird ein Umbruch in der Kreditstruktur der Banken verursacht. Dadurch gewinnt unter anderem die Asset-Backed-Securitisation für den Mittelstand an Bedeutung, jedoch sind diese Transaktionen durch ihr hohes benötigtes Mindestvolumen von 20 Mio. Euro nur für große mittelständische Unternehmen geeignet.²⁰⁸

8.3. Factoring

Auch Factoring hat in den letzten Jahren, vor allem im Zuge der Diskussion um Basel II, einen bedeutsamen Auftrieb bekommen, denn der jährliche Umsatz dieser Branche ist durchschnittlich um 14 Prozentpunkte angestiegen.²⁰⁹

Unter Factoring versteht man den Verkauf von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an ein Factorinstitut oder spezielles Finanzierungsinstitut. Dadurch ergibt sich eine Refinanzierungsquelle, die ab einem Jahresumsatz von zwei Millionen Euro durchgeführt werden kann und gleichzeitig drei Funktionen erfüllt.²¹⁰

²⁰⁷ Vgl. Kohlbeck, Wimmer (2002); S. 143

²⁰⁸ Vgl. Achleitner, Einem, Schröder (2004); S. 24 sowie Kohlbeck, Wimmer (2002); S. 143

²⁰⁹ Vgl. o.V. (Bankenmagazin 2003); o.S.

²¹⁰ Vgl. Achleitner, Everling (2003); S. 30f sowie Leitinger, Schwaiger (2003); S. 56

- Finanzierungsfunktion
Die Forderungen werden zum Zeitpunkt des Ankaufs vom Factor bevorschusst. Dadurch hat der Unternehmer die Möglichkeit, seinen Kunden Zahlungsziele einzuräumen, ohne selbst liquiditätsmäßige Belastungen eingehen zu müssen.
- Delkrederefunktion
Beim echten Factoring wird das Ausfallrisiko durch den Factor übernommen.
- Dienstleistungsfunktion
Der Factor übernimmt auch die Debitorenbuchhaltung und die Durchführung des Inkasso- und Mahnwesens des Unternehmers.

Da beim Factoring das Ausfallrisiko zu einem festgelegten Limit mitübernommen wird, werden die einzelnen Positionen (in der Regel wird der gesamte Forderungsbestand eines Unternehmens aufgekauft) einer Bonitätsprüfung unterzogen. Werden alle Risiken mitübernommen, so spricht man vom „echten Factoring“, bleibt das Risiko beim Klienten, so handelt es sich um „unechtes Factoring“. Nach dem Forderungsverkauf informiert der Unternehmer seine Kunden, die befreiend nur noch an den Factor leisten können.²¹¹

Nach Forderungsankauf werden dem Unternehmen durchschnittlich 80% des Bruttofakturbetrags gutgeschrieben. Die verbleibenden 20% folgen nach Eingang der Forderungen beim Factor.²¹²

²¹¹ Vgl. Achleitner, Everling (2003); S. 31 sowie Gerke, Bank (2003); S. 456

²¹² Vgl. Schmoll (2004); S. 8

Der Ablauf einer Factoring Transaktion wird durch folgende Grafik verdeutlicht:

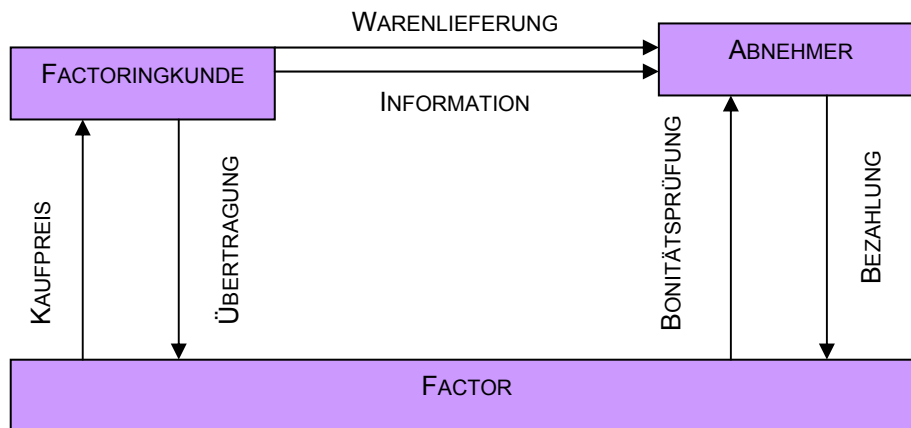


Abbildung 15: Ablauf einer Factoring Transaktion²¹³

Factoring spielt jedoch als alternative Finanzierungsform für KMUs eine eher unbedeutende Rolle, obwohl es durch die zeitnahe Liquidationszufuhr und das Debitoren-Management insbesondere für die kleineren mittelständischen Unternehmen geeignet wäre.²¹⁴

Asset-Backed-Securities und Factoring sind zwei Finanzierungsvarianten, die sehr häufig miteinander verglichen werden. Im folgenden sind die wesentlichen Unterscheidungsmerkmale herausgearbeitet.²¹⁵

²¹³ Vgl. Achleitner, Everling (2003); S. 31

²¹⁴ Vgl. Achleitner, Einem, Schröder (2004); S. 23

²¹⁵ Vgl. Jahrmann (2003); S. 206

BEURTEILUNGSKRITERIUM	ASSET-BACKED-SECURITIES	FACTORING
FINANZIERUNGSART	FORDERUNGSVERKAUF	FORDERUNGSVERKAUF
KÄUFER	ZWECKGESELLSCHAFT (DAHINTER STEHEN UNTERSCHIEDLICHE INVESTOREN)	FACTORINGINSTITUT
VERKÄUFER	UNTERNEHMEN ALLER ART, VORRANGIG BANKEN	GEWERBLICHE UNTERNEHMEN, VORRANGIG WARENLIEFERANTEN
FORDERUNGSART	FORDERUNGEN ALLER ART	FORDERUNGEN AUS LIEFERUNGEN UND LEISTUNGEN
LAUFZEIT	ALLE LAUFZEITEN	KURZFRISTIGE LAUFZEITEN
REFINANZIERUNG	ÜBER ZWECKGESELLSCHAFT (INVESTOREN) DURCH SCHULDVERSCHREIBUNGEN ODER ZERTIFIKATE	MUTTERGESELLSCHAFT OHNE VERBRIEFUNG
KOSTEN	JE NACH BONITÄT DER FORDERUNG	JE NACH UMFANG DER FACTORINGLEISTUNG

Abbildung 16: Unterschiede zwischen Asset-Backed-Securities und Factoring²¹⁶

²¹⁶ Vgl. Achleitner, Einem, Schröder (2004); S. 25 sowie Kohlbeck, Wimmer (2002); S. 140f sowie Gerke, Bank (2003); S. 456

9. FAZIT

Basel II bietet Anstoß, die Finanzierungssituation in ihrer Gesamtheit kritisch zu hinterfragen. Neben der klassischen Kreditfinanzierung gewinnen alternative Finanzierungsinstrumente – allen voran LEASING – immer mehr an Bedeutung.²¹⁷ Werden beispielsweise im Jahr 2004 36,4% aller Investitionen mittels Leasing getätigt, so wird diese Zahl in Zukunft bald auf 42,8% ansteigen. Ein ähnlicher Anstieg wird beim Factoring (von 17,2 auf 21,3 Prozentpunkten) und bei der Asset-Backed-Security-Finanzierung (von 16,7% auf 26,6%) laut EU-Kommission in den kommenden Jahren erwartet.²¹⁸ Vor allem in Zeiten der EU-Osterweiterung sei ein besonderes Augenmerk auf die Verschuldungszahlen der österreichischen Unternehmen gerichtet, wobei man feststellen muss, dass die heimischen KMUs im EU-Vergleich überdurchschnittlich stark fremdfinanziert sind.²¹⁹

Eine Leasingverpflichtung für ein konkretes Nutzungsgut stellt kein unkalkulierbares Risiko für das Unternehmen dar, da die Verträge mittel- bzw. langfristig fest kalkuliert abgeschlossen werden. Darauf aufbauend empfehlen viele Finanzberater den Unternehmen, ihre Finanzierung zu überdenken und einen Finanzierungsmix, der unter anderem Leasing enthält, anzustreben.

Wie jedoch schon eingangs erwähnt, wird die zukünftige Bedeutung des Leasings vor allem von der Berücksichtigung beim Ratingverfahren für Basel II abhängen, denn wenn sich auch diese Finanzierungsmöglichkeit „negativ“ auf die Finanzierungssituation des Unternehmens auswirkt, wird der momentan vorherrschende Boom bald ein Ende haben.

²¹⁷ Vgl. Jörg (2004); S. 84

²¹⁸ Vgl. Achleitner, Everling (2004); S. 104

²¹⁹ Vgl. Jörg (2004); S. 84

LITERATURVERZEICHNIS

Achleitner A./Einem Ch./Schröder B. (2004); Private Debt – alternative Finanzierung für den Mittelstand; Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag

Achleitner A./Everling O (2003).; Rating Advisory; Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH

Becker H. (2002); Grundlagen der Unternehmensfinanzierung; München: Verlag Moderne Industrie

Beglarian B. (2002); Die Bedeutung des Budgetbegleitgesetzes 2001 für die Leasingunternehmen; Wien: Diplomarbeit an der Wirtschaftsuniversität Wien

Behr G./Schäfer D. (2002); Praxis der Unternehmensfinanzierung; Zürich: WM Wirtschaft-Medien AG

Brezski E./Kinne K. (2004); Finanzmanagement und Rating kompakt; Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag

Bruckner B./Masopust H./Schmoll A. (2003); Basel II – Wie Sie Ihr Unternehmen auf ein erfolgreiches Rating vorbereiten; Wien: Manz Verlag

Chromy I. (2000); Leasing im Jahresabschluss: Der Harmonisierungsbedarf der Bilanzierungsvorschriften in der Europäischen Union unter Berücksichtigung der IAS und U-GAAP; Wien: Diplomarbeit an der Wirtschaftsuniversität Wien

Csáky C. (1992); Der Immobilienleasingvertrag in Österreich, Deutschland und der Schweiz; Wien: Manz Verlag

Degener T. (1986); Die Leasingentscheidung bei beweglichen Anlagegütern; Frankfurt am Main: Fritz Kapp Verlag

Drukarczyk J. (2003); Finanzierung; 9. Auflage; Stuttgart: Lucius & Lucius

Egle C. (2004); Leasing – Boom in Österreich; in: News; 2004, Heftnummer 7; Seite 67 bis 71

Fink C. (1997); Bewertungstheoretische Grundlagen der Leasingfinanzierung; Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag

Frick W. (1996); Bilanzierung nach der Rechnungslegungsreform; 5. Auflage; Wien: Wirtschaftsverlag Ueberreuter

Füser K./Heidusch M. (2003); Der Steuerberater als Ratingberater; Freiburg: Rudolf Haufe Verlag GmbH & Co KG

Gabele E./Kroll M. (2001); Leasingverträge optimal gestalten; Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH

Gerke W./Bank M. (2003); Finanzierung; 2. Auflage; Stuttgart: W. Kohlhammer GmbH

Glück R. (1995); Leasing in Österreich – Vergleich International; Wien: Diplomarbeit an der Wirtschaftsuniversität Wien

Herrling (1998); Finanzlexikon; Köln: Verlag H. Stam GmbH

Jahrman U. (2003); Finanzierung; 5. Auflage; Herne/Berlin: Verlag Neue Wirtschafts-Briefe

Jörg Ch. (2004); Wann Leasing wirklich besser als Kredit ist; in: Top Gewinn; 2004; Heft Nr. 5; S. 84 - 86

Kolbeck Ch./Wimmer R. (2002); Finanzierung für den Mittelstand; Wiesbaden: Dr. Th. Gabler Verlag GmbH

Kroll M. (2002); Finanzierungsalternative Leasing; 2. Auflage; Stuttgart: Deutscher Sparkassen Verlag

Kuhnle R., Kuhnle-Schadn A. (2001); Leasing – ein Finanzierungswegweiser mit Vertrags- und Berechnungsmodellen; Wien: Linde Verlag

Kussmaul H. (2003); Betriebswirtschaftliche Steuerlehre; München: Odenbourg Verlag

Kühnelt E., Scarimbolo C. (o.J); Unternehmen – Finanzierung – Rating – Die wichtigsten Fragen zu Basel II; Wien: Wirtschaftskammer Österreich

Lechner K./Egger A./Schauer R. (1999); Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre; 18. Auflage; Wien: Linde Verlag

Lechner K./Egger A./Schauer R. (2003); Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre; 20. Auflage; Wien: Linde Verlag

Leitinger H./Schwaiger W. (2003); Leitfaden zu Basel II; Wien: dbv-Verlag für die Technische Universität Graz

Neuhaus D. (1996); Wissensbasierte Unterstützung von Leasing- /Kreditkauf-Entscheidungen; Wiesbaden: Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler GmbH

Olfert K.; Reichel C. (2003); Kompakt-Training Finanzierung; 3. Auflage; Ludwigshafen: Friedrich Kiehl Verlag

Oschounig M. (2003); Broschüre der Bank Austria Creditanstalt Leasing; Nutzen statt kaufen: Leasing; Wien

o.V. (2003); Geschäftsbericht 2003 BA-CA-Leasing Wien

o.V. (2003); Es müssen nicht immer Kredite sein – alternative Finanzierungsinstrumente; in Bankenmagazin; 2003; S. 83

o.V. (2004); Jahresbericht der Immorent Aktiengesellschaft; 2003

o.V. (2004); Raiffeisen Leasing GmbH; Interne Werbebroschüre; o.S.

Perridon L./Steiner M. (2003); Finanzwirtschaft der Unternehmensführung; 12. Auflage; München: Verlag Franz Vahlen

Prätsch J., Schikorra U; Ludwig E. (2003); Finanz-Management; 2. Auflage; München/Wien: Carl Hanser Verlag

Schleis I. (2000); Leases nach IAS und US-GAAP; Wien: Diplomarbeit an der
Wirtschaftsuniversität Wien

Schneck O. (2004); Finanzierung; 2. Auflage; München: Verlag Franz Vahlen

Schmoll A. (2004); Es müssen nicht immer Kredite sein; in: Banktechnik; 2004;
Heft Nr.9; S. 8f

Sengstschmid A. (2002); Sale-and-lease-back Transaktionen und ihre
Bilanzierung nach HGB, EstG und IAS; Wien: Diplomarbeit an der
Wirtschaftsuniversität Wien

Spittler H. (2002); Leasing für die Praxis; 6. Auflage; Köln: Verlag Deutscher
Wirtschaftsdienst

Stelzer J. (2004); Leasing – Entlastung für die Firmenkasse; in: Wirtschaft – Das
IHK Magazin für München und Oberbayern; 2004; Heft Nr. 10

Stockenhuber A. (1999); Die Bilanzierung von Leasingverträgen in Österreich,
nach IAS und US-GAAP; Wien: Diplomarbeit an der Wirtschaftsuniversität
Wien

Übelhör M./Warns Ch. (2003); Grundlagen der Finanzierung anschaulich
dargestellt; 2. Auflage; Heidenau: PD-Verlag

Verband der Österreichischen Leasinggesellschaften (2003); Leasing in
Österreich; Wien: Informationsbroschüre

Weilinger A. (1987); Der Ausweis von Leasingverträgen über
Vermögensgegenstände in der Handelsbilanz; Dissertation Sozial- und
wirtschaftswissenschaftliche Fakultät der Universität Wien

Zuleger W.(2003); Merkblatt – Mittelstandfinanzierungs-Leasing; München:
Bayrischer Industrie- und Handelskammertag

INTERNETQUELLEN

Arlich H. (2004); Homepage des Österreichischen Leasingverbandes – Artikel aus Handelsblatt; 21.4.2004; Nr. 77; Seite B2;
<<http://www.leasingverband.at/presse>>; Zugriff: 5. Februar 2005

Böttcher B. (o.J.); Leasing Homepage; <<http://www.leasing.de>>; Zugriff: 27. Jänner 2005

Demberg G. (2004); Homepage des Österreichischen Leasingverbandes – Artikel aus Handelsblatt; 21.4.2004; Nr. 77; Seite B2;
<www.leasingverband.at/presse>; Zugriff: 5. Februar 2005

o.V. (o.J.); Homepage der Presse; <<http://www.diepresse.com>>; Zugriff: 27. Jänner 2005

o.V. (o.J.); Homepage der BFL Leasing GmbH;
<<http://www.bfl.de/Lexikon/Lexikon.html>>; Zugriff: 4. November.2004

o.V. (o.J.); Homepage des Österreichischen Leasingverbandes;
<<http://www.leasingverband.at/index.php>>; Zugriff: 21. Oktober 2004

o.V. (o.J.); Homepage der Raiffeisen Leasing Gruppe; <<http://www.raiffeisen-leasing.at>>; Zugriff: 27. Jänner 2005

o.V. (o.J.); Homepage der Industrie- und Handelskammer für München;
<http://www.ihk-muenchen.de/internet/mike/ihk_geschaeftsfelder/aktuell/presse.html>; Zugriff: 27. Jänner 2005

o.V. (2004); Homepage des Österreichischen Leasingverbandes;
<www.leasingverband.at/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=4>; Zugriff: 24. März 2005

Thomas M. (2004); Homepage des Österreichischen Leasingverbandes – Artikel aus Handelsblatt; 21.4.2004; Nr. 77; Seite B2;
<www.leasingverband.at/presse>; Zugriff: 5. Februar 2005