

Fließende Grenzen

Trotz IFRS weiterhin Bilanzentlastung

Von Rainer Goldberg

Immer häufiger werden Leasinggesellschaften in Deutschland mit der Frage konfrontiert, ob es möglich ist, Leasingverträge so zu gestalten, daß sie nach deutschem Steuerrecht als solche anerkannt werden und gleichzeitig auch internationalen Bilanzierungsregeln genügen. Unter internationalen Bilanzierungsregeln werden bei dieser Frage das europäische IFRS (International Financial Reporting Standards) und das amerikanische US-GAAP/FAS 13 (United States Generally Accepted Accounting Principles/Federal Accounting Standard) subsumiert.

Der Hintergrund für dieses immer größer werdende Interesse ist leicht zu erklären. Seit 2005 müssen kapitalmarktorientierte Gesellschaften in der EU erstmals gemäß einer Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates einen konsolidierten Abschluß nach IFRS vorlegen. US-amerikanische Unternehmen und deren Tochtergesellschaften, die in deren Konzernabschluß einbezogen werden, müssen ohnehin nach US-GAAP bilanzieren. Beiden Gruppen gemein ist, daß ein großes Interesse daran besteht, die Vorteile einer nutzenorientierten Off-Balance-Finanzierung über einen Leasingvertrag zu generieren, der gleichzeitig auf dem deutschen Leasingerlaß basiert und die leasingtypischen Steuerwirkungen generiert.

Wegen dieser Fragestellung unterscheiden sich die beiden internationalen Rechnungslegungsvorschriften US-GAAP und IFRS im Grundsatz nicht gravierend. Für beide gilt: Zwischen dem Operate-Leasing (Bilanzierung beim Leasinggeber) und Finance-Leasing (Bilanzierung beim Leasingnehmer) wird die Frage der Zurechnung des Leasingobjektes zum Vermietvermögen des Leasinggebers entscheidend davon abhängig gemacht, in welchem

Maße der Leasinggeber neben dem Finanzierungsrisiko auch das Investitionsrisiko – gemeint ist das Restwertrisiko – trägt.

Während die Anforderungen an die Ausgestaltung der Verträge in IFRS an mehreren Stellen verbal formuliert sind, werden in US-GAAP – ähnlich wie in den deutschen Leasingerlassen – relevante Eckdaten quantifiziert. Von außen betrachtet, wirkt US-GAAP daher in der Handhabung etwas griffiger; in der Praxis erweist sich IFRS jedoch durchaus als der flexiblere Ansatz. Vereinfacht dargestellt, muß ein Leasingvertrag nach US-GAAP folgende Regeln erfüllen, wenn die Zuordnung des Wirtschaftsgutes beim Leasinggeber erfolgen soll (Operate-Leasing):

1. Die Vertragslaufzeit muß kürzer als 75 Prozent der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Objektes sein.

2. Der Barwert der gesamten Leasingraten über die vereinbarte Laufzeit muß geringer als 90 Prozent des Anschaffungswertes des Leasingobjektes sein.

3. Es darf kein Andienungsrecht für die Leasinggesellschaft vertraglich vereinbart sein.

4. Dem Leasingnehmer dürfen keine Optionen eingeräumt sein, deren Wertansätze unter den Marktwerten des Leasingobjektes liegen.

Sofern eines dieser Kriterien nicht beachtet wird, liegt nach den Richtlinien Finance-Leasing vor – somit erfolgt die Bilanzierung beim Leasingnehmer. Bei IFRS wird auf die unter 1. genannte Quantifizierung der Laufzeitgrenze ebenso verzichtet wie auf den unter 2. quantifizierten Barwert der Leasingzahlungen. An deren Stelle gibt es verbale Formulierungen, die unter Umständen eine flexiblere Ausgestaltung erlauben.

Diese Anforderungen stehen nicht im Gegensatz zum deutschen Leasingrecht.

Im Teilamortisationserlaß aus dem Jahr 1975 ist genau geregelt, welche Bedingungen ein Teilamortisationsvertrag erfüllen muß, damit er als solcher anerkannt wird. Darin werden ausdrücklich Leasingverträge akzeptiert, bei denen der Restwert durch den Leasingnehmer abgesichert wird. Aus der Steuersystematik ergibt sich, daß dies erst recht für Operate-Leasing-Verträge gilt, bei denen der Leasinggeber das volle Restwertrisiko trägt.

Wichtig ist es jedoch, eine Vertragslaufzeit zu vereinbaren, die sowohl dem TA-Erlass (40- bis 90-Prozent-Regel) als auch US-GAAP (Laufzeit kürzer als 75 Prozent der wirtschaftlichen Nutzungsdauer) entspricht. Außerdem ist ein sogenannter Barwerttest durchzuführen, der sicherstellt, daß der Barwert aller Leasingzahlungen unter 90 Prozent der Anschaffungskosten des Leasingobjektes liegt. Werden alle diese Bedingungen sorgfältig geprüft und eingehalten, so kann ein Leasingvertrag sowohl nach deutschem Steuerrecht als auch nach US-GAAP abgeschlossen werden. IFRS hat den Vorzug, daß für beide Bedingungen (Laufzeit und Barwert) geschmeidigere Grenzlinien gelten.

IFRS

Seit Anfang 2005 müssen alle börsennotierten Unternehmen in Deutschland gemäß IFRS bilanzieren. Doch auch viele Firmen, die nicht gelistet sind, steigen verstärkt auf internationale Rechnungslegung um. Leicht fällt die Umstellung nicht, da Unternehmen ganzheitlich betroffen sind. Auch Leasingverträge können tangiert werden, da IFRS andere Richtlinien für die bilanzielle Behandlung anlegt als bisher nach den deutschen Leasingerlassen und HGB üblich. *(mad)*