

Lease Accounting – heute und morgen

*Studienergebnisse zu
den Auswirkungen von
Änderungen der Leasing-
bilanzierung auf die
Unternehmenspraxis*



Vorwort

Seit der Einführung der International Financial Reporting Standards (IFRS) spielt die Leasingbilanzierung sowohl bei den Unternehmen, die Leasing als Kerngeschäft betreiben, als auch bei Industrieunternehmen nicht mehr nur steuerlich eine große Rolle. Den bilanziellen Konsequenzen kommt damit auch bei Vertragsgestaltungen ein größeres Gewicht zu. Insbesondere bei Leasingnehmern führte dies häufig zu einer Off-Balance-Sheet-Behandlung, das heißt, die Leasingverhältnisse wurden mangels wirtschaftlichen Eigentums nach IFRS nicht in der Bilanz abgebildet. Mit dem Entwurf eines neuen Leasingstandards beabsichtigt das International Accounting Standards Board (IASB) nun, diese Möglichkeit und damit deren Konsequenzen zu unterbinden. Der Entwurf sieht vor, künftig alle Leasingverhältnisse in die Bilanz aufzunehmen. Die Neuregelungen – dessen sind sich die bilanzierenden Unternehmen bereits bewusst – werden die Leasingbilanzierung grundlegend ändern – mit maßgeblichen Auswirkungen auf die Unternehmenspraxis.

Vor diesem Hintergrund haben wir von PricewaterhouseCoopers (PwC) beschlossen, Unternehmen nach ihren derzeitigen Überlegungen und dem jetzigen Stand der Behandlung des Lease Accounting im Hinblick auf fachliche sowie organisatorische und prozessuale Themen zu befragen.

Wir können auf langjährige Erfahrungen aus vielen Projekten zur Umstellung auf internationale Rechnungslegungen, aus unseren Abschlussprüfungen sowie aus der Beratung bei der Weiterentwicklung der Rechnungslegungsprozesse in den Unternehmen zurückgreifen. Dabei haben wir festgestellt, dass insbesondere die effiziente Verknüpfung von fachlichen sowie organisatorischen und prozessualen Themen den zentralen Erfolgsfaktor für eine gelungene Umsetzung von Accounting-Standards in operative Prozesse darstellt. Es ist daher zu erwarten, dass die Einführung der neuen Leasingbilanzierung neben den hohen fachlichen Anforderungen erhebliche Auswirkungen auf die organisatorische und prozessuale Behandlung des Lease Accounting haben wird.

Die Studie legt zunächst dar, dass durch das neue Lease Accounting mit erheblichen Veränderungen bei der Bilanzierung, den Kennzahlen sowie bei der Unternehmenssteuerung zu rechnen ist. Im Anschluss werden weitere Themen zu Ermittlungstools, Prozessen und internen Kontrollsystemen analysiert.

Aus unserer Sicht werden die anstehenden Änderungen bei der Leasingbilanzierung aufgrund ihrer Komplexität zu einem Thema werden, das die Unternehmen in naher Zukunft erheblich beschäftigen wird. Wir werden die Lösungen, die die Unternehmen für die Umsetzung der Änderungen entwickeln, verfolgen und unterstützen.

Für die hohe Anzahl der Rückmeldungen möchten wir uns bei den beteiligten Unternehmen bedanken. Zwölf der Dax-30-Unternehmen sowie viele Unternehmen, die aus anderen Börsensegmenten stammen, haben sich die Mühe gemacht, den umfangreichen Fragenkatalog zu beantworten. Das zeigt, dass wir ein sehr aktuelles und viel diskutiertes Thema aus der Praxis aufgegriffen haben.

Für die umfangreiche Unterstützung bei den Auswertungen und die wertvollen Anregungen bei der Erstellung der Studie danken wir vor allem den Mitarbeitenden unseres Leasingteams, insbesondere Frau Sylvia Leuchtenstern, Frau Isabel Rösler und Herrn Benjamin Weiß für die Themen aus dem Industrial bzw. Financial Leasing, Herrn Matthias Kroner für die Sichtweise unserer internationalen Fachabteilung, Herrn Dr. Daniel Ranker für seine Beiträge zum Immobilienleasing und Herrn Sebastian Stremming für die Analyse um die IT-Systeme & Tools.



Armin Slotta
PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Accounting & Reporting Services



Dr. Rüdiger Loitz
PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Accounting & Reporting Services

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	3
A Einleitung.....	7
B Stellenwert der Leasingbilanzierung	10
1 Wirtschaftliche Bedeutung von Leasingverhältnissen in deutschen Unternehmen	11
2 Rollen und Verantwortlichkeiten.....	13
3 Leasing im Fokus des Managements und Externer	14
C Ausgestaltung der Leasingverträge	16
1 Klassifizierung von Leasingverhältnissen	17
2 Laufzeiten der abgeschlossenen Leasingverhältnisse	19
3 Kauf- und Verlängerungsoptionen	20
4 Restwertgarantien.....	22
5 Variable/bedingte Leasingraten	24
6 Sonderthemen Leasinggeber	25
D Systeme und Prozesse – Gegenwart und Zukunft.....	27
1 Durchführung der Klassifizierung nach dem geltenden IAS 17	28
2 Vertragsverwaltung und Ermittlung der bilanzierungsrelevanten Informationen	29
3 Prozessdokumentation und die Einrichtung interner Kontrollen	32
E Ausblick auf die neue Leasingbilanzierung.....	33
1 Bisherige Reaktionen	34
2 Erwartete Auswirkungen.....	35
F Zusammenfassung	39
Über uns	41
Ansprechpartner.....	42

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1 Geplanter zeitlicher Umstellungsprozess	8
Abb. 2 Kategorien der geleasteten Vermögenswerte.....	12
Abb. 3 Umfang der Anmietung von Vermögenswerten im Verhältnis zu den eigenen Vermögenswerten	12
Abb. 4 Primäre Verantwortung für Leasingverträge im Konzernabschluss.....	13
Abb. 5 Erwartung, ob die Fragen Externer mit Anwendung der neuen Bilanzierung 2013 zunehmen werden	14

Abb. 6	Den Organen gestellte Fragen bezüglich der Finanzierung bestehender Leasingverträge	15
Abb. 7	Bilanzierung der Leasingverhältnisse nach IAS 17 aus Sicht des Leasinggebers.....	18
Abb. 8	Konditionen von Kauf- oder Verlängerungsoptionen aus Sicht der Leasinggeber	21
Abb. 9	Abschluss von indirekten oder direkten Restwertgarantien aus Sicht der Leasingnehmer	22
Abb. 10	Abschluss von indirekten oder direkten Restwertgarantien aus Sicht der Leasinggeber.....	23
Abb. 11	Ermittlung von Restwerttrisiken.....	25
Abb. 12	Externe Refinanzierungen.....	26
Abb. 13	Eingesetzte Software zur Erfassung und Klassifizierung von Leasingverträgen	28
Abb. 14	IT-gestützte Arbeitsschritte	29
Abb. 15	Nationale und internationale Auswertbarkeit der Leasingverträge aller Konzerngesellschaften	30
Abb. 16	Bestehende Schnittstellen	31
Abb. 17	Unternehmen, die sich bereits mit den Auswirkungen der angestrebten Reform der Bilanzierung auseinandergesetzt haben.....	34
Abb. 18	Erwartung, dass sich die Entscheidungen bzgl. Kauf oder Leasing dahingehend ändern werden, dass der Umfang der Leasingobjekte reduziert wird.....	36
Abb. 19	Einschätzung, welche Änderungen hinsichtlich der neuen Leasingbilanzierung von den Unternehmen als problematisch angesehen werden	38

Tabellenverzeichnis

Tab. 1	Anzahl der Leasingverträge.....	11
Tab. 2	Laufzeiten der Leasingverträge einzelner Vermögenswertkategorien.....	19

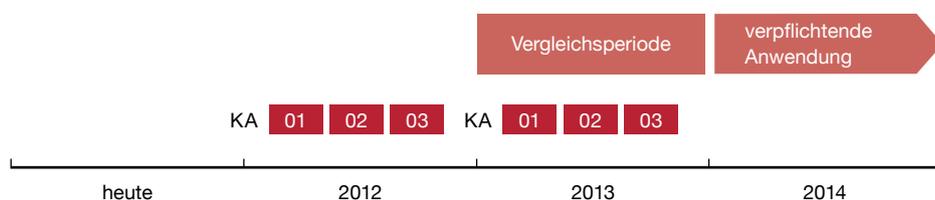
A Einleitung

Neue Leasingbilanzierung nach IFRS

Das International Accounting Standards Board (IASB) hat am 17. August 2010 den Standardentwurf zur neuen Leasingbilanzierung (ED/2010/9 Leases) veröffentlicht. Damit wurde die nächste Runde des Due Process eingeleitet. Die interessierten Kreise hatten bis zum 15. Dezember 2010 Gelegenheit zu den vom Board gestellten Fragen Stellung zu nehmen. Bis Ende Dezember 2010 waren über 750 Comment Letters eingegangen. Die Verabschiedung des endgültigen Standards ist noch für das Jahr 2011 geplant. Mit Inkrafttreten des neuen Regelwerks dürfte nicht vor dem Jahr 2014 zu rechnen sein.

Aufgrund der im Standardentwurf geforderten rückwirkenden Umstellung des Lease Accounting und der Tatsache, dass der Umstellungszeitpunkt der Beginn des Vergleichsjahres sein soll, werden die Unternehmen vor erhebliche organisatorische Herausforderungen gestellt.

Abb. 1 Geplanter zeitlicher Umstellungsprozess



Neben der Umstellung des Abschlusses auf die neuen Bilanzierungsregeln werden die Leasingvorschriften eine andere Systemlandschaft der Unternehmen erfordern. Wurden bisher Leasingverhältnisse insbesondere bei Leasingnehmern nur im Fall einer Klassifizierung als Finance Lease mit Vertragsdetails erfasst, wird dies zukünftig für sämtliche Leasingverträge erforderlich sein. Viele Prozesse der Vergangenheit werden neu zu gestalten bzw. erstmalig zu implementieren sein.

Die befragten Unternehmen

Wir haben dies zum Anlass genommen, bei den Unternehmen nachzufragen. Dabei interessierte uns, welchen Stellenwert die Leasingbilanzierung gegenwärtig für die Unternehmen einnimmt und wie sie diese organisieren. Von großem Interesse war auch, welche Erwartungen die Unternehmen mit der Reform der Leasingbilanzierung verbinden, welche Vorkehrungen unter Umständen bereits eingeleitet wurden und ob sich die Unternehmen gut vorbereitet fühlen.

Zu diesem Zweck haben repräsentative 125 Unternehmen im Zeitraum von Mai bis Juli 2010 an der Umfrage zur vorliegenden Studie teilgenommen. Davon sind 12 Unternehmen im Dax 30, 10 Unternehmen im MDax, 9 Unternehmen im SDax und 4 Unternehmen im TecDax notiert. Die übrigen 90 Unternehmen sind in keinem deutschen Aktienindex gelistet oder nicht börsennotierte Unternehmen.

Der überwiegende Teil der Unternehmen stellt seinen Abschluss nach IFRS auf, 13 Unternehmen erstellen einen Abschluss nach US-GAAP und sind somit von den gleichlautenden Änderungen der US-Vorschriften betroffen. Etwa die Hälfte aller Unternehmen stellen Halbjahres-, Quartals- und Monatsabschlüsse auf. 103 Teilnehmer gaben an, vorrangig als Leasingnehmer zu agieren, während 17 ihr Geschäft primär als Leasinggeber betreiben. Die restlichen Unternehmen sind sowohl Leasinggeber als auch Leasingnehmer.

Der Aufbau der Studie

In der vorliegenden Studie haben wir zunächst die wirtschaftliche Bedeutung von Leasing in deutschen Unternehmen analysiert, das heißt, in welchem Umfang und in welchen Bereichen des Anlage- und Umlaufvermögens wird Leasing zum jetzigen Zeitpunkt als Finanzierungsform genutzt. Anschließend gehen wir auf die Aufmerksamkeit ein, die das Thema Leasingbilanzierung erfährt, sei es intern durch die Führungsorgane oder extern durch Aktionäre oder Aufsichtsorgane wie zum Beispiel die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR).

Um die Auswirkungen des neuen Leasingstandards bezüglich der Komplexität der Bilanzierung darzustellen, haben wir die Unternehmen gebeten, uns Details bei der Ausgestaltung ihrer Leasingverträge mitzuteilen. Hierbei geht es insbesondere um die Häufigkeit von Optionen, bedingten Leasingzahlungen und ähnlichen Vereinbarungen, die bisher – wenn überhaupt – nur eine untergeordnete Rolle im Rahmen der Bilanzierung von Leasingverhältnissen spielten.

Anschließend befasst sich die Studie mit in den Unternehmen vorhandenen Systemen und Prozessen im Bereich der Leasingbilanzierung. Fragen der Erfassung von zukünftig rechnungslegungsrelevanten Daten sowie eine eventuell bereits vorhandene Automatisierung der Bilanzierung geben einen Einblick über den zukünftigen Handlungsbedarf der Unternehmen in Bezug auf den neuen Leasingstandard.

Im letzten Teil der Studie erläutern wir, welche Auswirkungen die Unternehmen vom neuen Leasingstandard erwarten. Interessant ist sowohl die erwartete zukünftige wirtschaftliche Bedeutung von Leasing als auch die mögliche Auswirkung auf interne Systeme und Prozesse. Darüber hinaus legen wir dar, inwieweit sich die Unternehmen zum jetzigen Zeitpunkt bereits auf den neuen Standard vorbereitet haben.

B Stellenwert der Leasingbilanzierung

1 Wirtschaftliche Bedeutung von Leasingverhältnissen in deutschen Unternehmen

Leasingfinanzierungen haben, als Alternative zum kreditfinanzierten Erwerb, eine lange Tradition. In Deutschland werden rund 20 % der Investitionsgüter über Leasing finanziert. Im Jahr 2009 war Deutschland mit einem Neugeschäft von rund 41,2 Milliarden Euro der bedeutendste Leasingmarkt in Europa. Das Mobilienleasing stellt dabei mit 39,3 Milliarden Euro den wesentlichen Anteil. Innerhalb des Mobilienleasings kommt das Kraftfahrzeugleasing (Pkw, Busse, Lkw etc.) auf einen Anteil von 66 % am Neugeschäft des Mobilienleasings. Die zweitgrößte Gruppe im Leasing-Neugeschäft stellen Produktionsmaschinen dar (16 %), an dritter Stelle rangieren Büromaschinen und EDV (9 %). Im Jahr 2009 wurden rund 1,3 Millionen neue Mobilienleasingverträge abgeschlossen. Der durchschnittliche Wert eines Neuvertrags lag bei 30.400 Euro.¹

Art und Umfang von Leasingfinanzierungen

Ein wichtiges Indiz für den Umfang und mithin auch die Komplexität der erforderlichen Prozesse bei der Abbildung von Leasingverhältnissen ist die Anzahl der abgeschlossenen Leasingverträge, wobei diese stark mit der Unternehmensgröße korrelieren. Erwartungsgemäß halten die Leasinggeber eine wesentlich höhere Anzahl an Verträgen als Leasingnehmer. Knapp über die Hälfte der Leasinggeber (51 %) gab an, über 100 Verträge abgeschlossen zu haben, während bei den Leasingnehmern der größere Anteil (61 %) angibt, bis 100 Verträge zu verwalten (vgl. Tab. 1).

Tab. 1 Anzahl der Leasingverträge

Anzahl Leasingverträge	0–100	101–1.000	1.001–10.000	10.001–100.000	> 100.000
Leasinggeber	49 %	18 %	12 %	16 %	5 %
Leasingnehmer	61 %	26 %	11 %	1 %	1 %

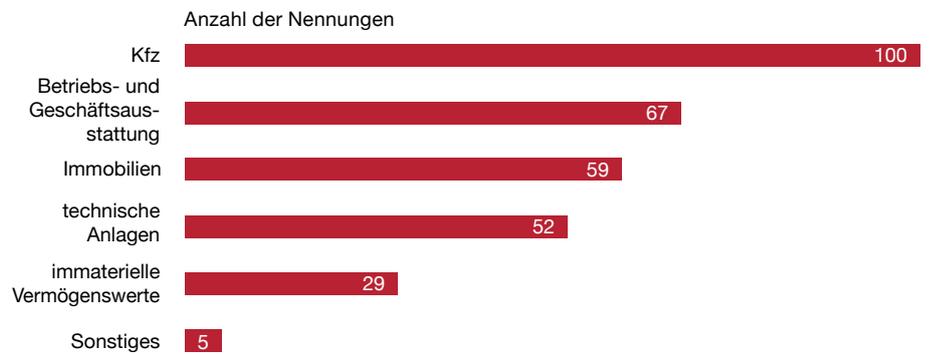
Der Unterschied zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber macht sich ebenfalls bei der Ausgestaltung der Verträge bemerkbar. 70 % derer, die überwiegend als Leasingnehmer fungieren, gaben an, bis zu 3 verschiedene Arten von Leasingverträgen zu verwalten, während jene Unternehmen, die hauptsächlich Leasinggeber sind, zu 58 % angaben, mehr als 3 bis 10 oder sogar über 10 unterschiedliche Vertragstypen zu halten.

Ein Leasingvertrag kann über einen einzelnen bis hin zu einer großen Gruppe von Vermögenswerten abgeschlossen werden. Mit 80 % der befragten Unternehmen regelt ein Leasingvertrag bei dem überwiegenden Teil 1 bis 10 Vermögenswerte. Der übrige Teil gab an, bis zu 100 Objekte pro Vertrag zu leasen; nur bei 8 Unternehmen liegen Leasingverträge vor, die noch mehr Vermögenswerte umfassen.

Bei der Frage nach der Art der geleasteten Vermögenswerte stellt das Kraftfahrzeugleasing den mit Abstand größten Teil dar (vgl. Abb. 2). Es folgen Betriebs- und Geschäftsausstattung, Immobilien sowie technische Anlagen. Immerhin 28 Unternehmen gaben an, immaterielle Vermögenswerte zu leasen, wobei es sich hierbei im Wesentlichen um Software handeln dürfte. Unter den sonstigen Leasingfinanzierungen wurde die Anmietung von EDV-Anlagen, Kopierern oder Telefonanlagen genannt.

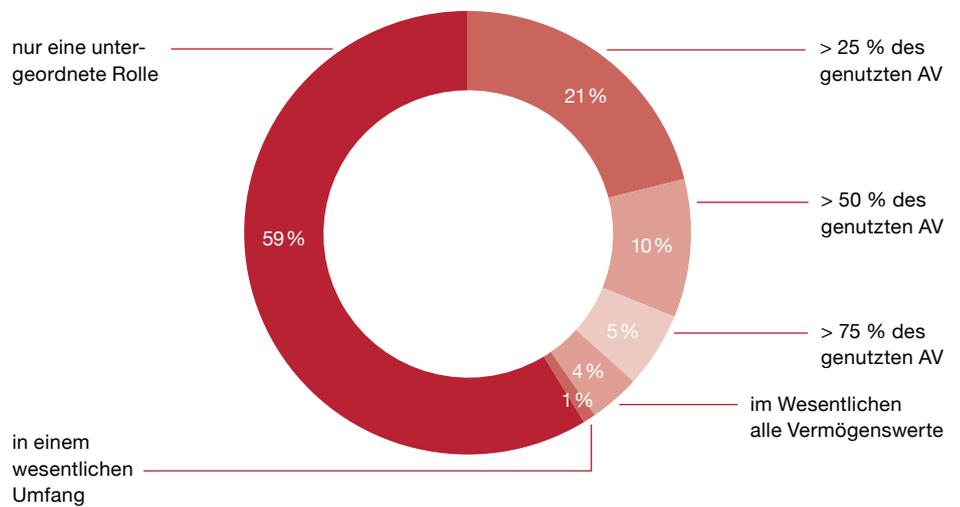
¹ Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e. V., Jahresbericht 2009/2010.

Abb. 2 Kategorien der geleasteten Vermögenswerte



Auf die Frage, in welchem Umfang Unternehmen Leasingfinanzierungen bezogen auf ihr gesamtes genutztes Sachanlagevermögen einsetzen, gaben die meisten Unternehmen an (ca. 59%), dass Leasing dabei eher eine untergeordnete Rolle spielt (vgl. Abb. 3). Rund ein Drittel der 108 Unternehmen, die auf diese Frage antworteten, nutzt Leasingfinanzierungen jedoch für mehr als 25% des eingesetzten Sachanlagevermögens. Hierbei lässt sich kein spezieller Branchentrend ablesen.

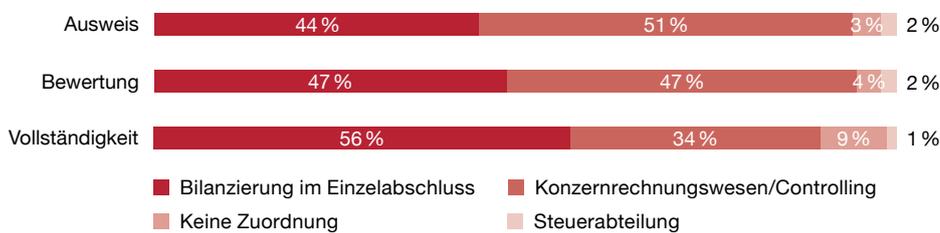
Abb. 3 Umfang der Anmietung von Vermögenswerten im Verhältnis zu den eigenen Vermögenswerten



2 Rollen und Verantwortlichkeiten

Im Regelfall ist Leasing derzeit dezentral organisiert und das lokale Rechnungswesen trägt die Verantwortung für Leasingverträge des Tochterunternehmens. Dies gilt sowohl für Vollständigkeit, Bewertung als auch den Ausweis. Auf Ebene der Konzernabschlussstellung ist dafür neben der Bilanzierung im Einzelabschluss primär das Konzernrechnungswesen/Controlling zuständig (vgl. Abb. 4). Der Steuerabteilung kommt dagegen grundsätzlich kaum Verantwortung zu. Grund hierfür könnte sein, dass die steuerlichen Aspekte des Leasings seit langer Zeit unverändert sind und daher weniger Abstimmungsbedarf besteht. Regelungen, nach denen verschiedene Zuständigkeiten nach der Wesentlichkeit der Leasingverträge bestimmt werden, existieren bei 20 % der befragten Unternehmen.

Abb. 4 Primäre Verantwortung für Leasingverträge im Konzernabschluss



Eine Vielzahl der befragten Unternehmen sieht die Schnittstellen zwischen Rechnungswesen und Einkauf bzw. Vertrieb als problematisch an, das heißt, der Abschluss von Leasingverträgen und dessen bilanzielle Konsequenzen werden unter Umständen nur unzureichend abgestimmt oder eine Abstimmung erweist sich als organisatorisch aufwendig. Dies könnte einerseits in fehlenden Prozessabläufen und nicht verbundenen Systemen begründet sein. Eine andere Möglichkeit wäre, dass der Einkauf bzw. Vertrieb nicht genug für die bilanziellen Konsequenzen sensibilisiert ist und nicht die hinreichende rechnungslegungsbezogene Kenntnis besitzt. Dies kann dazu führen, dass nicht alle Leasingverhältnisse in den Accounting-Prozess einfließen und/oder dass die Datenerhebungen aus den Verträgen unzureichend sind und die für die Bilanzierung notwendigen Angaben teilweise fehlen.

Zur Abbildung der neuen Leasingbilanzierung wird es daher erforderlich sein, sich frühzeitig über die Einbindung der Abteilungen außerhalb des Rechnungswesens Gedanken zu machen sowie die Tochtergesellschaften in den Umstellungsprozess von Beginn an mit einzubeziehen. Hier geht der Horizont weit über die Verantwortung der reinen Grundlagen für die Leasingbilanzierung hinaus, da die immensen bilanziellen Veränderungen und deren Auswirkungen eine erhebliche unternehmensinterne und -externe Öffentlichkeitswirkung haben werden. Zwangsläufig führt die Steuerung anhand von Bilanz(kenn)zahlen und die detaillierte Betrachtung von Ursache und Wirkung zu dem Erfordernis von genau definierten Schnittstellen zwischen den beteiligten Parteien. Auch andere Abteilungen wie Ein- oder Verkauf werden sich mit der neuen Leasingbilanzierung beschäftigen müssen, da sich möglicherweise die Kriterien für Investitionsentscheidungen (leasen oder kaufen) stark ändern werden.

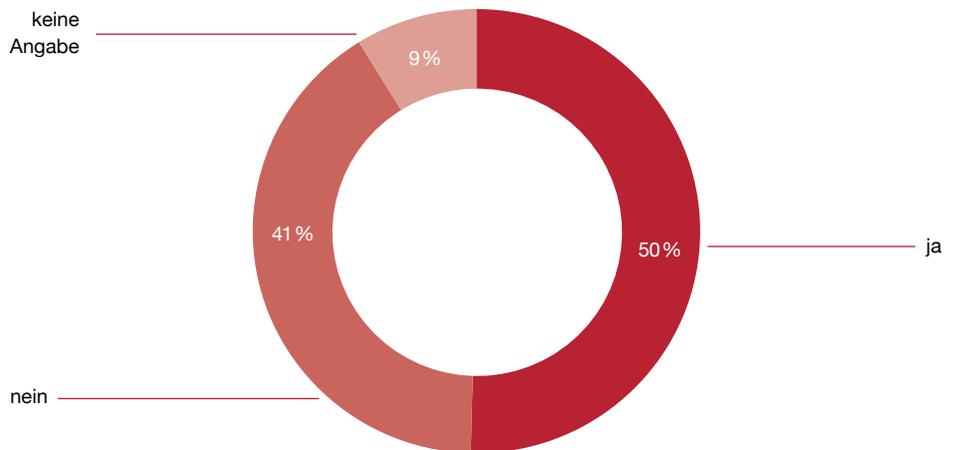
3 Leasing im Fokus des Managements und Externer

Management und Stakeholder

Management und Stakeholder widmeten der Leasingbilanzierung im Vergleich zu anderen Bilanzierungsfragen keine große Aufmerksamkeit. Auf Hauptversammlungen wurden bisher selten Fragen zu Leasing gestellt und auch Analysten messen der Leasingbilanzierung keine wesentliche Bedeutung bei. Sofern sich Fragen ergeben, handelt es sich dabei meist um spezielle Transaktionen wie zum Beispiel Sale-and-Leaseback.

Bezogen auf die neue Leasingbilanzierung geht die Hälfte der befragten Unternehmen davon aus, dass mit deren Einführung die Fragen Externer zu diesem Bereich zunehmen werden (vgl. Abb. 5). Hier ergibt sich für die Unternehmen die Notwendigkeit, zukünftig die Auswirkungen der Leasingbilanzierung für Investoren und Analysten darlegen zu können. Dies wird insbesondere im Jahr der Umstellung eine große Rolle spielen, da sich durch die geänderte Bilanzierung wesentliche Auswirkungen auf die Unternehmenskennzahlen ergeben. Nachdem die Leasingbilanzierung bisher nicht im Fokus solcher Nachfragen stand, ergibt sich hier zusätzlicher Handlungsbedarf bei der Aufbereitung entsprechender Analysen.

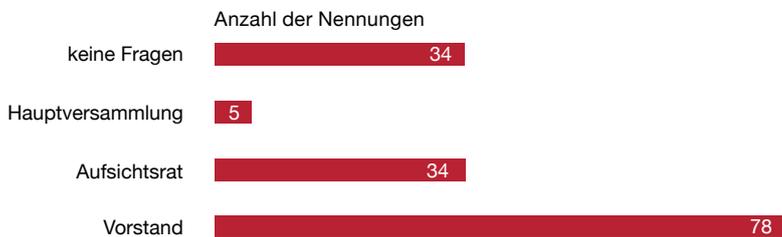
Abb. 5 Erwartung, ob die Fragen Externer mit Anwendung der neuen Bilanzierung 2013 zunehmen werden



Dies wird durch die Studie bestätigt. Mehr als zwei Drittel der Unternehmen gaben an, dass notwendige Auswertungen im Bereich Leasing nicht automatisch generiert werden, sondern manuelle Tätigkeiten erforderlich sind. Immerhin knapp 30% der Unternehmen benötigen für die Tätigkeiten mehr als 3 Arbeitstage. Bei der erheblich wachsenden Anzahl bilanzierungsrelevanter Sachverhalte wird dieser Aufwand zukünftig wesentlich ansteigen.

Innerhalb der Unternehmen setzt sich insbesondere der Finanzvorstand häufiger mit Fragen der Leasingbilanzierung auseinander, wobei auch hier lediglich 12 Unternehmen angaben, dass ihr Finanzvorstand sich sehr intensiv mit dem Thema befasst. Hierbei handelt es sich erwartungsgemäß im Wesentlichen um Leasinggeber sowie Leasingnehmer mit einer sehr großen Anzahl von Verträgen.

Abb. 6 In den Organen gestellte Fragen bezüglich der Finanzierung bestehender Leasingverträge



Mehrfachnennungen waren möglich

Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR)

Um die anzuwendenden Rechnungslegungsnormen durchzusetzen, ist in Deutschland mit dem Bilanzkontrollgesetz vom 15. Dezember 2004 ein zweistufiges Enforcement-Verfahren eingeführt worden. Gegenstand dieses Kontrollverfahrens ist die Rechnungslegung von Unternehmen, die am regulierten Markt in Deutschland vertreten sind. Bis zum Sommer 2010 wurden von 7 Unternehmen insgesamt 9 Fehlerfeststellungen der DPR im Bundesanzeiger veröffentlicht, die auf eine unsachgemäße Anwendung der internationalen Leasingvorschriften (IAS 17) zurückzuführen sind.

Angabegemäß wurden 40 Unternehmen, das heißt rund ein Drittel der von uns befragten Unternehmen, bereits durch die DPR geprüft. Die Stichprobenprüfung der DPR konzentriert sich insbesondere auf einzelne Prüfungsschwerpunkte, die von der DPR jährlich festgelegt werden.

Lediglich bei 11 der befragten Unternehmen untersuchte die DPR im Rahmen ihrer Prüfung Aspekte im Zusammenhang mit der Leasingbilanzierung nach IFRS. Die Fragen der DPR zur Leasingbilanzierung betrafen nach Angaben der Teilnehmer in erster Linie die Klassifizierung sowie die Anhangangaben. Daneben wurden auch vereinzelt Fragen zur Gewinnrealisierung und Angaben im Lagebericht bei Sale-and-Leaseback-Geschäften gestellt. Leasingfinanzierungen, die – wie allgemein üblich im Bereich des Immobilienleasings – unter Einbindung einer Zweckgesellschaft durchgeführt werden, schienen dabei nicht im Fokus der DPR zu stehen. Dies ist umso erstaunlicher, als in den Jahren 2008 und 2009 die Konsolidierung von Zweckgesellschaften Prüfungsschwerpunkt der DPR war.

Im Rahmen einer Untersuchung durch die DPR ist das zu prüfende Unternehmen verpflichtet, der DPR sämtliche relevanten Unterlagen zur Verfügung zu stellen. Nach Angaben der betroffenen Unternehmen bat die DPR gleichermaßen um Übermittlung von Leasingverträgen sowie um Unterlagen zur Klassifizierung.

Im Zuge der anstehenden Reform der Leasingbilanzierung und der damit zusammenhängenden weitreichenden Auswirkungen auf Leasingnehmer und Leasinggeber ist damit zu rechnen, dass die bilanzielle Abbildung bestehender Leasinggeschäfte in näherer Zukunft verstärkt zum Untersuchungsgegenstand der DPR wird. Dies resultiert insbesondere daraus, dass unter der neuen Leasingbilanzierung erheblich mehr vom Unternehmen zu erbringende Einschätzungen erforderlich sind, die sowohl der Abschlussprüfung als auch einer anschließenden Prüfung durch die DPR unterliegen werden.

C Ausgestaltung der Leasingverträge

Neben der reinen Anzahl der Leasingverträge in einem Unternehmen hat die Komplexität der vorhandenen Verträge ganz entscheidenden Einfluss auf die zukünftige Bilanzierung. Dies wird umso mehr unter den künftigen neuen Regelungen zur Leasingbilanzierung gelten. Je komplexer die Verträge sind, die ein Unternehmen abgeschlossen hat, umso herausfordernder werden die notwendigen Prozesse und Systemanpassungen sein. Daher haben wir die Unternehmen sowohl zur gegenwärtigen Klassifizierung der Leasingverhältnisse befragt als auch um Angaben zur Ausgestaltung der Leasingverträge gebeten.

1 Klassifizierung von Leasingverhältnissen

Eine Bilanzierung nach den steuerrechtlichen Leasingerglassen sowie nach den handelsrechtlichen Rechnungslegungsvorschriften (HGB) ermöglicht in aller Regel eine Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums des Leasingobjekts zum Leasinggeber. Die Leasingnehmer bilanzieren das Leasingverhältnis als schwebendes Geschäft. Insofern ist die Frage interessant, ob diese Bilanzierung auch unter den internationalen Rechnungslegungsvorschriften beibehalten werden konnte. Diese Fragestellung erlangt umso mehr Bedeutung, als zukünftig international sämtliche Leasingverhältnisse bilanziell erfasst werden müssen und sich insoweit auch ein Hinweis auf den Umfang der Auswirkungen ableiten lässt.

Klassifizierung bei Leasingnehmern

In den Bereichen Personenkraftwagen, Büroausstattung (z. B. Telefonanlagen, Kopierer, Multifunktionsgeräte) sowie EDV (z. B. Server, Laptops, Desktops, Drucker, Bildschirme) wird sehr häufig das Leasing dem Kauf vorgezogen. Motivationen dazu sind insbesondere die Nutzung von Anlagen auf neuestem technischen Stand, Liquiditätsgesichtspunkte sowie die Wahrung von Bilanzbild und Bilanzkennzahlen. So haben beispielsweise 96 Unternehmen angegeben, Kraftfahrzeuge zu leasen; im Bereich Büroausstattung sowie EDV sind es 78 bzw. 59 Unternehmen. Der Anteil der Unternehmen, die diese Art von Verträgen als Finance Lease klassifizieren, liegt hingegen bei weniger als 20%. Dieser verhältnismäßig geringe Anteil einer bilanziellen Abbildung ist nicht überraschend, da es sich um Vermögenswerte handelt, für die es einen aktiven Markt gibt und sich insofern für die Leasinggeber eine aussichtsreiche Verwertungsmöglichkeit zum Ende des Leasingverhältnisses ergibt. Auf die Vereinbarung von zum Beispiel Restwertgarantien kann folglich in der Regel verzichtet werden. Darüber hinaus handelt es sich um Gegenstände, die einer schnellen technischen Überalterung unterliegen, sodass die Leasingnehmer in der Regel kein Interesse haben, einen sehr langen Leasingvertrag, womöglich noch mit Verlängerungsoptionen, einzugehen. Es überwiegt vielmehr das Interesse, stets auf dem neuesten Stand der Technik zu sein.

Der Anteil einer Klassifizierung als Finance Lease nimmt signifikant bei geleasteten maschinellen Anlagen (z. B. auch Kraftwärmekopplungsanlagen) zu. Von 43 Unternehmen haben 17 Unternehmen (ca. 40%) angegeben, dass sie diese Leasingverhältnisse mehrheitlich im eigenen Abschluss bilanzieren. Dies ist nicht verwunderlich, wenn man bedenkt, dass solche Vermögenswerte nicht selten eine ausgeprägte Singularität aufweisen und von anderen Marktteilnehmern bzw. Leasingnehmern nicht ohne Weiteres genutzt werden können oder das Risiko einer ungeplanten Wertminderung an Relevanz gewinnt.

Mehr als die Hälfte der Unternehmen gaben an, Immobilien zu leasen. Davon wurden ca. ein Viertel als Finance Lease klassifiziert. Eine Unterscheidung in Grundstücke und Gebäude wurde für die Studie nicht vorgenommen. Dabei ist davon auszugehen, dass Grundstücke – ohne das Hinzutreten weiterer besonderer Umstände, wie zum Beispiel vom Leasingnehmer gewährte Restwertgarantien – auch nach den internationalen Bilanzierungsvorschriften in der Regel als Operating Lease klassifiziert werden. Die Klassifizierung als Finance Lease erstreckt sich im Allgemeinen auf die Gebäude, die nicht selten eigens für den Leasingnehmer errichtet und langfristig an ihn vermietet werden. Da solche Leasingverhältnisse ganze Unternehmensstandorte betreffen können, ist eine Klassifizierung als Finance Lease nachvollziehbar. Die Unternehmen sichern sich zum Beispiel durch Verlängerungs- oder Kaufoptionen die weitergehende Nutzung der Immobilien, die auch mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit ausgeübt werden dürften.

Klassifizierung bei Leasinggebern

Die Vermutung, dass die gleichen Leasingverhältnisse bei Leasingnehmer und Leasinggeber unterschiedlich klassifiziert werden, wurde durch die Befragung für bestimmte Vermögenswerte bestätigt. Die Klassifizierung der Leasingnehmer im Bereich des Immobilienleasings und der Anmietung von Kraftfahrzeugen deckte sich mit der Bilanzierung durch den Leasinggeber. Im Bereich der Büroausstattungen sowie Anmietung von EDV-Equipment zeigten sich jedoch gravierende Unterschiede. Hier gaben die Leasinggeber an, die entsprechenden Leasingverhältnisse zum ganz überwiegenden Teil als Finance Lease zu klassifizieren. Dies deckt sich nicht mit der Einschätzung der Leasingnehmer. Vor allem im Bereich EDV ist dieses Ergebnis überraschend, da aufgrund der schnellen technischen Überalterung eine Klassifizierung als Finance Lease nahe liegt. Große Unterschiede zeigten zudem die Antworten bei der Klassifizierung von Leasingverhältnissen im Bereich immaterieller Vermögenswerte. Hier haben aufseiten der Leasingnehmer 15 von 22 Unternehmen (ca. 68%), die entsprechende Leasingverhältnisse abgeschlossen haben, angegeben, dass diese als Operating Lease klassifiziert wurden. Auskunftsgemäß werden Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte bei den Leasinggebern hingegen mehrheitlich als Finance Lease klassifiziert.

Abb. 7 Bilanzierung der Leasingverhältnisse nach IAS 17 aus Sicht des Leasinggebers



Die Klassifizierungsentscheidung Finance Lease oder Operating Lease wird fast ausschließlich im Rechnungswesen getroffen. Andere Abteilungen, wie zum Beispiel der Einkauf, sind sowohl bei Leasingnehmern als auch bei Leasinggebern eher selten involviert. Eine Einbindung erfolgt zur Zeit vereinzelt bei der Bewertung bestimmter Sachverhalte, wie zum Beispiel der Beurteilung, ob eine Kaufoption im Sinne des IAS 17 günstig ist.

2 Laufzeiten der abgeschlossenen Leasingverhältnisse

Die Leasinglaufzeit hat nach den geltenden Regeln im Wesentlichen eine Auswirkung auf die Klassifizierung als Finance oder Operating Lease. Die Dauer der Vertragsbeziehung wird zukünftig im Wesentlichen die Höhe der vom Leasingnehmer zu passivierenden Finanzschuld (Leasingverbindlichkeit) sowie des von ihm zu aktivierenden Nutzungsrechts bestimmen.

Kraftfahrzeuge (Pkw), Büroausstattung (z. B. Telefonanlagen, Kopierer, Multifunktionsgeräte, etc.) und EDV-Gegenstände (z. B. Server, Laptops, Desktops, Drucker, Bildschirme, etc.) werden im Wesentlichen zwischen 3 und 5 Jahren geleast (vgl. Tab. 2). Es sind jedoch durchaus auch Laufzeiten von unter 3 Jahren gängig. Bei sonstigen Transportmitteln (z. B. Lkw, Flugzeuge, Schiffe, Stapler) gehen die Laufzeiten auch über 5 Jahre hinaus.

Ein anderes Bild zeigt sich bei der Anmietung von Immobilien. Rund drei Viertel der befragten Leasingnehmer gaben hier eine Laufzeit von über 10 Jahren und 40% eine Laufzeit zwischen 10 und 15 Jahren als Regellaufzeit an. Laufzeiten von über 20 Jahren sind typisch für Leasingverhältnisse, die Verwaltungs- und Produktionsgebäude betreffen. Die längeren (unkündbaren) Grundmietzeiten im Immobilienbereich erklären sich unter anderem damit, dass sich Finanzierungen bei kürzeren Laufzeiten teilweise nicht realisieren lassen. Die Weitervermietung nach Beendigung des originären Leasingverhältnisses würde ein zu großes finanzielles Restwertisiko für die Leasinggeber bzw. die dahinterstehende(n) finanzierende(n) Bank(en) bedeuten. Bei industriellen Großanlagen (z. B. chemische Anlagen oder Kraftwerke am Standort des Abnehmers) und Anlagen im Bereich Logistik (z. B. Hochregallager) überwiegen Grundmietzeiten von 10 bis 15 Jahren. Solche Anlagen werden häufig erst für das konkrete Leasingverhältnis hergestellt bzw. errichtet (sog. Built-to-Suit Lease).

Tab. 2 Laufzeiten der Leasingverträge einzelner Vermögenswertkategorien

Laufzeiten Leasingverträge	< 3	3–5	> 5	
Kraftfahrzeuge (PKW)	28 %	72 %	0 %	
Büroausstattung	41 %	53 %	6 %	
EDV	32 %	67 %	1 %	
Laufzeiten Leasingverträge	< 5	5–10	> 10	
Immaterielle Vermögenswerte	86 %	12 %	2 %	
Maschinelle Anlagen	33 %	60 %	7 %	
Andere Transportmittel	63 %	33 %	4 %	
Laufzeiten Leasingverträge	< 10	10–15	16–20	> 20
Immobilien	22 %	40 %	18 %	20 %

3 Kauf- und Verlängerungsoptionen

Durch eine Option wird dem Leasingnehmer das Recht eingeräumt, unter bestimmten Bedingungen das Leasingverhältnis zu verlängern oder das Leasingobjekt zu kaufen. Häufig enthalten Leasingverträge auch beide Arten von Optionen. Dadurch erreicht der Leasingnehmer eine größtmögliche Flexibilität hinsichtlich der Verfügbarkeit des Leasingobjekts. Nach den Vorstellungen des IASB werden die Unternehmen zukünftig grundsätzlich zu jedem Bilanzstichtag eine Einschätzung darüber treffen müssen, wie lang die Leasinglaufzeit sein wird, wenn Optionen vereinbart wurden. Daher ist abzuschätzen und zu dokumentieren, ob bestehende Verlängerungsoptionen ausgeübt werden oder nicht. Für die Bestimmung der Laufzeit des Leasingverhältnisses soll eine Ausübungswahrscheinlichkeit von über 50% ausreichen, während gegenwärtig eine weitaus höhere Wahrscheinlichkeit vorliegen muss. Kaufoptionen zum Marktwert sollen demgegenüber für die Bilanzierung von Leasingverhältnissen zukünftig erst bei deren Ausübung bilanziell berücksichtigt werden. Nicht zu Marktkonditionen eingeräumte (Festpreis-)Kaufoptionen (sog. günstige Kaufoptionen) würden unmittelbar bei Vertragsabschluss bilanziell als Erwerb des Vermögenswerts und nicht als Nutzungsrecht beurteilt.

Häufigkeit von Kauf- und Verlängerungsoptionen

Die Frage, ob im Rahmen der abgeschlossenen Leasingverträge Kauf- und/oder Verlängerungsoptionen vereinbart werden, wurde von 105 Unternehmen, die als Leasingnehmer Vertragspartner sind, beantwortet. Circa 28% der Unternehmen gaben an, sowohl Kauf- als auch Verlängerungsoptionen abzuschließen. Addiert man dazu die Unternehmen, die regelmäßig nur Verlängerungsoptionen abschließen, summieren sich die Verträge mit Verlängerungsoptionen auf gerade einmal ca. 38%. Dagegen haben 50 Unternehmen (ca. 48%) die Frage nach dem Abschluss von Kauf- und/oder Verlängerungsoptionen verneint.

Dass folglich nur 52% der Unternehmen überhaupt Leasingverträge mit einem Optionsrecht abschließen, hat uns überrascht. Ein Unternehmen, das keinerlei Optionsrecht vereinbart hat, kann sich die Weiternutzung des Leasingobjekts am Ende der Grundmietzeit nicht aktiv sichern und läuft Gefahr, zu schlechteren Konditionen Anschlussverträge abschließen zu müssen. Da die Einräumung von Optionsrechten in Deutschland typischerweise ohne Aufpreis erfolgt, war hingegen zu erwarten, dass sich die Leasingnehmer in der Regel für die Nutzung der Optionen entscheiden, um eine höhere Planungssicherheit zu gewährleisten. Bei der Interpretation des Ergebnisses ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Vereinbarung eines Optionsrechts überwiegend vom Leasinggegenstand selbst abhängt. Während in der Praxis gerade im Immobilienbereich Optionen eine größere Rolle spielen, ist dies bei Vermögenswerten wie zum Beispiel Büroausstattung etc. in der Regel nicht der Fall. Die Unternehmen sollten aus unserer Sicht vor dem Hintergrund der künftig erheblichen Bedeutung der Frage, ob insbesondere Verlängerungsoptionen vereinbart wurden, jedoch auch kritisch überprüfen, ob das Rechnungswesen eine abschließende Kenntnis über sämtliche im Unternehmen vorliegenden Fallkonstellationen hat.

Konditionen der Verlängerung bzw. des Erwerbs

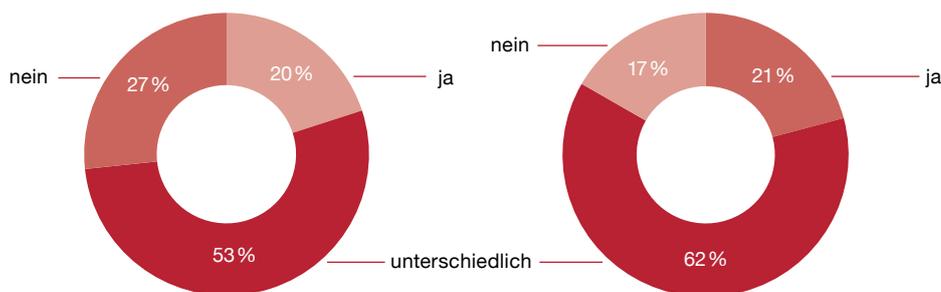
Soweit den Leasingnehmern Verlängerungs- und/oder Kaufoptionen eingeräumt werden, ist zu unterscheiden, ob dies bereits zu bei Vertragsabschluss festgelegten Preisen erfolgt. Kann der Leasingnehmer nur zu dem bei Optionsausübung vorherrschenden beizulegenden Zeitwert bzw. Marktpreis erwerben oder die Nutzung des Leasingobjekts verlängern, besteht eine zusätzliche Unsicherheit bezüglich der zukünftigen Zahlungsströme.

Das Ergebnis der Befragung zeigt, dass nur bei 20% der Leasinggeber Festpreise und bei 27% keine Festpreise für die Kaufoptionen vereinbart werden. Somit besteht bei mindestens einem Viertel der befragten Unternehmen vor bzw. bei Auslauf des Leasingvertrags Bedarf, den Ausübungspreis als Entscheidungsgrundlage festzulegen. Das setzt voraus, dass die Unternehmen die entsprechenden Informationen auch generieren können, um eine solide Basis für die Entscheidung der Wahrscheinlichkeit der Optionsausübung zu haben. Bei den Verlängerungsoptionen antworteten 21%, dass die Optionen zu gleichbleibenden Leasingraten ausgeübt werden können. Abweichende Leasingraten werden bei 17% der Unternehmen festgelegt. Bei den verbleibenden Leasinggebern werden sowohl gleichbleibende als auch abweichende Raten vereinbart. Dies verdeutlicht, dass die Leasinggeber flexibel den Ansprüchen der Leasingnehmer begegnen, doch auch ihre eigene Risikosituation berücksichtigen.

Abb. 8 Konditionen von Kauf- oder Verlängerungsoptionen aus Sicht der Leasinggeber

Sofern Sie Leasingverhältnisse abgeschlossen haben, die Kaufoptionen enthalten, handelt es sich um Festpreisoptionen?

Werden Leasingverhältnisse bei Ausübung der Verlängerungsoptionen zu gleichen Raten weitergeführt?



Seitens der Leasingnehmer wurde die Frage, ob es sich bei den gewährten Kaufoptionen um Festpreisoptionen handelt, hingegen von ca. 38% mit „ja“ beantwortet. Bei den Verlängerungsoptionen beantworteten 16% die Frage mit „ja“.

Im Hinblick auf die neue Leasingbilanzierung ist zu erwarten, dass die Anforderungen an die Unternehmen im Bereich der Verlängerungsoptionen deutlich steigen. Zunächst ist über die Laufzeit des Leasingverhältnisses unter Berücksichtigung des neuen Wahrscheinlichkeitsmerkmals zur Ausübung einer Verlängerungsoption eine Schätzung vorzunehmen. Wo nach bisherigem Standard eine einmalige Beurteilung bei erstmaliger Klassifizierung erforderlich war, gilt es nun einen zusätzlichen Prozess einzurichten, durch den die entsprechenden Einschätzungen zu jedem Bilanzstichtag überprüft und aktualisiert werden. Hier wird zu entscheiden sein, ob das Monitoring von Triggering Events im Tochter- oder Mutterunternehmen erfolgt, wer personell diese Aufgabe übernimmt und wie eine hinreichende Dokumentation, die auch einer Abschlussprüfung standhält, gesichert werden kann.

4 Restwertgarantien

Leasingverhältnisse mit Restwertgarantien

Restwertgarantien dienen dem Leasinggeber dazu, sein Risiko aus unerwarteten Wertminderungen des Leasingobjekts abzumildern oder gar gänzlich auszuschließen. Dies kann in der Praxis auf unterschiedliche Art und Weise erfolgen. Eine übliche Form im Bereich des Mobilienleasings ist die Vereinbarung eines Andienungsrechts.

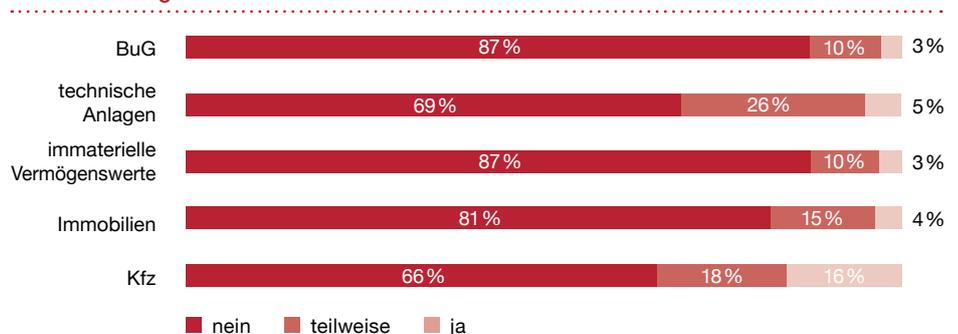
Der Leasingnehmer muss dabei im Fall eines drohenden Verlustes des Leasinggebers das Leasingobjekt am Ende der Grundmietzeit zu einem bei Vertragsabschluss fest vereinbarten Preis erwerben. Im Bereich des Immobilienleasings ist die Vereinbarung von steuerlich motivierten Mieterdarlehen die gängige Form der Restwertgarantie. Nach den Vorschriften der neuen Leasingbilanzierung sollen Restwertgarantien stets bei der Bilanzierung des Nutzungsrechts mit ihrem Erwartungswert berücksichtigt werden.

Sicht der Leasingnehmer

Aufseiten der Leasingnehmer haben insgesamt 105 Unternehmen auf die Frage „Enthalten die abgeschlossenen Verträge indirekte oder direkte Restwertgarantien“ geantwortet; 10 davon (ca. 10%) gaben an, dass sie zwar bei allen genannten Vermögenswertkategorien als Leasingnehmer auftreten, das heißt Leasing als Finanzierungsform für ihr Unternehmen einerseits extensiv nutzen, aber andererseits hierbei keinerlei Restwertgarantien eingegangen seien. 43 Unternehmen, also ca. 41% haben zum Teil Risiken aus Wertschwankungen bei Beendigung des Leasingverhältnisses übernommen. Dabei fällt auf, dass über alle abgefragten Vermögenswertkategorien von den Leasingnehmern besonders im Bereich des Fahrzeugleasings Restwertgarantien am häufigsten genannt wurden. Gerade bei Kraftfahrzeugen wurden in den letzten Jahren aufgrund des Preisverfalls erhebliche Risikovorsorgen auf der Leasinggeberseite getroffen, um die Restwertrisiken bilanziell abzusichern. Von den 93 befragten Unternehmen, die Fahrzeuge leasen, gaben 32 Unternehmen (ca. 34%) an, generell oder bei Teilen dieser Leasingverträge Restwertgarantien übernommen zu haben. Dies überrascht, da die Restwertgarantien abhängig von ihrer Ausgestaltung sehr schnell zu einer Klassifizierung als Finance Lease führen können.

Gleichfalls auffällig ist, dass von den 54 Unternehmen, die Immobilien leasen, nur 10 Unternehmen (ca. 19%) angaben, generell oder bei Teilen dieser Leasingverträge Restwertgarantien gewährt zu haben.

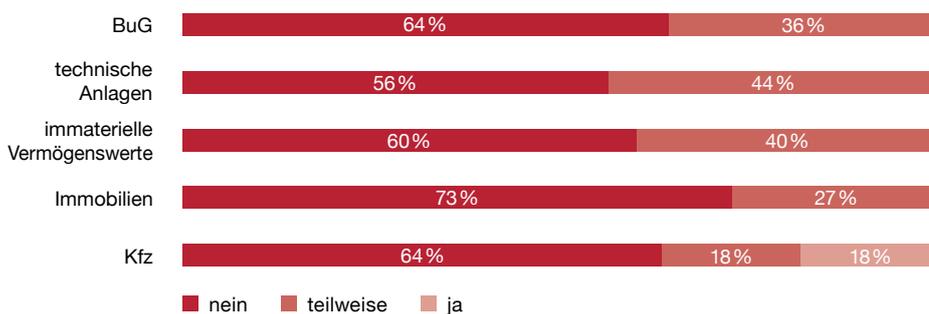
Abb. 9 Abschluss von indirekten oder direkten Restwertgarantien aus Sicht der Leasingnehmer



Sicht der Leasinggeber

Obwohl Restwert Risiken für Leasinggeber nicht unerheblich sein können, schließt die Mehrheit der befragten Leasinggeber keine direkten oder indirekten Restwertgarantien ab. Geordnet nach Vermögenswertkategorien werden für immaterielle Vermögenswerte bei 40%, für Immobilien bei 27%, für technische Anlagen bei 44% und für Betriebs- und Geschäftsausstattungen sowie für Kraftfahrzeuge bei 36% zumindest teilweise direkte oder indirekte Restwertgarantien abgeschlossen (vgl. Abb. 10).

Abb. 10 Abschluss von indirekten oder direkten Restwertgarantien aus Sicht der Leasinggeber



Restwertgarantien in Form eines Andienungsrechts

Die Mehrheit der Leasingnehmer (ca. 67%) wie auch der Leasinggeber (ca. 61%) gab an, regelmäßig Leasingverträge ohne ein Andienungsrecht abzuschließen. Die Ursachen hierfür können verschieden sein. Entweder werden Vollamortisationsverträge vereinbart, bei denen es keine vertraglichen Restwerte gibt, die somit auch nicht andient werden können oder es liegen offene, das heißt aus Sicht des Leasinggebers nicht durch Zahlungen des Leasingnehmers amortisierte Restwerte vor. Letzteres scheint plausibler zu sein, da in der Vergangenheit bei vielen Unternehmen strikt darauf geachtet wurde, keine Verträge abzuschließen, die zu einem Finance Lease führen. Damit war die Vereinbarung eines Andienungsrechts zugunsten der Leasinggeber nahezu ausgeschlossen.

Bezüglich der Ergänzungsfrage, um welche Leasingobjekte es sich bei den Leasingverträgen mit Andienungsrechten handelt, entfielen bei den Leasingnehmern ca. 28% der Nennungen auf Immobilien, ca. 33% auf Fahrzeuge, ca. 22% auf Maschinen und technische Anlagen sowie ca. 6% auf Büroausstattung. Darüber hinaus wurden Leitungsnetze und Vorräte als Leasingobjekte genannt. Es gibt folglich keine bestimmte Art von Vermögenswerten, für die besonders häufig Leasingverträge mit Andienungsrechten abgeschlossen werden.

5 Variable/bedingte Leasingraten

Die Vereinbarung nicht verbindlich feststehender zukünftiger Zahlungen des Leasingnehmers an den Leasinggeber werden durch die neue Leasingbilanzierung eine bislang nicht gekannte Bedeutung erlangen. Diese sollen zukünftig ebenfalls mit dem Erwartungswert bei der Bestimmung des zu aktivierenden Betrags des Nutzungsrechts bilanziert werden. Die Leasingnehmer werden dabei vor die Herausforderung gestellt, die erwarteten Zahlungen zu schätzen, obwohl deren Höhe unter Umständen von ihnen nur schwer (z. B. nutzungs- oder umsatzabhängige Leasingzahlungen) oder gar nicht (z. B. index- oder zinsabhängige Leasingzahlungen) beeinflusst werden kann.

Auf die Frage, ob die abgeschlossenen Leasingverträge bedingte Leasingraten enthalten, antworteten 109 Unternehmen als Leasingnehmer sowie 31 Unternehmen als Leasinggeber. 21 der Leasingnehmer (ca. 19%) und 9 der Leasinggeber (ca. 29%) beantworteten die Frage mit „ja“. Aus Sicht der Leasingnehmer wurden Leasingverträge mit bedingten Leasingraten insbesondere im Bereich Fahrzeug- und Immobilienleasing abgeschlossen, während aus Sicht der befragten Leasinggeber bedingte Leasingraten eher im Bereich der Betriebs- und Geschäftsausstattung und ebenfalls beim Immobilienleasing vereinbart werden.

Die Vereinbarung bedingter Leasingraten ist vor allem im Handel üblich. Die flexiblen Zahlungen bemessen sich typischerweise nach dem Umsatz des gemieteten Ladengeschäfts oder Marktes. Indexabhängige Leasingraten sind dagegen eher typisch im Bereich der Anmietung von Immobilien. Bei der Abhängigkeit von einem Index vereinbaren Leasinggeber und Leasingnehmer eine Anpassung der Leasingraten, wenn zum Beispiel der Lebenshaltungskostenindex bzw. Verbraucherpreisindex binnen einer bestimmten Frist um einen Wert steigt, der über einem vorab definierten Prozentsatz liegt. Nutzungsabhängige Leasingraten sind wiederum im Fahrzeugleasing verbreitet. Der Leasingnehmer hat hier in aller Regel über eine bestimmte Mindestleasingrate hinaus weitere Leasingraten zu zahlen, wenn mit dem Leasingfahrzeug eine vorher vereinbarte Jahreslaufleistung überschritten wird.

Leasingnehmer und Leasinggeber äußern sich bezüglich der Leasingverhältnisse mit nutzungsabhängigen bedingten Leasingraten insofern einheitlich, als sie hier jeweils die Mehrzahl der Verträge einordnen. Die Antworten gehen jedoch bezüglich der umsatz- und indexabhängigen Leasingraten auseinander. Während bei den befragten Leasingnehmern die Leasingverhältnisse mit indexabhängigen Leasingraten an zweiter Stelle stehen, gilt dies bei den Leasinggebern für die Leasingverhältnisse mit umsatzabhängigen Leasingraten.

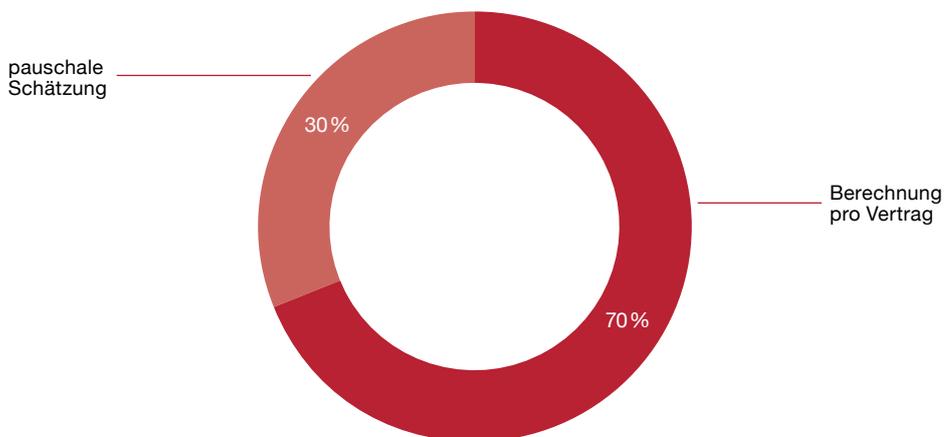
6 Sonderthemen Leasinggeber

Überwachung der Entwicklung von Restwerten

Zusätzlich zu den bereits beschriebenen Themengebieten gibt es insbesondere für Leasinggeber weitere Sonderthemen, die für die Geschäftsentwicklung von Bedeutung sind. Ein wesentlicher Punkt ist das Restwertrisiko, mit dem sich der Leasinggeber intensiv auseinandersetzen muss. Bei Vorliegen von Restwerten sind diese kontinuierlich zu überwachen. Die Restwertrisiken der Leasingverhältnisse werden überwiegend für jeden Vertrag separat berechnet; eine pauschale Schätzung der Risiken wurde nur von 30 % der befragten Leasinggeber als angewandte Methode angegeben (vgl. Abb. 11). Dies zeigt, dass Restwertrisiken von Leasinggebern in der Regel sorgfältig überwacht werden, um die daraus resultierenden Risiken differenziert steuern zu können. Im Detail zeigt sich, dass reine Leasinggesellschaften fast vollständig Einzelberechnungen vornehmen und nur zu 5 % pauschale Schätzungen anwenden, während Unternehmen, die sowohl als Leasingnehmer als auch als Leasinggeber auftreten und Leasing nicht als ihr Kerngeschäft betreiben, deutlich häufiger Pauschalierungen verwenden. Dies deutet wir so, dass bei reinen Leasinggesellschaften ein komplexeres Restwertrisiko-Management implementiert ist als bei Industrieunternehmen, die Vermögenswerte verleasen.

Abb. 11 Ermittlung von Restwertrisiken

Werden die Restwertrisiken pauschal geschätzt oder pro Vertrag berechnet?



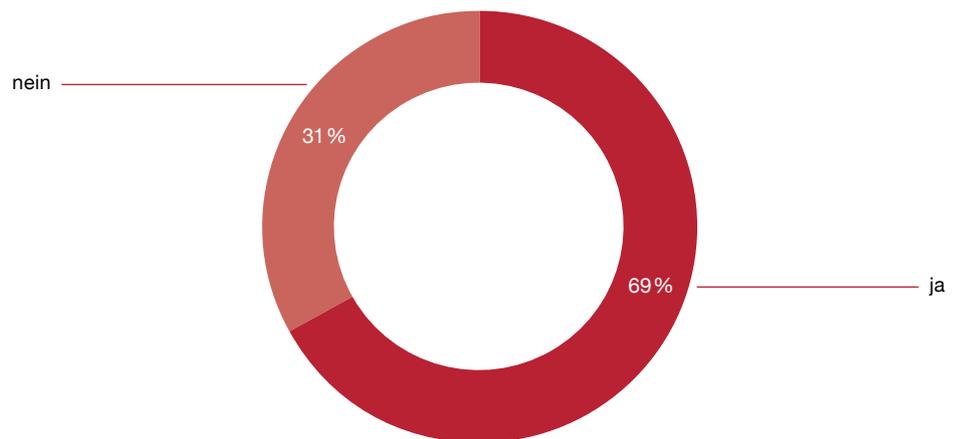
Refinanzierung von Leasingverhältnissen

Zur Refinanzierung von Leasingverhältnissen gaben 69 % der befragten Leasinggeber an, dass sie sich über externe Leasinggesellschaften oder Banken refinanzieren (vgl. Abb. 12). Das verdeutlicht die Abhängigkeit der Leasinggeber von der Bereitschaft der externen Leasinggesellschaften oder Banken, Leasingfinanzierungen zur Verfügung zu stellen. Durch den möglichen Trend mit der Vereinbarung kürzerer Vertragslaufzeiten niedrigere Bilanzansätze zu ermöglichen, würden auch die mit dem Leasingobjekt verbundenen ungesicherten Restwerte höher ausfallen. Es bleibt abzuwarten, ob dies die Banken zurückhaltender bei der Finanzierung von Leasingtransaktionen werden lässt.

Ob die Leasinggeber als Reaktion auf steigende ungesicherte Restwerte eine Anpassung der Konditionen vornehmen werden, ist derzeit noch offen. Möglicherweise werden die bilanziellen Auswirkungen längerer Laufzeiten sogar in Kauf genommen, damit die Refinanzierung von Leasingverhältnissen weiterhin finanziell attraktiv gestaltet werden kann.

Abb. 12 Externe Refinanzierungen

Liegen externe Refinanzierungen mit Leasinggesellschaften oder Banken vor?



Schätzung von bedingten Leasingzahlungen

Eine zusätzliche Herausforderung stellt sich für die Leasinggeber im Zusammenhang mit der Beurteilung von bedingten Leasingzahlungen, die zu ihrem Erwartungswert in die Berechnung der Leasingforderung mit einzubeziehen sind. Während die Leasingnehmer bei nutzungs- oder umsatzabhängigen Zahlungen zumindest geringfügig Einfluss nehmen können, können die Leasinggeber hier nur eine reine Schätzung vornehmen. Dazu bedarf es einer Vergangenheitsanalyse, um überhaupt Anknüpfungspunkte für die Einschätzung zu finden. Da die Möglichkeit von automatischen Auswertungen der Verträge bei 63% der Leasinggeber nicht vollumfänglich möglich ist (vgl. auch D 2) und bedingte Leasingraten aufgrund der bisher nachrangigen bilanziellen Bedeutung vielfach nicht hinreichend dokumentiert sind, ergibt sich hier ein Handlungsfeld, dass frühzeitig von den Leasinggebern erkannt werden sollte, damit etwaige Probleme zeitnah gelöst werden können.

Abschließend stellt sich die Frage, ob die Leasinggeber ihr Geschäftsmodell aufgrund der Neuregelungen und den Anpassungen des Leasingverhaltens am Markt grundsätzlich überdenken müssen. Auch wenn die Reform der Leasingbilanzierung auf die Entscheidungen der Privatkunden sicher keinen Einfluss nehmen wird, beschäftigen sich zurzeit viele Leasinggeber mit der Frage, wie die Geschäftskunden auf die neuen Grundsätze des IASB reagieren werden.

D Systeme und Prozesse – Gegenwart und Zukunft

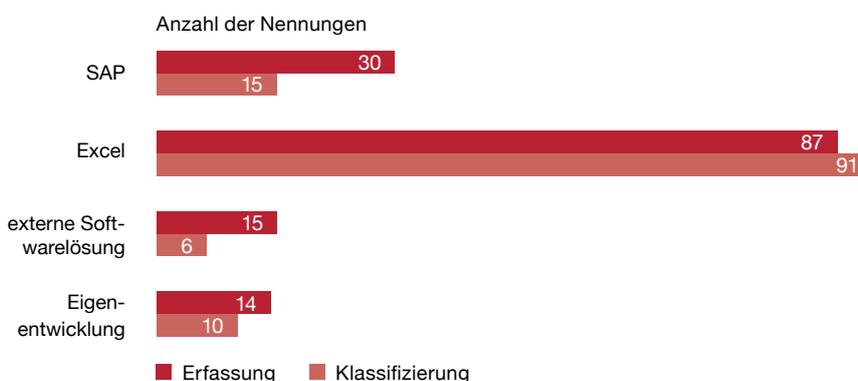
1 Durchführung der Klassifizierung nach dem geltenden IAS 17

Nach den Vorschriften des IAS 17 ist jeder Leasingvertrag anhand vorgegebener Kriterien als Operating oder Finance Lease zu klassifizieren. Um den Automatisierungsgrad bei den Unternehmen im Bereich der Leasingbilanzierung einschätzen zu können, haben wir zunächst gefragt, wie die Klassifizierung vorgenommen wird.

76% der Leasingnehmer haben für die Klassifizierung keine Systemlösung. Bei den Leasinggebern erfolgt die Klassifizierung der Leasingverhältnisse bei immerhin 56% der befragten Unternehmen manuell, lediglich 22% gaben an, ihre Leasingverhältnisse automatisch zu klassifizieren. Aufgrund der Tatsache, dass eine Klassifizierung eines Leasingvertrags nach IAS 17 für die gesamte Laufzeit des Leasingverhältnisses nur einmalig, in der Regel bei Vertragsabschluss, vorgenommen wird, mag dies nicht überraschen. Durch die zukünftigen internationalen Leasingvorschriften werden die Unternehmen hier vor eine signifikante Herausforderung gestellt. Da für die einzelnen Leasingverträge bzw. die daraus abgeleiteten Nutzungsrechte zu jedem Bilanzstichtag ein aktueller Wert ermittelt werden muss, werden Unternehmen auf Systemlösungen angewiesen sein.

Für die Datenerfassung verwenden 87 Unternehmen Microsoft Excel (vgl. Abb. 13). Software von SAP wird lediglich von 30 Unternehmen eingesetzt. Die restlichen der befragten Unternehmen verwenden Eigenentwicklungen sowie weitere externe Softwarelösungen. Zur Klassifizierung von Verträgen wird Excel noch häufiger als zur Erfassung eingesetzt.

Abb. 13 Eingesetzte Software zur Erfassung und Klassifizierung von Leasingverträgen



Der Unterschied zwischen Klassifizierung und Erfassung könnte auf eine geringe Flexibilität von Excel zurückgeführt werden, da Excel in der Regel weder über eine zentrale Datenbankanbindung noch über umfassende Validierungen verfügt. Trotz dieser Einschränkungen wird Excel bei einem Großteil der Unternehmen eingesetzt. Dies könnte darauf hinweisen, dass momentan keine zufriedenstellende Standard-Softwarelösung existiert, die die Funktionen zur Datenerfassung und zur Klassifizierung hinreichend anbietet.

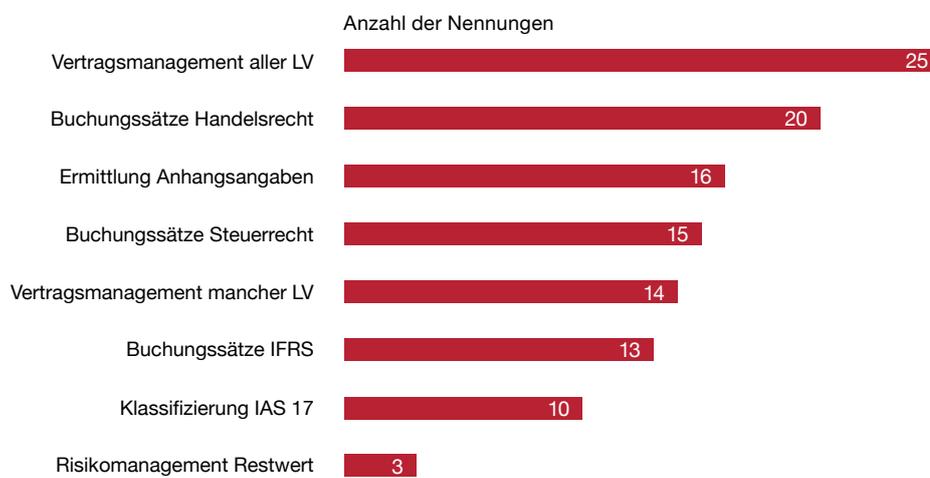
Etwa ein Viertel der befragten Unternehmen nutzt Software von SAP, um ihre Verträge zu verwalten. Allerdings nutzt nur die Hälfte dieser Unternehmen eine SAP-Lösung zur Klassifizierung. Dies deutet darauf hin, dass neben SAP weitere Instrumente zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen notwendig sind.

2 Vertragsverwaltung und Ermittlung der bilanzierungsrelevanten Informationen

Komplexere Anforderungen an eine Softwarelösung

Der Funktionsumfang der von den Unternehmen eingesetzten Softwarelösungen ist uneinheitlich. Während 25 der befragten Unternehmen die Möglichkeit haben, sämtliche Verträge IT-gestützt zu verwalten, können lediglich 13 Unternehmen Funktionen zur Bildung von Buchungssätzen nach IFRS nutzen (vgl. Abb. 14). Die automatische Klassifizierung nach IAS 17 erfolgt bei insgesamt 10 Unternehmen. In nur 3 Fällen können Restwerte von Leasingverträgen berechnet werden.

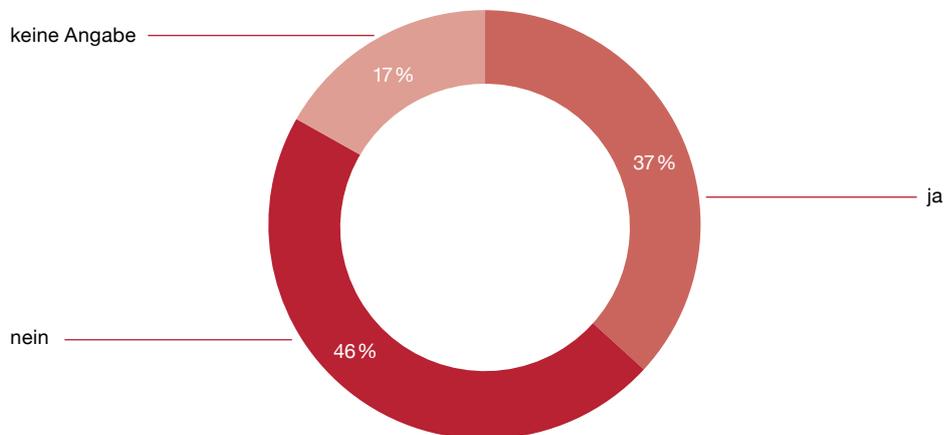
Abb. 14 IT-gestützte Arbeitsschritte



Ungefähr zwei Drittel der befragten Unternehmen können exakte Berechnungen der Leasingforderungen und -verbindlichkeiten durchführen. Über die Hälfte der Unternehmen hat jedoch nicht die Möglichkeit, die Verbuchung der Leasingverträge mit ihrem Fakturierungssystem abzugleichen, das heißt, aufseiten der Leasinggeber muss beispielsweise eine manuelle Korrektur der Leasingforderung bei fehlendem Zahlungseingang durchgeführt werden. Dadurch besteht ein erhöhtes Risiko einer Dateninkonsistenz zwischen dem Fakturierungssystem und der Berechnung der Leasingforderung bzw. -verbindlichkeit zum jeweiligen Bilanzstichtag.

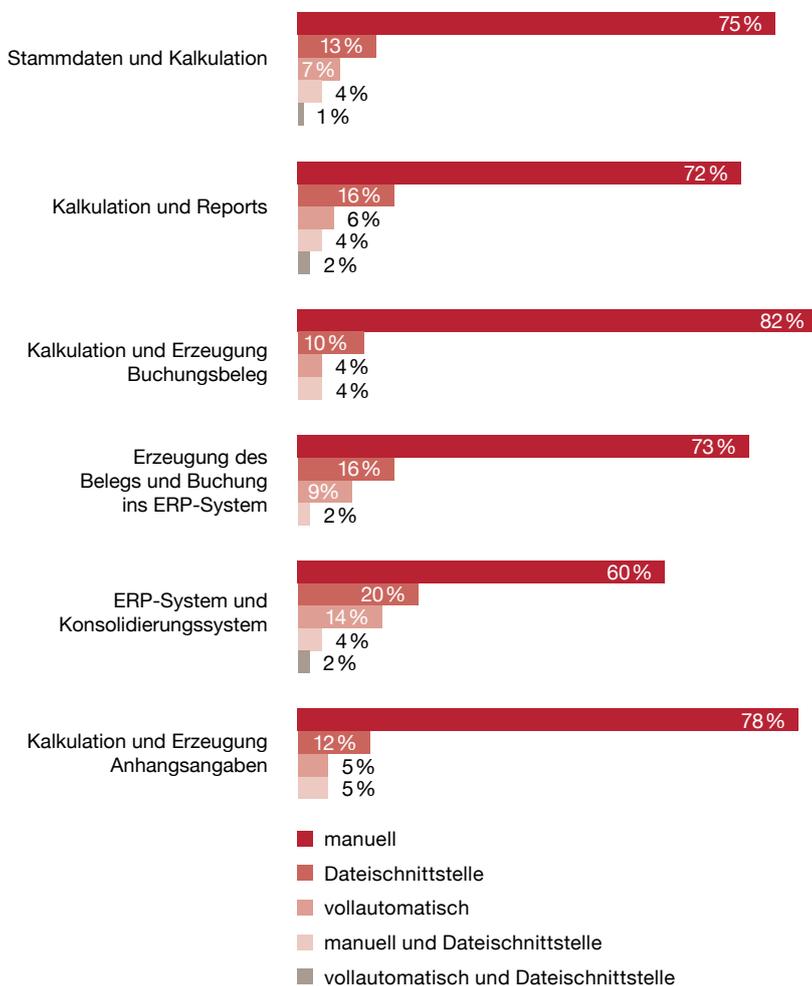
Um ein Monitoring aller Leasingverträge zu ermöglichen, bedarf es eines konzernweiten Reportings. Bei fast der Hälfte der befragten Unternehmen ist eine Auswertung auf internationaler Ebene nicht möglich (vgl. Abb. 15).

Abb. 15 Nationale und internationale Auswertbarkeit der Leasingverträge aller Konzerngesellschaften



Durch die weitgehend dezentralisierten Systeme in den Unternehmen ist die Erstellung von Berichten mit hohem manuellen Aufwand verbunden. 70 % der befragten Unternehmen haben nicht die Möglichkeit, die für die Bilanzierung und das Monitoring von Leasingverträgen notwendigen Berichte automatisiert zu generieren, sondern müssen diese manuell in Nebenrechnungen erstellen.

Mit Einführung der Neuerungen in der Leasingbilanzierung erhöht sich die Komplexität in der Verwaltung und Erstellung der rechnungslegungsrelevanten Informationen von Leasingverträgen. Zurzeit besitzen die von den Unternehmen eingesetzten Softwarelösungen hauptsächlich manuelle Schnittstellen zwischen der Datenverwaltung, der Berechnung der zu bilanzierenden Werte und dem Buchungssystem. Die manuelle Übertragung von Vertragsdaten führt häufig zu einer erhöhten Fehleranfälligkeit und zu Dateninkonsistenzen.

Abb. 16 Bestehende Schnittstellen

Die Zahl der Unternehmen, die automatische Schnittstellen einsetzen, wird aufgrund der Einführung des neuen Leasingstandards sowie des damit einhergehenden Komplexitätszuwachses stark ansteigen. Insbesondere eine automatische Schnittstelle zu den Fakturierungssystemen kann hier in Zukunft unterstützen, die Leasingprozesse zu optimieren, da sie einen Abgleich von der Fakturierung mit dem unter „künstlichen“ Annahmen getroffenen Accounting sicherstellen.

3 Prozessdokumentation und die Einrichtung interner Kontrollen

30% der befragten Unternehmen haben Zweifel an der Richtigkeit der vorhandenen Daten in ihren Systemen.

Die Qualität von Daten wird stets beeinflusst vom zugrunde liegenden Prozess. Nur ein funktionierendes System zur Erfassung von Vertrags- und Stammdaten, zur Verarbeitung von Änderungen sowie installierte Kontrollen ermöglicht die Validierung von Daten. Vor allem für Leasingnehmer mit einer hohen Anzahl von Leasingverträgen oder generell für Leasinggeber sind solche Prozesse von entscheidender Bedeutung – gerade auch im Rahmen von Abschlussprüfungen.

Wie bei allen Prozessen ist die Frage nach den vorgesehenen Kontrollen von entscheidender Bedeutung. Mit 43% kontrolliert fast die Hälfte der Befragten anhand von Buchungsbelegen. Nur gut ein Drittel der Unternehmen sorgt für eine Validierung der Vertragsdaten und etwa 15% geben an, keine Kontrollen im Bereich Leasing implementiert zu haben. Ein kleiner Teil der Unternehmen kontrolliert überwiegend zum Jahresabschluss über Kontrollmechanismen wie das Vieraugenprinzip, über Abgleiche zwischen Aufwandskonten und Verträgen oder Abfragen im Rahmen von Reporting-Packages bei Konzernabschlüssen.

E Ausblick auf die neue Leasingbilanzierung

1 Bisherige Reaktionen

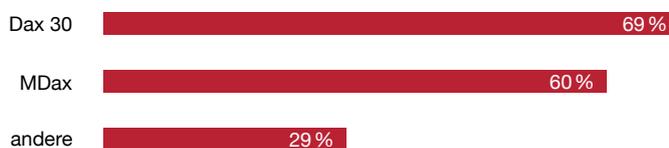
Je nach Geschäftsmodell und Volumen der Leasingaktivitäten wird der neue IFRS-Leasingstandard sowohl für Leasingnehmer als auch für Leasinggeber mit erheblichen Umbrüchen verbunden sein. Allein die unternehmensinterne Umsetzung der neuen Regelung wird einen beträchtlichen Vorbereitungs- und Implementierungsaufwand nach sich ziehen. Da der neue Standard voraussichtlich eine Anwendung auf zum Zeitpunkt der Einführung bereits bestehende Leasingvereinbarungen erfordern wird, wird die anstehende Reform nach unserer Einschätzung bereits heutige Entscheidungen der Anwender hinsichtlich Investitionsentscheidung sowie Anpassung von Systemen und Prozessen maßgeblich beeinflussen.

Im letzten IFRS-Konzernabschluss vor Inkrafttreten beziehungsweise erstmaliger Anwendung des neuen Standards werden Unternehmen über die erwarteten Auswirkungen berichten müssen. Der Berichtsstichtag wird voraussichtlich der 31. Dezember 2013 sein. Auch wird die Lageberichterstattung, zum Beispiel im Abschnitt zur Prognose, frühzeitig auf die sich abzeichnenden Auswirkungen einzugehen haben.

Um späteren, unter Umständen nachteiligen Fehlinterpretationen vorzubeugen, wird es sinnvoll sein, bereits im Vorfeld die erwarteten Auswirkungen der Neuregelungen auf den eigenen Abschluss offen zu kommunizieren. Dabei spielt der frühzeitige Dialog mit den wichtigsten Stakeholdern (z. B. Banken) eine entscheidende Rolle.

Aus diesen Gründen ist zu vermuten, dass sich die betroffenen Unternehmen bereits frühzeitig mit dem Inhalt der neuen Vorschrift auseinandersetzen. Wie aus unserer Analyse hervorgeht, hat sich lediglich ein Drittel der befragten Unternehmen bereits mit den Auswirkungen der geplanten Reform der IFRS-Leasingbilanzierung beschäftigt. Knapp 60% haben der angestrebten Neuregelung bislang hingegen erst wenig bzw. noch keine Aufmerksamkeit entgegengebracht. Der Anteil derer, die sich bereits mit der Reform befasst haben, ist unter den befragten Dax-30-Unternehmen mit 69% am höchsten (vgl. Abb. 17). Bei den befragten MDax-Unternehmen beträgt dieser Anteil noch immerhin 60%, während er sich bei den Befragten, die in keinem Index gelistet sind bzw. keine Angaben hierzu machten, auf lediglich 29% beläuft.

Abb. 17 Unternehmen, die sich bereits mit den Auswirkungen der angestrebten Reform der Bilanzierung auseinandergesetzt haben



Schließlich bestätigte die Umfrage die Erwartung, dass insbesondere Leasingnehmer und Leasinggeber, die nur über eine geringe Anzahl von Leasingverträgen verfügen, den neuen Vorschriften bisher vergleichsweise wenig Aufmerksamkeit entgegengebracht haben. So verfügen beispielsweise 67% der Leasinggeber, die angaben, sich noch nicht mit den neuen Vorschriften auseinandergesetzt zu haben, über maximal 100 Leasingverträge; aufseiten der befragten Leasingnehmer beläuft sich der entsprechende Anteil gar auf 73%.

Die bisherige Auseinandersetzung mit der Neuregelung beschränkt sich bei einigen Befragten, die sich bereits mit dem Thema befasst haben, auf die Lektüre des vom IASB veröffentlichten Diskussionspapiers und die Verfolgung der öffentlichen Diskussion. Andere haben nach eigenen Angaben bereits entsprechende Workshops besucht oder die potenziellen Auswirkungen auf ihr Unternehmen einer ersten quantitativen Prüfung unterzogen. Hierbei stand zumeist eine erste Analyse der Effekte auf Bilanz, Gewinn-und-Verlustrechnung (GuV) sowie auf ausgewählte Kennzahlen im Vordergrund. Einzelne Teilnehmer gaben beispielsweise an, durch Aufnahme der wesentlichen Immobilienleasingverträge und anschließende Berechnung die Auswirkungen der erwarteten Neuregelungen indikativ ermittelt zu haben. Darüber hinaus wurden vereinzelt bereits die betroffenen Abteilungen (z. B. Einkauf) unternehmensintern informiert.

2 Erwartete Auswirkungen

Zukünftige Attraktivität der Leasingfinanzierung

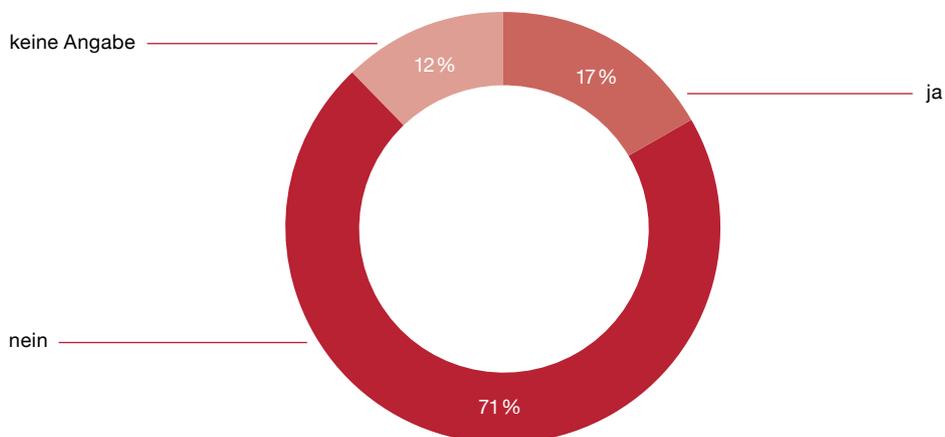
Vor dem Hintergrund der zukünftigen Aktivierungspflicht sämtlicher Leasingverhältnisse stellt sich die Frage, ob sich der neue Leasingstandard negativ auf die Attraktivität von Leasingvereinbarungen auswirken könnte. Insbesondere bei hohen Investitionen wie beispielsweise im Immobilienbereich oder bei der Finanzierung großer Maschinen spielte die Off-Balance-Bilanzierung in der Vergangenheit eine sehr große Rolle. In der Argumentation der Leasingindustrie gegenüber dem IASB bezüglich der Änderung der Bilanzierung wird unter anderem die Sorge vorgebracht, dass bei Wegfall der bilanziellen Vorteilhaftigkeit Leasing als Finanzierungsform stark zurückgehen wird. Im Gegenzug könnte der Direkterwerb des betreffenden Vermögenswerts wieder vermehrt in den Fokus bisheriger Leasingnehmer rücken. Angesichts dessen könnte es für Leasinggeber noch wichtiger als bislang werden, potenziellen Leasingnehmern die Vorteile der Leasingfinanzierung zu vermitteln.

Die Ergebnisse unserer Befragung stützen die Vermutung kaum, dass am Markt das Verständnis einer durch die Reform reduzierten Attraktivität der Leasingfinanzierung besteht. So gehen lediglich 17% der Teilnehmer davon aus, dass sich in ihrem Unternehmen das Volumen der eingegangenen Leasingverträge zugunsten eines höheren Umfangs vorgenommener Direkterwerbe reduzieren wird (vgl. Abb. 18).

Die Mehrheit der Befragten erwartet, dass sich ihre Entscheidung zwischen Kauf und Abschluss eines Leasingvertrags durch die Neuregelung zumindest nicht grundsätzlich zulasten von Leasingvereinbarungen verschieben wird. Bezüglich dieser Erwartungshaltung lassen sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den Marktsegmenten bzw. der Indexzugehörigkeit oder des Volumens der bestehenden Leasingverträge der Unternehmen feststellen.

Die Argumente der Leasinggesellschaften scheinen zumindest zum aktuellen Zeitpunkt nicht so schwer ins Gewicht zu fallen. Leasingentscheidungen werden scheinbar doch überwiegend aufgrund finanzieller Vorteilhaftigkeit gefällt, nicht aus Motiven der Off-Balance-Bilanzierung.

Abb. 18 Erwartung, dass sich die Entscheidungen bzgl. Kauf oder Leasing dahingehend ändern werden, dass der Umfang der Leasingobjekte reduziert wird



Interne Prozesse

Die zukünftige Bilanzwirksamkeit sämtlicher Leasingverhältnisse wird auch die Anforderungen an die internen Kontrollsysteme und andere Unternehmensprozesse erhöhen. Neben der einheitlichen und zentralen Erfassung aller (insbesondere auch der bislang als Operating Lease klassifizierten) Leasingverträge wird auf Leasingnehmerseite beispielsweise festzulegen sein, wer künftig über die Ausübung von Verlängerungs- und/oder Kaufentscheidungen befinden soll, da diese Entscheidungen in der Zukunft voraussichtlich mit weitreichenderen Konsequenzen für die Bilanzierung verbunden sein werden als dies bislang der Fall war.

So rechnet die Hälfte der befragten Unternehmen, die Angaben zu dieser Frage gemacht haben, tatsächlich damit, dass sich die Reform der Leasingbilanzierung bzw. deren Umsetzung in wesentlichem Maße auf die internen Prozesse auswirken wird. Demgegenüber geht die andere Hälfte der Befragten davon aus, dass sich durch die neuen Vorschriften keine bzw. keine erheblichen Effekte auf die eigenen Prozesse ergeben werden.

Eine differenzierte Analyse der Ergebnisse zeigt, dass zwei Drittel der befragten Unternehmen, die als Leasinggeber agieren, wesentliche Auswirkungen auf ihre internen Prozesse erwarten. Besonders ausgeprägt ist diese Erwartungshaltung bei Leasinggebern mit einem Bestandsvolumen von mehr als 10.000 Verträgen.

Mit vergleichsweise geringen Auswirkungen auf die internen Prozesse rechnen hingegen insbesondere Leasingnehmer, die über maximal 100 Leasingverträge verfügen. Rund drei Viertel der befragten Leasingnehmer, die angaben, keine erheblichen Beeinträchtigungen interner Prozesse zu erwarten, fallen in diese Kategorie.

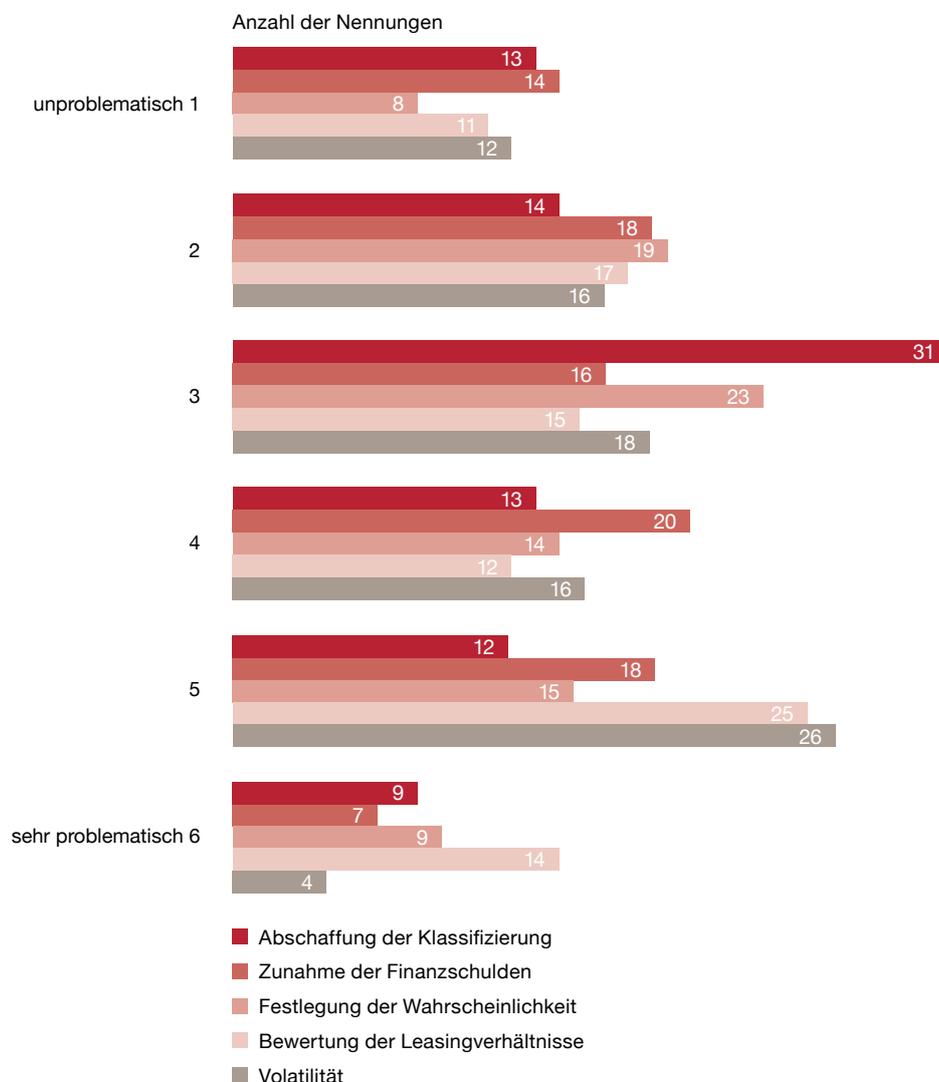
Im Konzernverbund steigen die ohnehin hohen Anforderungen an Prozesse und die Organisation aller Leasingverhältnisse darüber hinaus mit der Anzahl der Tochtergesellschaften an. Bei einem Viertel der befragten Unternehmen liegen komplexitätserhöhend Intercompany-Verträge vor. Aufgrund des internationalen Wirkungskreises vieler Unternehmen ist es nicht möglich, alle Leasingverträge physisch an einem Ort zu bündeln. Dies setzt eine entsprechende Systemlandschaft voraus, die eine einheitliche Verwaltung, Bewertung und Auswertung ermöglicht. Gleich viele an der Studie teilnehmenden Leasingnehmer gaben an, dass die Verträge in der Zentrale oder bei den Tochterunternehmen hinterlegt sind. Interessant erscheint, dass nur 18 Unternehmen alle Leasingverträge in einer Datenbank verwalten. Die einzelnen Angaben zu den sonstigen Aufbewahrungsorten der Verträge erweist sich hier als sehr unterschiedlich. Bei den Leasinggebern zeichnet sich ein ähnliches Bild ab, wobei im Verhältnis mehr Unternehmen Datenbanklösungen verwenden. Immerhin 13 aller befragten Unternehmen ist es teilweise nicht bekannt, wo die Leasingverträge physisch hinterlegt werden.

Kritische Faktoren

Gemäß der Einschätzung der von uns befragten Unternehmen wird insbesondere die Bewertung der Leasingverhältnisse eine Herausforderung darstellen. Die Festlegung von Wahrscheinlichkeiten für Verlängerungsoptionen und bedingte Leasingzahlungen wird hierbei ein wesentlicher Punkt sein. Darüber hinaus sind diese Einschätzungen zu dokumentieren und zu jedem Bilanzstichtag dahin gehend zu überprüfen, ob sich wesentliche Änderungen ergeben haben. Die daraus gegebenenfalls resultierende erhöhte Volatilität von Bilanz und GuV sowie die dadurch bedingte erhöhte Notwendigkeit der detaillierten Dokumentation wird nach Meinung der Teilnehmer der Studie einen überdurchschnittlich kritischen Punkt darstellen.

Demgegenüber erwartet die Mehrheit der Befragten, dass sich die Abschaffung der Klassifizierung, die Zunahme der Finanzschulden sowie die Festlegung von Wahrscheinlichkeiten als eher unproblematische Faktoren erweisen werden.

Abb. 19 Einschätzung, welche Änderungen hinsichtlich der neuen Leasingbilanzierung von den Unternehmen als problematisch angesehen werden



Einige der Befragten nannten über die oben genannten Faktoren hinaus weitere Aspekte, die individuell als besonders kritisch eingestuft wurden. Dabei wurde die Ermittlung bedingter Mietzahlungen am häufigsten als weiteres Problemfeld genannt, gefolgt von den Auswirkungen, die sich auf Leasinggeberseite auf die Mietvertragsverhandlungen ergeben, sofern der Leasingnehmer seine Bilanzpolitik auf die neuen IFRS-Regelungen ausrichtet (z. B. hinsichtlich Vertragsdauer und mietfreien Perioden).

Des Weiteren befürchteten einige der Befragten Probleme aufgrund der nunmehr in wesentlichem Maße unterschiedlichen Handhabung nach IFRS, HGB und Steuerrecht, Abweichungen zwischen der realen Abwicklung (Faktura) und der bilanziellen Abbildung sowie Probleme bei der internen Abwicklung und der internen Berichterstattung.

F Zusammenfassung

Das IASB hat mit einem neuen Entwurf für einen Leasingstandard eine Welle von Änderungen für die Unternehmen losgetreten.

Diese reicht von den fachlichen Änderungen über die Änderung von Prozessen bis tief in die IT-Systemlandschaft.

Fachlich sehen die befragten Unternehmen in der Bewertung der Leasingverhältnisse und hier insbesondere in den Laufzeiten und der Einschätzung von bedingten Leasingzahlungen besondere Hürden. Auch die Erfassung und Verbuchung von Änderungen durch das regelmäßige Monitoring aller Verträge und deren Vertragsklauseln zum Bilanzstichtag wird eine besondere Herausforderung darstellen. Wie die Unternehmen mit dem neuen Bilanzbild, den Auswirkungen auf Bilanzkennzahlen und der Um- oder Neudefinition von Steuerungsgrößen umgehen werden, wird die nahe Zukunft zeigen.

In Bezug auf die Prozesse erkennen die befragten Unternehmen insbesondere Handlungsbedarf bei der einheitlichen Erfassung und Verwaltung der Leasingverträge sowie der Überarbeitung bzw. der Schaffung von Schnittstellen zwischen dem Accounting und anderen Bereichen wie Vertrieb und Einkauf, die durch ihre Vertragsgestaltungen in Zukunft direkten Einfluss auf Bilanz und GuV haben werden. Für die laufende Aktualisierung der Vertragsparameter zu jedem Bilanzstichtag wird außerdem ein klar definierter Prozess benötigt, um personell, zeitlich und fachlich den Mehraufwand bewältigen zu können.

Durch den neuen Leasingstandard werden vor allem neue IT-Systeme aufzubauen sein. Es werden Accounting-Tools entstehen, die die Unternehmen individuell bei der Erhebung, Fortführung und Dokumentation der neuen Anforderungen unterstützen werden. Unsere Studie zeigt, dass zumindest die meisten Leasingnehmer derzeit noch mit Excel arbeiten. Bei der von uns erwarteten Zentralisierung der Thematik – in einer anderen Weise lässt sich die Bilanzierung der Leasingverhältnisse nicht steuern – werden diese Lösungen gegen Instrumente eingetauscht, die höher technologisiert sind, Schnittstellen zu anderen Systemen bieten und integrativ arbeiten.

Insbesondere Unternehmen mit einer hohen Anzahl von Leasingverträgen (als Leasinggeber und/oder Leasingnehmer) sind sich der tief greifenden Änderungen durch die neue Bilanzierung zu einem großen Teil bewusst und arbeiten bereits jetzt aktiv an möglichen Lösungen, um gut auf die Zukunft vorbereitet zu sein.

Über uns

PricewaterhouseCoopers ist weltweit eines der führenden Netzwerke von Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaften und kann auf die Ressourcen von insgesamt mehr als 163.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in 154 Ländern zugreifen. In Deutschland erwirtschaften fast 8.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in den Bereichen Wirtschaftsprüfung und prüfungsnahe Dienstleistungen (Assurance), Steuerberatung (Tax) sowie Deals und Consulting (Advisory) an 28 Standorten einen Umsatz von rund 1,33 Milliarden Euro.

Seit vielen Jahren prüfen und beraten wir führende Industrie- und Dienstleistungsunternehmen jeder Größe. Stark ausgebaut wurde der Bereich „Familienunternehmen und Mittelstand“, der diese Unternehmen mit einem dichten Kontaktnetzwerk direkt vor Ort betreut. Auch Unternehmen der öffentlichen Hand, Verbände, kommunale Träger und andere Organisationen vertrauen unserem Wissen und unserer Erfahrung. Aus gutem Grund: 426 Partner und 6.800 weitere Fachkräfte verfügen über umfassende Branchenkenntnisse in allen wichtigen Industrien.

Ergänzt wird unsere hohe Qualitätsorientierung durch den Anspruch, Mandanten vorausschauend zu betreuen: Wir antizipieren ihre Anliegen und führen sie einer zukunftsfähigen Lösung zu. Dadurch geben wir unseren Mandanten ein Höchstmaß an Handlungssicherheit in einem zunehmend komplexen Umfeld und helfen ihnen, auf den Märkten der Welt erfolgreich zu sein.

Ihre Ansprechpartner

Dr. Rüdiger Loitz

Tel.: +49 211 981-2839

E-Mail: ruediger.loitz@de.pwc.com

Sylvia Leuchtenstern

Tel.: +49 89 5790-5538

E-Mail: sylvia.leuchtenstern@de.pwc.com

Matthias Kroner

Tel.: +49 69 9585-1430

E-Mail: matthias.kroner@de.pwc.com

Isabel Rösler

Tel.: +49 711 25034-3332

E-Mail: isabel.roesler@de.pwc.com

Dr. Daniel Ranker

Tel.: +49 30 2636-1377

E-Mail: daniel.ranker@de.pwc.com

Sebastian Stremming

Tel.: +49 201 438-1327

E-Mail: sebastian.stremming@de.pwc.com

