

# Die Leasing-Geber-Bilanzierung nach internationalen Standards

## Eine kritische Würdigung der Reformvorschläge

PEER SCHMIDT, PROF. DR. HARTMANN-WENDELS, PETER ADOLPH

Im März 2009 haben IASB und FASB das Discussion Paper „Leases – Preliminary Views“ vorgelegt, das eine vollständige Neukonzeption der Leasing-Bilanzierung vorsieht.<sup>1)</sup> Die derzeit geltende Bilanzierung nach dem Risk-Reward-Approach wird ersetzt durch den Right-of-Use-Approach. Für die Bilanzierung kommt es damit nicht mehr darauf an, wie sich in einem Leasing-Verhältnis die Chancen und Risiken zwischen Leasing-Geber und Leasing-Nehmer verteilen.

Stattdessen wird künftig ein Nutzungsrecht am Leasing-Objekt beim Leasing-Nehmer bilanziert, unabhängig davon, auf welchen Zeitraum sich das Nutzungsrecht erstreckt und wer letztlich die Objektrisiken maßgeblich trägt. Damit entfällt die Notwendigkeit, zwischen Operating und Finance Lease zu unterscheiden, an die jeweils andersartige Bilanzwirkungen geknüpft sind.

Die nicht immer willkürfreie Abgrenzung zwischen Operating und Finance Lease soll künftig entfallen. Das stellen die Boards als Vorteil des neuen Ansatzes heraus. Darüber hinaus soll der Right-of-Use-Approach im Gegensatz zu dem Risk-Reward-Approach alle mit einem Leasing-Verhältnis verbundenen Assets und Liabilities im Sinne des Frameworks erfassen.

Der Right-of-Use-Approach wurde im Discussion Paper fast ausschließlich im Hinblick auf die Leasing-Nehmer-Bilanzierung ausgearbeitet. Zur Leasing-Geber-Bilanzierung finden sich lediglich am Ende des Discussion Paper einige Anmerkungen, die noch einen sehr hohen Abstraktionsgrad aufweisen. Im Herbst 2009 haben die Boards die im Juli 2008 unterbrochene Ausarbeitung der Leasing-Geber-Bilanzierung wieder aufgenommen und einige vorläufige Festlegungen getroffen. Diese werden voraussichtlich in dem für das zweite Quartal 2010 geplanten Exposure Draft enthalten sein und dann Bestandteil des neuen Leasing-Standards werden. Dessen Verabschiedung soll planmäßig 2011 erfolgen. In diesem Beitrag werden zunächst

1) Vgl. IASB, Leases, Preliminary Views, DP/2009/1.

2) Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen e.V. (BDL).

### DIE AUTOREN:

Peer Schmidt,  
Leipzig



ist wissenschaftlicher Mitarbeiter an der Professur für Externe Unternehmensrechnung und Wirtschaftsprüfung an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Leipzig. Im Rahmen einer vor dem Hintergrund des Leasing-Reformprojekts von IASB und FASB geschlossenen Kooperationsvereinbarung mit dem BDL<sup>2)</sup> beschäftigt er sich mit der Abbildung von Leasing-Verhältnissen nach internationalen Standards.

E-Mail:  
peer.schmidt@wifa.uni-leipzig.de

Univ.-Prof. Dr. Thomas  
Hartmann-Wendels,  
Köln



ist seit 1999 Direktor des Seminars für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre und Bankbetriebslehre an der Universität zu Köln und außerdem geschäftsführender Direktor des Instituts für Bankwirtschaft und Bankrecht sowie des Forschungsinstituts für Leasing. Er lehrte an den Universitäten in Osnabrück, Aachen und Köln Finanzierungs- und Bankbetriebslehre.

E-Mail:  
hartmann-wendels@wiso.uni-koeln.de

Peter Adolph,  
Stuttgart



ist als Partner bei der FAS AG für den Bereich Leasing mit Schwerpunkt IFRS/US-GAAP verantwortlich und verfügt über langjährige Erfahrung in der Prüfung und Beratung von Leasing-Gesellschaften. Er ist Lehrbeauftragter der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und Universität Konstanz sowie Mitglied der Arbeitsgruppe „Internationale Rechnungslegung“ des BDL.

E-Mail:  
peter.adolph@fas-ag.de

das Derecognition- und das Performance-Obligation-Modell als die beiden Alternativen vorgestellt, die für die Umsetzung des Rights-of-Use-Approaches in der Leasing-Geber-Bilanzierung in Frage kommen. Anschließend wird das von den Boards präferierte Performance-Obligation-Modell kritisch gewürdigt. Dieser Ansatz führt zu einer in sich widersprüchlichen Bilanzierung, bei der die Boards gegen ihre eigenen Asset- und Liability-Definitionen verstoßen. Schließlich wird gezeigt, warum das Vorhaben, für alle Leasing-Verhältnisse einen einheitlichen Bilanzierungsansatz vorzusehen, zum Scheitern verurteilt ist. Denn Leasing-Verhältnisse bestehen nicht nur aus einer Nutzungsüberlassung, sondern enthalten außerdem Dienstleistungskomponenten, welche in den letzten Jahren stark an Bedeutung gewonnen haben. Diese Entwicklung führte zunehmend zu einer unterschiedlichen Ausgestaltung von Leasing-Verträgen, weshalb diese nicht sachgerecht mit einem einzigen Bilanzierungsmodell abgebildet werden können. Dies macht der nachfolgende Beitrag anhand praxisüblicher Leasing-Verhältnisse deutlich. Die Verfasser plädieren daher für ein Dual-Modell, selbst wenn hierdurch in gewissem Umfang Abgrenzungsprobleme entstehen.

### Right-of-Use-Konzept

Als mögliche Grundmodelle zur Umsetzung eines Right-of-Use-Konzeptes auf der Leasing-Geber-Seite haben die Boards zwei Varianten erarbeitet. Diese beiden Modelle wurden bereits im Discussion Paper in den Grundzügen erläutert und zur Diskussion gestellt. Es handelt sich hierbei um das Derecognition-Modell und um das Performance-Obligation-Modell. Beide Modelle sollen im Folgenden anhand eines Beispiels noch einmal kurz erläutert werden.

Im Beispielfall hat ein Leasing-Geber ein Objekt am 30. Dezember 2000 für 100 erworben, welches er zum 31. Dezember 2000 einem Leasing-Nehmer zur Nutzung überlässt (Abbildung 1).

Im Rahmen des Derecognition-Modells wird ein Leasing-Verhältnis – spiegelbildlich zur Leasing-Nehmer-Seite – als Verkauf eines Nutzungsrechtes verstanden.<sup>3)</sup> Es wird also davon ausgegangen: Ein Teil des als Bündel von Rechten zu verstehenden Leasing-Objektes, und zwar das Recht auf Nutzung des Leasing-Objektes während der Leasing-Dauer, wird an den Leasing-Nehmer verkauft. Aus diesem Verkauf heraus entsteht wiederum beim Leasing-Geber eine Forderung auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen.

Unter dem Derecognition-Modell soll der Leasing-Geber daher den Teil am Leasing-Objekt, der auf das Nutzungsrecht während der Leasing-Dauer entfällt (im Beispiel mit 80 angenommen), ausbuchen und gleichzeitig eine Forderung auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen aktivieren. Der Differenzbetrag (im Beispiel 20), der zwischen dem ausgebuchten Teil und den (fortgeführten) Anschaffungskosten (im Beispiel 100) des Leasing-Objektes verbleibt, soll den Restwert, das heißt den Barwert der Rechte des Leasing-Gebers am Leasing-Objekt nach Beendigung des Leasing-Verhältnisses, widerspiegeln und als solcher bilanziert werden.

Aus Abbildung 2 wird ersichtlich: Das Leasing-Objekt als solches erscheint nicht mehr in der Bilanz des

**Abbildung 1: Beispiel – Bilanz des Gebers vor Eintritt in das Leasing-Verhältnis**

A	Bilanz Leasing-Geber zum 30.12.00		P
Leasing-Objekt	100	EK + FK	100
	100		100

**Abbildung 2: Beispiel – Bilanz des Leasing-Gebers nach Eintritt in das Leasing-Verhältnis gemäß Derecognition-Modell**

A	Bilanz Leasing-Geber zum 31.12.00		P
Forderung	80	EK + FK	100
Restwert	20		
	100		100

**Abbildung 3: Beispiel – Bilanz des Gebers nach Eintritt in das Leasing-Verhältnis gemäß Performance-Obligation-Modell**

A	Bilanz Leasing-Geber zum 31.12.00		P
Leasing-Objekt	100	EK + FK	100
Forderung	80	Leistungsverbindlichkeit (Nutzungsüberlassungsverpflichtung)	80
	180		180

3) Vgl. IASB/FASB Discussion Paper Leases Preliminary Views, Tz. 10.10.

Leasing-Gebers. Da in der Bilanz des Leasing-Nehmers künftig auch nur ein Nutzungsrecht und nicht mehr das Leasing-Objekt abgebildet werden soll,<sup>4)</sup> wird das Objekt unter dem Derecognition-Modell von keiner der beiden Vertragsparteien mehr bilanziert. Die Nichtbilanzierung des Objektes sorgt in den Boards für Zweifel an der Geeignetheit des Derecognition-Modells.<sup>5)</sup> Diese Zweifel sind jedoch im Rahmen der Beurteilung des Derecognition-Modells unverständlich. Schließlich handelt es sich um eine logische Konsequenz des von den Boards beabsichtigten Übergangs auf eine Bilanzierung auf der Basis von Verfügungsrechten anstelle der bisherigen objektorientierten Abbildung. Insbesondere auf amerikanischer Seite bildete dies dennoch den Grund für ein Votum zugunsten des zweiten diskutierten Modells.

Im Gegensatz zum Derecognition-Modell sieht das zweite Modell, das Performance-Obligation-Modell, vor, das Leasing-Objekt auch nach dem Beginn der Nutzungsüberlassung in der Bilanz des Leasing-Gebers zu erfassen. Im Rahmen des Performance-Obligation-Modells versteht man das Leasing-Verhältnis als die Gewährung eines Services gegen Entgelt.<sup>6)</sup> Der Leasing-Geber behält hierbei während der Dauer der Laufzeit des Leasing-Vertrages die Kontrolle über das gesamte Leasing-Objekt und bilanziert dieses daher weiterhin mit seinen fortgeführten Anschaffungskosten.<sup>7)</sup> Der Verpflichtung seitens des Leasing-Gebers, das Leasing-Objekt (künftig) dem Leasing-Nehmer für die Vertragsdauer zur Nutzung zu überlassen, soll durch die Bilanzierung einer Leistungsverbindlichkeit (Performance Obligation) Rechnung getragen werden. Da sich der Leasing-Nehmer im Gegenzug vertraglich zur Erbringung der Leasing-Zahlungen verpflichtet hat, soll beim Leasing-Geber korrespondierend zur Leistungsverbindlichkeit auf der Aktivseite eine Forderung auf den Erhalt der Leasing-Raten grundsätzlich in gleicher Höhe erfasst werden (Abbildung 3, linke Seite).

Das Performance-Obligation-Modell führt in der derzeit vorgeschlagenen Form zu erheblichen Bilanzverlängerungen beim Leasing-Geber. Ob und inwieweit dem durch einen Nettoausweis begegnet werden kann, wurde von den Boards bisher nicht abschließend diskutiert. In jedem Fall stellt das Performance-Obligation-Modell das bevorzugte Modell zur Abbildung von Leasing-Verhältnissen beim Leasing-Geber dar.<sup>8)</sup> Das Derecognition-Modell hat man verworfen, trotz gewichtiger Zustimmung innerhalb der Boards und seitens derer, die sich zum Discussion Paper geäußert haben.

### Konzeptionelle Verwerfung

Das Performance-Obligation-Konzept wirft einige Fragen auf. Sie beschränken sich nicht nur auf die Leasing-Geber-Seite, sondern sind von fundamentaler Bedeutung für die gesamte Abbildung von Leasing-Verhältnissen. So führt das Performance-Obligation-Konzept weder auf der Leasing-Geber-Seite zu schlüssigen Ergebnissen, noch ist es konsistent mit den Festlegungen, welche die Boards hinsichtlich der Abbildung von Leasing-Verhältnissen auf der Leasing-Nehmer-Seite getroffen haben.

Die gegenwärtigen Bilanzierungsregeln sind nicht mit der Definition von Assets und Liabilities kompatibel. Damit hat man unter anderem die Notwendigkeit einer Reform des IAS 17 begründet. Die Bilanzierung nach dem Performance Obligation Approach erfüllt diesen Anspruch ebenfalls nicht in allen Fällen. Sie ist darüber hinaus sogar widersprüchlich in sich. Um dies aufzuzeigen, muss zunächst geklärt werden, welche Eigenschaften gegeben sein müssen, damit ein Asset und eine Liability vorliegen.

- 4) Vgl. hierzu ausführlich Schmidt in FLF 6/2009, S. 253–259.
- 5) Vgl. IASB/FASB Joint Meeting, Sitzung vom 28.10.2009, Agenda Paper 10C, Tz. 98.
- 6) Vgl. IASB/FASB Discussion Paper Leases Preliminary Views, Tz. 10.17, i.V.m. Tz. 10.25.
- 7) Vgl. IASB/FASB Discussion Paper Leases Preliminary Views, Tz. 10.17.
- 8) Vgl. IASB Update Oktober 2009.

## Software für Leasing und Finanzierung?

Gehen Sie keine Kompromisse ein – sprechen Sie mit uns – sprechen Sie mit **White Clarke!**

Bereit für den nationalen und internationalen Einsatz – wir haben es bewiesen!

KWG Light, BilMoG, MaRisk – bei uns kein Problem!

Erprobte, moderne Technologien – sind für uns selbstverständlich!

Professionelle Beratung und Einführungsunterstützung – nehmen Sie uns beim Wort!

Standard- oder Individuallösung – der Unterschied für Ihr Budget ist geringer als Sie denken!

Lassen Sie uns den Beweis antreten und Sie werden nicht enttäuscht werden!



## Für mehr Effizienz im Unternehmen.

Wenden Sie sich noch heute an einen unserer Branchenexperten.

t: + 49 (0) 89 780 606 9000  
[www.whiteclarkegroup.com](http://www.whiteclarkegroup.com)



Abgesehen von leicht unterschiedlichen Formulierungen basieren die IFRS und die US-GAAP auf derselben Asset-Liability-Definition. Demnach müssen drei Bedingungen kumulativ erfüllt sein, damit ein Asset vorliegt:

- ▶ Das bilanzierende Unternehmen übt die Kontrolle aus.
- ▶ Dieses Kontrollrecht basiert auf einem Ereignis in der Vergangenheit.
- ▶ Aus der Kontrolle fließt dem Unternehmen künftiger ökonomischer Nutzen zu.

Ganz analog sind die Kriterien für das Vorliegen einer Liability formuliert:

- ▶ Es existiert eine gegenwärtige Verpflichtung.
- ▶ Die Verpflichtung resultiert aus einem Ereignis in der Vergangenheit.
- ▶ Die Verpflichtung führt zu einem künftigen Abfluss ökonomischen Nutzens.

Die Frage, welche Assets und Liabilities aus einer Leasing-Vereinbarung entstehen, lässt sich anhand der hier genannten Kriterien nicht immer eindeutig beantworten, weil Leasing-Verhältnisse sehr unterschiedlich ausgestaltet sein können.

Betrachtet sei zunächst ein einfaches Leasing-Verhältnis, welches den Ausgangspunkt des IASB für die Entwicklung des neuen Leasing-Standards bildet.<sup>9)</sup> Ein solches einfaches Leasing-Verhältnis enthält folgende Merkmale:

- ▶ Die Leasing-Dauer erstreckt sich über mehrere Jahre und macht einen nicht unwesentlichen Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Leasing-Objekts aus.
- ▶ Es gibt keine weiteren Vertragsbestandteile wie Mietverlängerungs- oder Kaufoptionsrechte, Kündigungsrechte, Andienungsrechte oder Restwertgarantien.
- ▶ Weder der Leasing-Nehmer noch der Leasing-Geber haben Instand-

haltungs- oder Wartungsverpflichtungen vereinbart, insbesondere übernimmt der Leasing-Geber keine Serviceleistungen.

- ▶ Die Leasing-Raten sind in fester Höhe vereinbart und müssen regelmäßig gezahlt werden.

Der Finanzierungsgedanke des Leasings steht im Vordergrund. Dieses sogenannte einfache Leasing-Verhältnis wurde offensichtlich bewusst so konstruiert. Vor allem aufgrund der mangelnden Serviceleistungen, die typischerweise mit einem Leasing-Verhältnis einhergehen, handelt es sich eher um einen Sachkredit.<sup>10)</sup> Dementsprechend liegt es nahe, dass der Leasing-Geber eine Forderung aktiviert. Es bleibt daher zu prüfen, inwieweit das Recht auf den Erhalt der künftigen Zahlungen die Kriterien für das Vorliegen eines Asset erfüllt. Hierbei gestaltet sich das zweite Kriterium (vergangenes Ereignis) kritisch. Dies haben die Projektmitarbeiter im Februar 2007 sehr genau gesehen. Das Recht beruht auf einem Ereignis in der Vergangenheit, so argumentierte man damals, weil der Leasing-Geber seine Verpflichtungen gegenüber dem Leasing-Nehmer in dem Zeitpunkt erfüllt hat, in dem er dem Leasing-Nehmer das Leasing-Objekt zur Verfügung gestellt hat.

Die gegenwärtige Sichtweise, der Leasing-Geber erfüllt seine Verpflichtungen erst dadurch, indem er dem Leasing-Nehmer die Nutzung des Leasing-Objekts über die Laufzeit des Leasing-Vertrags gewährt, wurde damals explizit verneint.<sup>11)</sup> Stattdessen vertraten die Projektmitarbeiter die Meinung, der Leasing-Geber habe einen unbedingten Anspruch auf Erhalt der Leasing-Raten. Das heißt einen Anspruch, der nur von bereits eingetretenen Ereignissen abhängt, nicht aber vom möglichen Eintritt eines künftigen Ereignisses.<sup>12)</sup> Aufgrund dessen sahen sie die Definition eines Asset als erfüllt an und sprachen sich für eine Bilanzierung des Rechtes auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen aus. Folgerichtig verneinten die Projektmitarbeiter damals, die Verpflichtung des Leasing-Gebers, dem Leasing-Nehmer die Nutzung des Leasing-Objekts zu gewähren, sei eine Liability. Mit der Begründung, der Leasing-Geber würde mit der Bereitstellung des Leasing-Objekts seine Verpflichtungen erfüllen und somit ein unbedingtes Recht auf Erhalt der Leasing-Raten bekommen, vertraten sie die Ansicht, der Nutzenabfluss habe bereits stattgefunden und verneinten einen künftigen Abfluss ökonomischen Nutzens.<sup>13)</sup> Daher sahen die Projektmitarbeiter 2007 – konsistenterweise – die Voraussetzungen für den Ansatz einer Leistungsverpflichtung als nicht gegeben an. Gleichwohl sollen jetzt unter dem Performance-Obligation-Konzept die Forderung auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen und die Leistungsverbindlichkeit gleichzeitig bilanziert werden. Die Ausführungen der Projektmitarbeiter aus dem Jahr 2007 bringen den daraus entstehenden Widerspruch klar zum Ausdruck. Auf die Idee, der Leasing-Geber solle das juristische Eigentum an dem Leasing-Objekt weiterhin als Asset bilanzieren, sind die Projektmitarbeiter damals gar nicht erst gekommen. Möglicherweise deshalb nicht, weil ohnehin offensichtlich ist, dass in einem auf Nutzungsrechte abzielenden Bilanzierungsmodell das juristische Eigentum an einem Wirtschaftsgut kein Kriterium für einen Bilanzansatz sein kann.

tung des Leasing-Gebers, dem Leasing-Nehmer die Nutzung des Leasing-Objekts zu gewähren, sei eine Liability. Mit der Begründung, der Leasing-Geber würde mit der Bereitstellung des Leasing-Objekts seine Verpflichtungen erfüllen und somit ein unbedingtes Recht auf Erhalt der Leasing-Raten bekommen, vertraten sie die Ansicht, der Nutzenabfluss habe bereits stattgefunden und verneinten einen künftigen Abfluss ökonomischen Nutzens.<sup>13)</sup> Daher sahen die Projektmitarbeiter 2007 – konsistenterweise – die Voraussetzungen für den Ansatz einer Leistungsverpflichtung als nicht gegeben an. Gleichwohl sollen jetzt unter dem Performance-Obligation-Konzept die Forderung auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen und die Leistungsverbindlichkeit gleichzeitig bilanziert werden. Die Ausführungen der Projektmitarbeiter aus dem Jahr 2007 bringen den daraus entstehenden Widerspruch klar zum Ausdruck. Auf die Idee, der Leasing-Geber solle das juristische Eigentum an dem Leasing-Objekt weiterhin als Asset bilanzieren, sind die Projektmitarbeiter damals gar nicht erst gekommen. Möglicherweise deshalb nicht, weil ohnehin offensichtlich ist, dass in einem auf Nutzungsrechte abzielenden Bilanzierungsmodell das juristische Eigentum an einem Wirtschaftsgut kein Kriterium für einen Bilanzansatz sein kann.

9) Vgl. IASB/FASB Discussion Paper Leases Preliminary Views, Tz. 3.6.

10) Auf die Bedeutung der Serviceleistungen für Leasing-Geschäfte wird hier später detailliert eingegangen.

11) Vgl. Joint International Working Group on Leasing, Sitzung vom 15.2.2007, Agenda Paper 5, Tz. 38.

12) Aus diesem Grund ist es auch mit der Definition eines Assets und einer Liability nicht vereinbar, wenn man Optionsrechte wie ein „normales“ Asset beziehungsweise wie eine „normale“ Liability abbildet. Genau genommen handelt es sich um eine Stand-Ready Verpflichtung beziehungsweise um ein bedingtes Recht (nicht umsonst heißen Optionsrechte auch bedingte Termingeschäfte). In den frühen Papern hat das IASB diesen Unterschied sehr genau erfasst und kam deshalb auf den Komponentenansatz für Mietverlängerungsoptionen. Ein ähnliches Problem tritt auf bei nutzungsabhängigen Leasing-Raten. Auch hier bestehen keine unbedingten Forderungen und Verpflichtungen.

13) Vgl. Joint International Working Group on Leasing, Sitzung vom 15.2.2007, Agenda Paper 5, Tz. 38.

Darüber hinaus erfüllt ein Leasing-Verhältnis, bei dem der Finanzierungsgedanke im Vordergrund steht, nicht die Kriterien für den Ansatz des Leasing-Objektes als Asset: Der Leasing-Geber gibt für die Dauer des Leasing-Verhältnisses wesentliche Kontrollrechte auf. Das Leasing-Objekt kann zwar künftige Nutzenzuflüsse generieren, diese resultieren aber gerade aus der Aufgabe wesentlicher Kontrollrechte während der Leasing-Dauer und sind daher separat als Forderung zu erfassen.

Die Frage, wann der Leasing-Geber seine Verpflichtungen erfüllt hat, ist jedoch nicht nur für die Leasing-Geber-Bilanzierung von Bedeutung. Sie strahlt auch auf die Leasing-Nehmer-Bilanzierung aus. Das Recht des Leasing-Nehmers auf Nutzung des Leasing-Objekts und seine Verpflichtung zur Entrichtung von Leasing-Raten erfüllen nur dann die Kriterien für das Vorliegen eines Assets oder einer Liability,

wenn diese unbedingt sind, sie also von einem Ereignis in der Vergangenheit abhängen und nicht von einem Ereignis, das in der Zukunft eintritt. Im Februar 2007 haben die Projektmitarbeiter völlig konsistent zu den damaligen Vorschlägen für die Leasing-Geber-Bilanzierung argumentiert, beim Leasing-Nehmer würden das Nutzungsrecht und die Leasing-Verpflichtung ein Asset beziehungsweise eine Liability darstellen. Und zwar, weil der Leasing-Geber seine Verpflichtungen mit der Lieferung des Leasing-Objekts erfüllt habe und es keiner weiteren Handlungen des Leasing-Gebers bedürfe, um dem Leasing-Nehmer die Nutzung des Leasing-Objekts zu ermöglichen.<sup>14)</sup> Die gegenwärtig auf der Leasing-Geber-Seite geplante Bilanzierung einer Leistungsverpflichtung impliziert hingegen eine Erbringung der Leistung erst im Verlauf der Nutzungsüberlassung (siehe Abbildung 4 auf der nächsten Seite).

### Leasing = Nutzungsüberlassung?

Sowohl für die Leasing-Geber- als auch für die Leasing-Nehmer-Bilanzierung ist nach dem Right-of-Use-Ansatz somit der alles entscheidende Punkt, wann man die Verpflichtungen des Leasing-Gebers als erfüllt ansieht. Beantwortet man diese Frage vor dem Hintergrund eines Leasing-Verhältnisses, bei dem eindeutig der Finanzierungsgedanke im Vordergrund steht, wird man der Argumentation der Projektmitarbeiter vom Februar 2007 zustimmen können. Da der Leasing-Geber nach der Lieferung des Leasing-Objekts keine Leistungen mehr erbringen muss, weist das Leasing-Verhältnis große Ähnlichkeiten mit einem Kredit in Form einer Sachleistung auf.<sup>15)</sup> Denn auch der Kredit-

14) Vgl. Joint International Working Group on Leasing, Sitzung vom 15.2.2007, Agenda Paper 5, Tz. 17.

15) Vgl. Franke, G., Hax, H.: Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 5. Auflage, S. 579.



**Zeit vergeht...**

Mit einer leistungsfähigen Standardsoftware können Sie nicht nur diese Aufgaben erfüllen, sondern sich wieder den unternehmerischen Herausforderungen stellen.

[www.leasingsoftware.de](http://www.leasingsoftware.de)  
Tel.: 02327 91 19 0

**RÖHRICH**  **PARTNER**  
ORGANISATIONSBERATUNG

geber hat seine Leistungen mit der Auszahlung des Kreditbetrages erbracht. Allerdings verlieren Leasing-Verträge mit reinem Finanzierungsaspekt und Kauf des Objektes zum Vertragsende durch den Leasing-Nehmer immer mehr an Bedeutung. Die Nachfrage konzentriert sich heute zunehmend auf zeitlich überschaubare Gesamtlösungen unter Einbeziehung vielfältiger Servicebestandteile.<sup>16)</sup> Der typischerweise eher langfristige Sachkredit und die kurzfristige, facettenreiche Gebrauchsüberlassung unterscheiden sich ökonomisch und aus Adressatensicht deutlich bezüglich der Chancen und Risiken. Das spiegelt die heute gültige Zweiteilung von Operating-Leasing und Finanzierungsleasing trefflich wider. Der geplante Nutzungsrechtsansatz stößt vor allem deshalb an seine Grenzen, da er zum einen diese wirtschaftlich unterschiedlichen Vertragsfor-

men gleichen Regeln unterwerfen will, die konzeptionell einseitig auf dem einfachen Sachkredit fußen. Zudem gestaltet sich der Übergang von der Nutzungsüberlassung zum reinen Servicevertrag praktisch fließend. Damit werden Sachverhalte, die nach bisherigem Verständnis der Boards wirtschaftlich identisch sind, unterschiedlich behandelt. So gibt es jetzt auch kritische Stimmen innerhalb der Boards. Sie haben die massiven Schwierigkeiten in der Umsetzung erkannt, zu denen es kommen wird, wenn Vereinbarungen sowohl Leasing- als auch Servicekomponenten beinhalten.<sup>17)</sup>

Einen Überblick über die Bandbreite von Vereinbarungen, die unter dem Begriff „Leasing“ subsumiert werden können, und die daraus resultierenden Abgrenzungsprobleme bietet die Abbildung 5. Sie zeigt zunächst:

Das „Leasing-Beispiel“, welches von den Boards für die Ausarbeitung des neuen Standards verwendet wird, bildet nur einen Ausschnitt aus dem Spektrum möglicher Leasing-Verhältnisse ab. Dieser kommt einem Sachkredit gleich, den man in der Realität selten antrifft. In der Praxis geht der Trend im Leasing weg vom reinen Finanzierungsleasing ohne Nebenleistungen hin zu Vereinbarungen mit ergänzenden Dienstleistungen, offenen Restwerten, Spezialisierung, Flexibilität bei der Vertragsgestaltung und Prozessorientierung.<sup>18)</sup> Dabei tritt der „einfache“ Servicevertrag mit turnusmäßigem Wartungs- und Reparaturservice immer mehr hinter den Full-Service-Vertrag zurück. Dieser kann zum Beispiel im Kfz-Bereich vom 24-Stunden-Pannen-, Tank- und Schadenservice über die Vermittlung der Versicherungen und Verwaltung von sonstigen Gebühren bis hin zum Logistikpaket einschließlich Fahrer-gestellung reichen.

Abbildung 4: Abgrenzung Verkauf – Leasing – Service

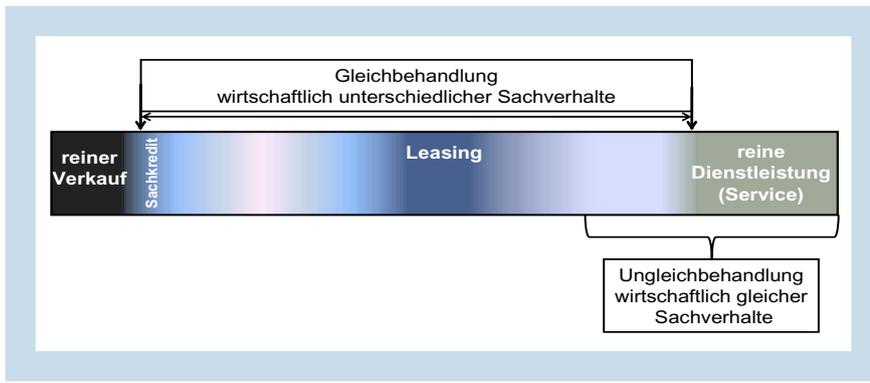
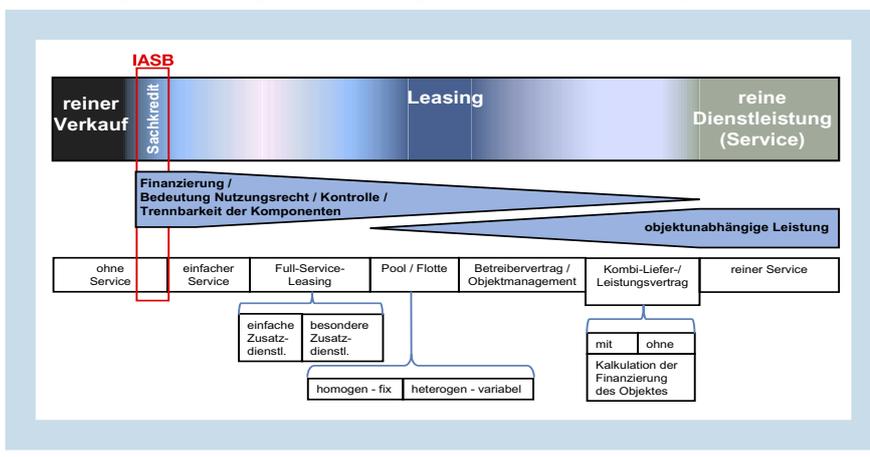


Abbildung 5: Nutzungsüberlassung versus Dienstleistung



Mit zunehmendem Umfang der Serviceleistungen (qualitativ und quantitativ) nimmt der Grad zu, mit dem der Leasing-Geber in den Nutzungsprozess der Objekte über die gesamte Vertragslaufzeit eingebunden wird. Wenngleich die Servicebestandteile in der Regel über fixe Raten an den Kunden berechnet werden, stellt das Full-Service-Leasing bereits eine sehr enge Verflechtung von Nutzungsüberlassung an einem Objekt und Services im Sinne einer Gesamtlösung und damit eigenständiger Dienstleistungsform dar.

Die Grenze vom Full-Service-Leasing zum Pool-Leasing gestaltet sich in der Praxis fließend. Beim Pool-beziehungswise Flotten-Leasing wird dem Kunden eine bestimmte Anzahl an Objekten, in der Regel mindestens

16) Vgl. Kroll, M., Schaub, H. in: Martinek/Stoffels/Wimmer-Leonhardt, Leasinghandbuch, 2. Auflage; § 67 Rdnr. 29.

17) Vgl. [www.iasplus.com/agenda/1002a.htm](http://www.iasplus.com/agenda/1002a.htm)

18) Vgl. Westebbe, E.: Wirtschaftsfaktor Leasing in und für Europa, Ergebnisse BDL-Umfrage 2007, Präsentation im Rahmen der Leasingtage 2008, Mainz, S. 13.

zehn, zur Nutzung überlassen. Im Unterschied zu den in der Übersicht weiter links angesiedelten Leasing-Verhältnissen, bildet hier nicht mehr das einzelne Objekt den Gegenstand der Vereinbarung und der Kalkulation, sondern ein Pool von Objekten. Bereits hierin ist eine weitere Steigerung der Serviceintensität zu sehen. Diese nimmt weiter zu (und damit die Unterschiedlichkeit zu reinen Dienstleistungen weiter ab), wenn Ort und Art des Einsatzes variabel und die Erneuerung oder der Austausch der Leasing-Objekte vereinbart sind. Dann tritt das Nutzungsrecht am Objekt zunehmend in den Hintergrund, und Gegenstand der Vereinbarung wird der in Kombination mit anderen Leistungen erreichte Output der Objekte. So wird etwa im Bereich der Vermietung von Nutzfahrzeugen, wie Gabelstaplern, nicht objektorientiert, sondern nach Arbeitsstunden pro Arbeitsplatz abgerechnet. Eine noch größere Nähe zur Dienstleistung weist ein Poolvertrag auf, wenn weder die verwalteten Objekte homogen noch der Bestand genau festgelegt ist, sondern sich die Flotte sehr heterogen zusammensetzt und „atmet“, das heißt nach Bedarf laufend vergrößert oder verkleinert werden kann. Dienstleistungen, wie zum Beispiel „Bewegen eines Gutes von A nach B“, sind Vertragskern und mit dem „einfachen“ Finanzierungsleasing nicht mehr vergleichbar. Je nach Ausgestaltung kann der Poolvertrag bis zum vollständigen „Outsourcing“ beziehungsweise Betreibervertrag reichen, in dem schließlich die gesamte technische und rechtliche Betreuung sowie Administration einschließlich Reporting, Controlling und Notfallplan vom Leasing-Geber übernommen werden. Das Nutzungsrecht am Objekt ist in diesen Fällen im Kontext der Gesamtvereinbarung als unwesentlich einzustufen.

Praktisch nicht mehr messen lassen sich Nutzungsrechte in Kombiverträgen, wenn sie schon von den beteiligten Vertragspartnern nicht mehr vereinbart und wahrgenommen werden und selbst in die Kalkulation des Lieferanten nicht mit einfließen. Dies kommt oftmals vor bei Energie-, Gas-, Telekommunikations- und IT-Lieferverträgen, die nach geltendem Recht als Embedded Lease nach IFRIC 4 zu beurteilen sind. Zwar ist auf der Grundlage von IFRIC 4 der Schluss zulässig, die Lieferung von Gas in einer handelsüblichen Gasflasche gegen Entgelt beinhaltet einen Teilbetrag für die Nutzungsüberlassung der Flasche, und diese Nutzungsüberlassung müsse bilanziell erfasst werden. Ökonomisch gesehen dient die Flasche aber lediglich als Medium, um eine Lieferung des Gases gewährleisten zu können.<sup>19)</sup> Auf Kundenseite kommt der Flasche als solches keine Bedeutung zu. Der Kunde nutzt die Flasche im Verbund mit der eigentlichen Hauptleistung. Ähnlich verhält es sich zum Beispiel, wenn ein Käufer das Recht erwirbt, eine bestimmte Rechnerkapazität oder eine bestimmte Leitungskapazität

<sup>19)</sup> Überdies ist die wirtschaftliche Nutzungsdauer bei einfacher Wartung praktisch unbegrenzt, da die besonders massiven Stahlflaschen auch bei schwerem Einsatz keiner Abnutzung unterliegen. Dementsprechend findet keine Amortisation statt, sie fließt in der Regel nicht in die Kalkulation des Gasproduzenten beziehungsweise in den Lieferpreis ein.

# Der neue Weg! Unsere Lösung für SAP® Leasing.

Die Alternative zur SAP®-Gesamtlösung  
ohne Einsatz von SAP®-CRM

Profitieren Sie von Vorteilen unserer  
eingebundenen SAP® Leasing-Lösung

- ganzheitliche Verknüpfung von Vertragsmanagement, Finanzmathematik, Klassifizierung, flexibler Optionsgestaltung und paralleler Rechnungslegung
- skalierbare Software, die sich Ihrem Unternehmenswachstum anpasst



Weitere Informationen unter  
[www.strike-consulting.com](http://www.strike-consulting.com)



**strike**  
CONSULTING GMBH

Wir optimieren Geschäftsprozesse

zu nutzen. Die Verpflichtungen des Lieferanten erstrecken sich vor allem auf die notwendigen Aktivitäten, die es ermöglichen, eine einwandfreie Lieferung anhand eines vereinbarten Serviceneiveaus aufrechtzuerhalten. Ohne die fortwährenden Aktivitäten des Lieferanten (Überprüfung, Instandhaltung, Wartung, Reparatur et cetera) ist eine Nutzung der involvierten Objekte nicht möglich.

Diese Beispiele zeigen: Die „Performance“ des Lieferanten wird in der Regel sowohl in Full-Service- als auch in Pool-, Betreiber- und Kombiverträgen über die gesamte Vertragslaufzeit erbracht beziehungsweise abgerufen. Mit steigender Serviceintensität tritt die Bedeutung des Nutzungsrechts zunehmend in den Hintergrund, und die Trennbarkeit der Komponenten „Finanzierung“ und „Service“ erweist sich weder als sinnvoll noch als praktikabel.<sup>20)</sup> Sofern also mit einem Leasing-Verhältnis nicht vernachlässigbare Dienstleistungen des Leasing-Gebers in Verbindung stehen, die dieser über die gesamte Vertragslaufzeit erfüllen muss, kann man die Verpflichtungen des Leasing-Gebers nicht mit dem Zeitpunkt der Bereitstellung des Leasing-Objektes als erfüllt ansehen. Damit sind die Voraussetzungen für die Bilanzwirksamkeit eines Leasing-Verhältnisses sowohl beim Leasing-Geber als auch beim Leasing-Nehmer für derartige Leasing-Verhältnisse nicht mehr erfüllt. Das Leasing-Verhältnis muss als ein beidseitig nicht erfülltes Vertragsverhältnis (Executory Contract) angesehen werden und kann insofern nicht anders bilanziell abzubilden sein, wie andere Dienstleistungsformen. Folgt man hingegen dem Vorschlag der Boards, so werden wirtschaftlich gleiche Sachverhalte völlig unterschiedlich abgebildet.

Nach Auffassung der Autoren bilden die Inkonsistenzen in den Festlegungen der Boards die Folge der Bestrebungen, das sehr breite Spektrum an Leasing-Verhältnissen einem eindimensionalen Bilanzierungsmodell zu unterwerfen. Man erhofft sich hier-

durch den Vorteil, auf die nicht willkürfreie Unterscheidung zwischen zwei Leasing-Vertragsarten verzichten zu können. So unbefriedigend es sein mag, eine Trennungslinie zwischen zwei bilanziell unterschiedlich abzubildenden Leasing-Vertragsarten zu ziehen, so muss man dennoch eingestehen, es gibt eben kein einheitliches Merkmal, das alle Leasing-Verhältnisse prägt. Nur auf das Nutzungsrecht abzustellen, wird den vielfältigen Möglichkeiten nicht gerecht, Leasing-Verhältnisse sehr unterschiedlich zu gestalten.

Das Beharren auf einem eindimensionalen Bilanzierungsmodell führt zu einer Gleichbehandlung von wirtschaftlich unterschiedlichen Sachverhalten. Ein eindimensionales Konzept führt nicht weiter. Das schienen die Projektmitarbeiter kurzzeitig erkannt zu haben. Im Vorfeld ihrer Sitzung im Oktober 2009 wurden erste Überlegungen hinsichtlich möglicher Dual-Modelle<sup>21)</sup> angestellt, jedoch im Rahmen der Board-Sitzung wieder verworfen.<sup>22)</sup>

### Gegenvorschlag

Aus Sicht der Verfasser muss zur sachgerechten Abbildung von Leasing-Verhältnissen im Right-of-Use-Konzept ein Dual-Modell etabliert werden. Da im Mittelpunkt der künftigen Leasing-Bilanzierung die Nutzungsüberlassung und die damit verbundenen Zahlungsvorgänge stehen, sollte das maßgebliche Kriterium für die Unterscheidung zwischen den zwei möglichen Vertragsarten sein, inwieweit zum Zeitpunkt der Auslieferung des Leasing-Objektes eine Nutzungsüberlassung und damit Leistungserfüllung seitens des Leasing-Gebers stattgefunden hat. Nur so können die im vorherigen Abschnitt diskutierten bilanziellen Fehldarstellungen vermieden werden.

Bei Leasing-Verhältnissen, bei denen die Finanzierung des Leasing-Objektes im Vordergrund steht, hat der Leasing-Geber mit der Ausliefe-

rung des Objektes seine Hauptleistungspflicht erbracht. Im weiteren Verlauf des Leasing-Verhältnisses ist der Leasing-Geber nur noch zur Duldung der Nutzung des Objektes durch den Leasing-Nehmer verpflichtet. Zu einem Nutzenabfluss beim Leasing-Geber kommt es daher nur zum Zeitpunkt der Auslieferung und danach nicht mehr, da die Nutzung des Leasing-Objektes vereinbarungsgemäß ab dem Zeitpunkt der Auslieferung dem Leasing-Nehmer zusteht.<sup>23)</sup> In den Fällen, in denen die Finanzierung des Leasing-Objektes im Vordergrund steht, ist die Bilanzierung einer Leistungsverbindlichkeit (performance obligation) daher nicht sachgerecht. Da der Leasing-Geber die Hauptleistung mit der Auslieferung des Objektes erbringt, entsteht ab diesem Zeitpunkt eine unbedingte Forderung auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen, die es als solche abzubilden gilt. Beiden Aspekten trägt man bei einer Abbildung gemäß Derecognition-Modell<sup>24)</sup> Rechnung.

Das Leasing-Objekt muss ausgebucht werden. Zu aktivieren sind eine Forderung auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen sowie ein gegebenenfalls existierender Restwert des Leasing-Objektes. Für Leasing-Verhältnisse, bei denen die Finanzierung des Leasing-Objektes im Vordergrund steht, sollte daher die Abbildung auf Basis des Derecognition-Modells erfolgen. Hierbei wäre ebenfalls eine sachgerechte Ertragserfassung gewährleistet, die zudem konsistent mit den Überlegungen im Rahmen des Revenue-Recognition-Projektes ist.

20) So haben IASB und FASB in ihrer Sondersitzung am 2.2.2010 zwar darauf hingewiesen, dass gerade im Zusammenhang mit Poolverträgen der Abgrenzung von Leasing und Service besondere Bedeutung zukommt. Die Bedeutung dieses Aspektes für die Grundkonzeption scheint aber bislang verkannt beziehungsweise verdrängt zu werden.

21) Vgl. IASB/FASB Joint Meeting, Sitzung vom 28.10.2009, Agenda Paper 10C, Tz. 78–100.

22) Vgl. IASB Update Oktober 2009, S. 5.

23) Diese Argumentation ist analog zu der, der Boards hinsichtlich der Charakterisierung der Verpflichtung des Leasing-Nehmers zur Rückgabe des Leasing-Objektes am Ende der Leasing-Dauer als Schuld. Vgl. hierzu IASB/FASB Discussion Paper Leases Preliminary Views, Tz. 3.23.

24) Vgl. hierzu Right-of-Use-Konzept.

Anders sind Leasing-Verhältnisse zu würdigen, bei denen nicht die Finanzierung des Leasing-Objektes, sondern die Erbringung einer laufenden Dienstleistung im Vordergrund steht. Dieser Fall trifft dann zu, wenn nicht die isolierte Nutzung des bloßen Leasing-Objektes seitens des Leasing-Nehmers intendiert ist, sondern durch den Leasing-Geber während der Vertragsdauer fortwährend Leistungen erbracht werden müssen, um eine Nutzung in der vereinbarten Art und Weise zu ermöglichen. In derartigen Fällen entsteht im Zeitpunkt der Bereitstellung des Leasing-Objektes keine Forderung des Leasing-Gebers auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen, da der Leasing-Geber erst sukzessive seiner Leistungspflicht nachkommt. Für die gesamte Dauer der Leasing-Vereinbarung stehen sich insofern die Leistungsverpflichtung und das Recht auf den Erhalt der Leasing-Zahlungen in gleicher Höhe gegenüber. Nach bisherigem Verständnis hat man derartige Vereinbarungen als schwebend betrachtet und damit eine Bilanzunwirksamkeit begründet. Die neuerdings verfolgte Bilanzierung von Rechten und Verpflichtungen macht eine derartige Argumentation allerdings nicht mehr ohne Weiteres möglich. Aus Sicht der Verfasser sollte daher die Abbildung solcher „Dienstleistungsverträge“ in jedem Fall konsistent mit den Überlegungen im Rahmen des Revenue-Recognition-Projektes sein, wonach sich die Ertragserfassung künftig ebenfalls an den mit einer Vereinbarung verbundenen Rechten und Verpflichtungen orientieren soll.

Das Revenue-Recognition-Projekt betrachtet die vertragliche Vereinbarung als Ganzes. Eine Bilanzwirksamkeit ergibt sich nur dann, wenn sich die gegenüberstehenden vertraglichen Rechte und Verpflichtungen nicht mehr der Höhe nach entsprechen. Die Aufwands- oder Ertragsrealisation wird hierbei als Reflex eines sich im Zeitablauf ergebenden Rechte- oder Verpflichtungsüberhangs betrachtet. Solange sich die vertraglichen Rechte und Verpflichtungen der Höhe nach

entsprechen, wird die Ergebnisrechnung nicht tangiert und der Vertrag mit seinem Nettowert (Null) in der Bilanz ausgewiesen, das heißt nicht erfasst.<sup>25)</sup> Der Leasing-Geber bilanziert insofern lediglich das Leasing-Objekt mit dessen fortgeführten Anschaffungskosten. Problematisch bleiben Leasing-Verträge bei denen nicht eindeutig der Finanzierungs- oder der Dienstleistungscharakter im Vordergrund steht. Das wirft die Frage auf, wie Leasing-Verhältnisse zu behandeln sind, bei denen sowohl die Nutzungsüberlassung als auch Dienstleistungen des Leasing-Gebers einen nicht zu vernachlässigenden Anteil aufweisen. Grundsätzlich gibt es hier nach Auffassung der Autoren zwei Möglichkeiten:

- ▶ Der Leasing-Vertrag wird in einen Finanzierungs- und in einen Dienstleistungsvertrag zerlegt (Komponentenansatz). Die Bilanzierung der Finanzierungskomponente erfolgt analog zu den Vorschlägen gemäß Derecognition-Modell. Die Dienstleistungskomponente wird bilanziell wie andere Dienstleistungsverhältnisse behandelt.
- ▶ Jedes Leasing-Verhältnis wird anhand von noch festzulegenden Kriterien als Ganzes einer der beiden Kategorien zugeordnet und entsprechend bilanziert.

Unter dem Komponentenansatz würden Leasing-Verhältnisse, die sich nur graduell hinsichtlich der relativen Bedeutung der Finanzierungs- und Dienstleistungskomponente unterscheiden, bilanziell nur graduell und nicht grundsätzlich anders behandelt. Bei der Zuordnung eines Leasing-Verhältnisses als Ganzes zu einer der beiden Kategorien dagegen muss eine „Alles-oder-Nichts“-Entscheidung getroffen werden. Nachteil der Aufspaltung beziehungsweise Separierung der vertraglichen Komponenten: Abgesehen von den ohnehin sehr willkürlichen Methoden macht sie ab einem bestimmten Punkt keinen Sinn mehr. So könnte im genannten Beispiel des Gaslieferanten durchaus eine

Nutzungsrechtskomponente synthetisiert, abgespalten und bilanziert werden. Ein solcher Bilanzausweis hat jedoch mit der geschlossenen Vereinbarung nichts mehr gemein.

Der Komponentenansatz kann daher nur für Vereinbarungen zum Tragen kommen, bei denen die Nutzung eines Objektes auch ohne die abzuspaltenden Nebenleistungen möglich ist. Nur dann macht eine Separierung der Nutzungsrechtskomponente Sinn und ermöglicht eine sachgerechte Bewertung. Bei standardisierbaren Dienstleistungen, die ohne Weiteres ebenso von Dritten erbracht werden können, mag diese Voraussetzung erfüllt sein. Der Preis, zu dem die Dienstleistung von einem Dritten erworben werden könnte, müsste aus dem Barwert der Leasing-Raten herausgerechnet werden, um den Wert der reinen Nutzungsüberlassung zu ermitteln. Bei Vereinbarungen hingegen, welche – wie im obigen Beispiel einer Leasing-Vereinbarung über eine bestimmte Leitungskapazität – sich nicht standardisieren lassen und von externen Dienstleistern nicht bezogen werden können, scheidet die Anwendung des Komponentenansatzes dagegen von vornherein aus. Diese Leasing-Vereinbarungen, die eher den Charakter eines Dienstleistungsverhältnisses haben, beinhalten zwar in bestimmtem Umfang zusätzlich Nutzungsrechte, diese können jedoch nicht losgelöst von den für die Nutzung essenziellen anderen vertraglichen Vereinbarungen gesehen werden. Daher erscheint hier eine Gesamtbetrachtung der vertraglichen Rechte und Verpflichtungen – analog zu den Vorschlägen im Rahmen des Revenue-Recognition-Projektes – sinnvoll.

In der Gesamtheit bietet das hier vorgeschlagene Dual-Modell entscheidende Vorteile gegenüber den Vorschlägen der Boards. Es weist eine durchgehende Konsistenz mit den Überlegungen im Rahmen des Reve-

25) Vgl. hierzu Zülch/Pronobis/Fischer DB 2009, S. 1942–1944.

nue-Recognition-Projektes auf. Es ist in sich schlüssig und in der Lage, der Unterschiedlichkeit von Leasing-Verhältnissen Rechnung zu tragen. Die Frage nach der Abgrenzung von Leasing-Verhältnissen zu anderen Dienstleistungsvereinbarungen wird damit beantwortet. Eine spiegelbildliche Abbildung auf der Leasing-Nehmer-Seite würde zu einem konzeptionell sauberen und verständlichen Leasing-Standard führen.

### Zusammenfassung

Wie gezeigt, passt das von den Boards verfolgte Konzept aufgrund seiner generellen Bilanzausweise allein auf Leasing-Verhältnisse, bei denen die Finanzierung des Lea-

sing-Objektes im Vordergrund steht. Die geplante Bilanzierung einer Leistungsverbindlichkeit beim Leasing-Geber erweist sich allerdings bei diesen Leasing-Verhältnissen als widersinnig. Des Weiteren bleibt festzustellen: Bei der Mehrzahl der „Spielarten“ des Leasings handelt es sich nicht um eine Nutzungsüberlassung, die gegebenenfalls durch Nebenleistungen ergänzt wird, sondern vielmehr um Dienstleistungen, die dazu in gewissem Umfang Nutzungsüberlassungen beinhalten. Die von den Boards intendierte Anwendung des Right-of-Use-Konzeptes auf derartige Leasing-Verhältnisse sowie die Abspaltung der Nutzungsüberlassungskomponenten ist weder praktikabel noch im Kontext des vorgeschlagenen Konzeptes statthaft. Da die Zukunft des Leasing-Geschäfts in der Kombination „Gebrauchsüberlassung und Service“ liegen wird, besteht andernfalls die Gefahr, dass die Logik des Bilanzierungsstandards und die abzubildenden Sachverhalte zunehmend divergieren.

Obleich das von den Autoren vorgeschlagene Dual-Modell durchaus mit Abgrenzungsproblemen einhergeht, sollte man es in jedem Fall gegenüber einem Konzept vorziehen, das versucht, unterschiedliche Sachverhalte gleichzubehandeln und in der Konsequenz Realitäten abbildet, die nicht existieren. Zudem wird man sowieso ohne eine Abgrenzung von Leasing und Dienstleistung nicht auskommen. Daher sollte die Thematik besser auf konzeptioneller Ebene adressiert werden.

Wenn man die Probleme, die der Right-of-Use-Ansatz mit sich bringt, Revue passieren lässt, gelangt man zu dem Punkt, an dem man noch einmal nachdenken sollte, was die Bilanzierung eigentlich leisten soll. Die Definition von Assets und Liabilities und die Formulierung damit kompatibler Bilanzierungsvorschriften stellen keinen Selbstzweck dar. Es geht letztlich darum, entscheidungsnützliche Informationen zu liefern. So müssen Informationen für die Adressaten vor allem verlässlich sein. Mit der beabsichtigten Ungleichbehandlung von gleichen Sachverhalten et vice versa sowie der fiktiven Abspaltung von praktisch untrennbaren Komponenten beinhaltet die Bilanzierung wesentliche Fehler und verzerrende Einflüsse. Sie verliert an Glaubwürdigkeit und dient somit den Investoren nicht mehr bei der Entscheidungsfindung. Daneben können inkonsistente Bilanzierungsregeln, wie sie beim Performance-Obligation-Modell zur Diskussion stehen, zu einer für die Adressaten irreführenden Informationsbasis beitragen.

Damit besteht die Gefahr, dass aufgrund der teilweise untergeordneten Bedeutung von Nutzungsrechten in Leasing-Verträgen aufwendig zu beschaffende Informationen unwesentlich oder nicht mehr entscheidungsrelevant oder sogar irreführend sind. Wichtiger als die Frage nach dem Dienstleistungs- und Finanzierungscharakter erweist sich für den Adressaten vielmehr die Risiko- und Chancenverteilung. Das führt dann jedoch wieder zum gegenwärtigen Risk-Reward-Approach. ◀



**LeasySOFT pro** ist eine hochmoderne Standardsoftware für Leasingunternehmen und Refinanzierungsbanken

### Steigen Sie jetzt um!

#### Ihre Vorteile:

- Erfahrung aus über 150 Installationen in Europa (D, A, CH, CZ, SK und HU)
- integrierte Finanz- und Anlagenbuchhaltung
- flexibles Reporting, IAS, US GAAP, Substanzwert nach BDL Schema
- integrierte Web-Lösung - Point of Sale
- kompetente und motivierte Mitarbeiter in Entwicklung und Support

Wir freuen uns auf Ihren Anruf: 089/7482400

#### Singhammer dtSoftware GmbH

Justus Spehr  
Schertlinstraße 18  
81379 München  
justus.spehr@singhammer.de  
[www.leasysoft.de](http://www.leasysoft.de)

LeasySOFT pro