

Bilanzierung von Leasingverträgen nach IFRS



Peter Adolph begann seine berufliche Laufbahn im Rahmen eines Berufsakademie-Dualstudiums in der Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung bei der ATH Allgemeine Treuhand GmbH. Seit Abschluss seines Zweitstudiums befasst sich Peter Adolph mit dem Thema Leasing. Zunächst war er bei KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft AG, Frankfurt, im Bereich Financial Services mit der Prüfung und Beratung von Leasinggesellschaften beschäftigt und legte in dieser Zeit auch seine Steuerberaterprüfung erfolgreich ab. Danach wechselte er in die Funktion Head of Financial Services zur Linde AG, Wiesbaden. Seit 2006 leitet er den Bereich Financial Services bei der KION Group GmbH, Wiesbaden. Daneben ist Peter Adolph nebenberuflich Lehrbeauftragter der Berufsakademie Stuttgart.



Dr. Günther Gabor ist Oberassistent am Institut für Rechnungswesen und Controlling der Universität Zürich. Nach dem Studium der Wirtschaftsmathematik war er bei KPMG Deutsche Treuhandgesellschaft AG als Prüfungsassistent im Bereich Audit Financial Services mit Fragen der Rechnungslegung und der prüfungsnahen Beratung für Finanzdienstleistungsgesellschaften tätig. Er promovierte zum Thema «Systeme der externen Qualitätskontrolle im Berufsstand der Wirtschaftsprüfer – Eine spieltheoretische Betrachtung». Ferner ist Günther Gabor als Unternehmensberater im Bereich Financial Services für verschiedene Unternehmen tätig. Daneben ist Günther Gabor Dozent an der Controller Akademie AG, Zürich.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	135
2. Der Leasingbegriff	136
3. Ansatzvorschriften	137
3.1 Unterscheidung zwischen Finance Lease und Operating Lease	137
3.2 Klassifizierung von Leasingverhältnissen.....	138
3.2.1 Finance Lease	138
3.2.2 Operating Lease	145
3.3 Nachträgliche Änderungen von Vertragsparametern	145
4. Ausweis- und Bewertungsvorschriften	147
4.1 Finance Lease	147
4.1.1 Leasingnehmer	147
4.1.2 Leasinggeber	149
4.2 Operating Lease	150
4.2.1 Leasingnehmer	150
4.2.2 Leasinggeber	150
4.3 Zusatzangaben	151
4.3.1 Mindestangaben Finance Lease	152
4.3.2 Mindestangaben Operating Lease.....	153
5. Besondere Leasingverhältnisse	154
5.1 Mehrstufige Leasingverhältnisse	154
5.2 Sale-and-Leaseback-Transaktionen.....	155
5.3 Hersteller oder Händler als Leasinggeber.....	156
5.3.1 Finance Lease	156
5.3.2 Operating Lease	157
5.3.3 Verkäufe mit Restwertgarantien als Quasi-Leasing	157
6. Zusammenfassung und Ausblick	158
Literatur	161

1. Einleitung

In den letzten Jahren ist die wirtschaftliche Bedeutung des Leasings stark gestiegen. Für den Leasingnehmer stellt das Leasing eine attraktive Finanzierungsmöglichkeit dar,¹ mit deren Hilfe hohe Anlageinvestitionen vermieden, die finanzielle Liquidität verbessert und bestimmte Bilanzkennzahlen verbessert werden können, sofern die Leasingverpflichtung ausserhalb der Bilanz (Off-Balance) ausgewiesen wird.² Hersteller z.B. nutzen diese Finanzierungsform entsprechend auch vermehrt als Instrument der Absatzförderung.

Das IASB hat umfangreiche Regelungen für die Abbildung von Leasingverträgen in den Abschlüssen von Leasinggebern und Leasingnehmern erlassen (insbes. IAS 17, SIC-15, SIC-27, IFRIC-4). Allerdings sind die Vorgaben der Kernvorschrift IAS 17 sehr allgemein gehalten. Darüber hinaus wird der Anwender durch zahlreiche Gestaltungsspielräume bei der Beurteilung über die bilanzielle Zugehörigkeit des Leasingobjekts vor ebenso viele Probleme wie Wahlmöglichkeiten gestellt. Daher erachtete das IASB die Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen insbesondere bei der Bilanzierung von Leasinggeschäften als teilweise ungenügend.³ Hierdurch wird jedoch die primäre Zielsetzung der Unternehmenspublizität nach IFRS, unternehmensexternen Adressaten umfassende Informationen über die tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnisse eines Unternehmens zur Verfügung zu stellen, in Frage gestellt. Im Rahmen eines 2006 initiierten Projektes zur Neugestaltung der Vorschriften zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen wird folgerichtig festgestellt, dass einige der aktuellen Bilanzierungsvorschriften gegen gültige Rechnungslegungsprinzipien verstossen.⁴

Das IASB hat den Standard seit seiner Verabschiedung im Jahre 1982 bereits mehrfach überarbeitet, wobei insbesondere die Beurteilungshilfen für die bilanzielle Zurechnung des Leasingobjekts konkretisiert wurden. Die zentrale Frage,

-
- 1 In den klassischen Leasingindustrien (Automobile, Nutzfahrzeuge usw.) liegen die Mietquoten von Herstellern mittlerweile bereits bei etwa 50%, Tendenz steigend. Auch haben die Leasing- und Finanzierungsquoten der jüngsten Vergangenheit ein starkes Wachstum erfahren (vgl. Stättler [2006]).
 - 2 Die Off-Balance-Darstellung führt zunächst zu einer Verminderung von Assets und Verbindlichkeiten und damit zu einer Reduzierung von Investitionsaufwand (Capital Expenditure) und eingesetztes Kapital (Capital Employed). Ferner hat eine Off-Balance-Darstellung Auswirkungen auf die Ergebnisrechnung, da der in den Leasingraten enthaltene Zinsanteil dem operativen Ergebnis anstelle dem Finanzergebnis belastet wird (vgl. Giersberg/Vögtle [2007], S. 433). Für Ratingzwecke werden diese Effekte allerdings wieder storniert bzw. über einen Multiplikator-Ansatz z.T. deutlich überkompensiert (vgl. Standard & Poor's [2006], S. 92 ff.).
 - 3 Vgl. Vater (2002) sowie Leibfried/Rogowski (2005), S. 552.
 - 4 Vgl. hierzu die Ausführungen unter <http://www.iasb.org/Current+Projects/IASB+Projects/Leases/Meeting+Summaries+and+Observer+Notes/IASB+March+2007.htm> (Stand September 2007).

wer als Träger der wesentlichen Risiken und Chancen aus dem Mietobjekt betrachtet wird, ist hierbei jedoch für zahlreiche Anwendungsbeispiele unbeantwortet geblieben. Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen bildet demnach weiterhin einen der schwierigsten Bereiche der IFRS.

Der vorliegende Beitrag greift zunächst die in der Praxis auftretenden Probleme bei der Klassifizierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17 auf. Hierbei wird aufgezeigt, welche Beurteilungskriterien sich für die Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums in der Praxis durchgesetzt haben. Daneben werden ausgewählte Gestaltungsformen des Leasings diskutiert, die sich vor allem vor dem Hintergrund des Off-Balance-Ausweises entwickelt haben. Dies sind insbesondere mehrstufige Leasingverhältnisse, Sale-and-Leaseback-Transaktionen sowie Leasingverhältnisse, in denen ein Hersteller oder Händler als Leasinggeber auftritt. Die jeweiligen bilanziellen Konsequenzen und Angabepflichten bei Leasingvereinbarungen sind im nachfolgenden Kapitel dargestellt. Ein abschliessender Ausblick zur Rechtsentwicklung zeigt den aktuellen Stand des IASB-Projektes zur Neuordnung der Leasingbilanzierung.

2. Der Leasingbegriff

Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften (IFRS) ist in IAS 17 geregelt. IAS 17.4 definiert ein Leasingverhältnis als eine Vereinbarung, bei welcher der Leasingnehmer dem Leasinggeber gegen eine Zahlung oder eine Reihe von Zahlungen das Recht auf Nutzung eines Vermögenswertes für einen vereinbarten Zeitraum überträgt. Diese Definition umfasst somit jegliche Form der Nutzungsüberlassung wie bspw. auch «reine» Mietverträge und Mietkaufvereinbarungen.⁵

IFRIC 4 weitet den Anwendungsbereich von IAS 17 auf sog. verdeckte Leasingverträge aus, bei denen es sich zwar nicht formaljuristisch, dennoch aber unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten um ein Leasinggeschäft handelt.⁶ Umgekehrt umfasst SIC-27 Vertragsbeziehungen, die zwar zivilrechtlich als Leasingvertrag zu bezeichnen sind, denen aber die entsprechende wirtschaftliche Substanz fehlt, so dass die Anwendung von IAS 17 ausscheidet.⁷ In SIC-15 schliesslich ist die bilan-

5 Vgl. ausführlich Küting/Hellen/Koch (2006).

6 Vgl. Götz/Spanheimer (2005).

7 IAS 17 gilt darüber hinaus nicht für diejenigen Leasingvereinbarungen, die in einem anderen Standard geregelt sind (also nicht für die in IAS 17.2 genannten Tatbestände).

zielle Behandlung von besonderen Vereinbarungen (z.B. Zuschüsse des Leasinggebers, mietfreie Perioden) im Rahmen von Operating-Lease-Vereinbarungen geregelt (siehe hierzu die Ausführungen im folgenden Kapitel).

3. Ansatzvorschriften

3.1 Unterscheidung zwischen Finance Lease und Operating Lease

§ 35 des IASB Framework stellt grundlegend klar, dass der wirtschaftliche Gehalt von vertraglichen Vereinbarungen für die Bilanzierung massgebend ist («substance over form»). Bei der Klassifizierung eines Leasingverhältnisses als Finance oder Operating Lease ist daher auf die ökonomische Substanz der Transaktion und nicht nur auf die vertraglichen Vereinbarungen abzustellen, so dass alle schuldrechtlichen Nebenabsprachen, gesellschaftsrechtlichen Verträge sowie etwaige Mieterdarlehen zu berücksichtigen sind. Konkret ist für den bilanziellen Ansatz von Leasinggegenständen zu prüfen, in welchem Umfang Leasinggeber und Leasingnehmer jeweils die mit dem Eigentum eines Leasingobjekts verbundenen Risiken und Chancen tragen (IAS 17.7):⁸

- Ist der Leasingnehmer wirtschaftlicher Eigentümer, weil er im Wesentlichen alle mit dem Leasingobjekt verbundenen Risiken und Chancen trägt, handelt es sich um ein Finance Lease (IAS 7.8 sowie SIC-27). Der Leasingnehmer ist in diesem Fall mit dem juristischen Eigentümer gleichzusetzen, unabhängig davon, ob das Eigentumsrecht tatsächlich übertragen wurde oder nicht.⁹
- Kann der Leasingvertrag hingegen nicht als Finance Lease klassifiziert werden, liegt ein Operating Lease vor (IAS 17.8), das wie ein Mietvertrag behandelt wird. Der Leasingnehmer ist hier weder wirtschaftlicher noch juristischer Eigentümer.

Die Risiken umfassen auch die Gefahr von Verlusten aus ungenutzten Kapazitäten oder technischer Überholung sowie Ertragschwankungen. Chancen ergeben sich durch einen gewinnbringenden Einsatz des Vermögenswertes während seiner wirtschaftlichen Lebensdauer, aus Wertsteigerungen des Vermögenswertes oder aus der Realisation eines Restwertes.¹⁰

8 Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen (2006), S. 594.

9 Vgl. Wagenhofer (2005), S. 282 f.

10 Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen (2006), S. 594 f.

3.2 Klassifizierung von Leasingverhältnissen

Die Verpflichtung zum erstmaligen bilanziellen Ausweis des Leasingverhältnisses (IAS 17.4) entsteht mit Beginn der Laufzeit der Leasingvereinbarung, also der Auslieferung des Leasinggegenstands an den Leasingnehmer und somit der Möglichkeit der Ausübung des Nutzungsrechts.

Die Klassifizierung des Leasingverhältnisses erfolgt jedoch bereits zu Beginn des Vertrages. Dies ist entweder der Tag des Leasingvertrages selbst oder der vorher liegende Zeitpunkt, an dem sich die Vertragsparteien über die wesentlichen Vertragsbestimmungen geeinigt haben. In der Praxis kann sich die Klassifizierung aufgrund der Komplexität und Vielfalt möglicher Vertragsgestaltungen und zahlreicher unbestimmter Rechtsbegriffe in IAS 17 als schwierig erweisen. Meist nehmen die Endschaftsregelungen, welche die Verteilung der Risiken und Chancen am Laufzeitende definieren, eine zentrale Bedeutung ein. Nachfolgend werden die in IAS 17.10 und 11 dargestellten Klassifizierungshilfen zur Identifikation des wirtschaftlichen Eigentums diskutiert.

3.2.1 Finance Lease

Für die Klassifizierung als Finance Lease ist ausschlaggebend, dass im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum verbunden sind, auf den Leasingnehmer übertragen werden. IAS 17.10 und 11 nennen fünf Beispiele und drei Indikatoren, die einzeln oder in Kombination erfüllt sein müssen, damit ein Finance Lease vorliegt (vgl. hierzu die folgende *Abbildung 1*):

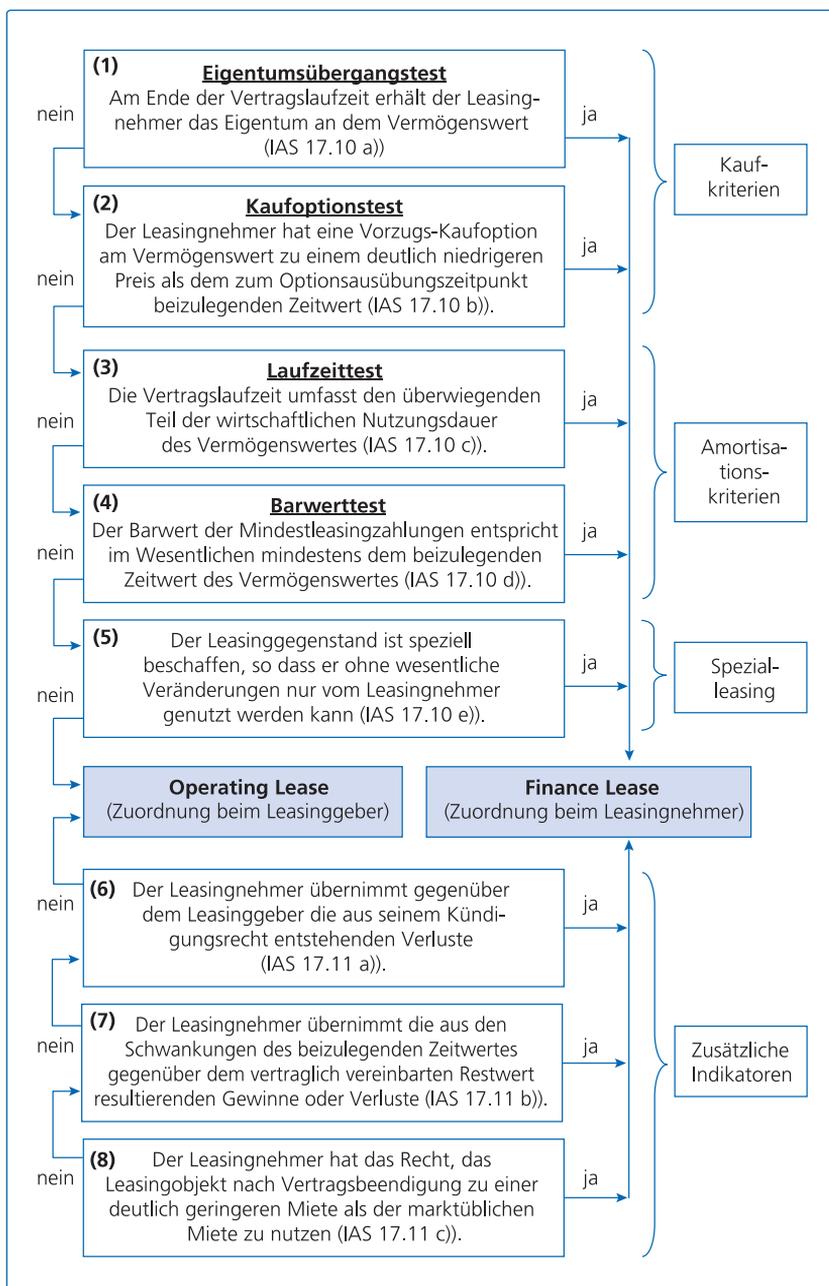


Abbildung 1: Klassifizierung von Leasingverhältnissen nach IFRS

Die genannten Kriterien haben jedoch eher Indiziencharakter und sind mit grossen Ermessensspielräumen behaftet, weshalb sie im Einzelnen kurz konkretisiert werden sollen:¹¹

- (1) Nahezu ausgeschlossen sind Ermessensspielräume bei der Auslegung des *Eigentumsübergangstests* dann, wenn am Ende der vereinbarten Vertragslaufzeit sowohl das Eigentum am Leasingobjekt als auch die hiermit verbundenen Risiken und Chancen an den Leasingnehmer übertragen werden.
- (2) Beim *Kaufoptionstest* wird untersucht, ob der Leasingnehmer mit hinreichender Sicherheit die Kaufoption, die zu Leasingbeginn vereinbart wird, ausübt, da der Optionspreis des Leasinggegenstands deutlich niedriger als dessen Marktwert bei Optionsausübung ist. Obschon die Eigenschaft «deutlich niedriger» in den IFRS nicht eindeutig definiert ist, wird in der Praxis von einer Kaufpreisdifferenz von mindestens 10% ausgegangen. Auch der Begriff «hinreichend sicher» ist nicht quantitativ definiert. Er wird in der Literatur jedoch als Wahrscheinlichkeit zwischen 50% und 100% aufgefasst, da «hinreichend sicher» ein höherer Wert beigemessen wird als «wahrscheinlich» (more likely than not; > 50% [IAS 37.23]), aber ein geringerer als «nahezu sicher» (virtually certain; 100%). Grundsätzlich muss die Einschätzung jedoch auch hier unter Berücksichtigung des Gesamtbilds der Verhältnisse erfolgen. Beispielsweise wird der Leasingnehmer seine Kaufoption mit hinreichender Sicherheit ausüben, wenn der Leasinggegenstand eine Spezialanfertigung mit wesentlicher Bedeutung für dessen Geschäftstätigkeit darstellt (Beurteilung über sog. «economic penalties».¹²
- (3) Beim *Laufzeittest* wird überprüft, ob der Leasingnehmer den Leasinggegenstand über den «überwiegenden Teil» seiner wirtschaftlichen Nutzungsdauer nutzt. In Anlehnung an US-GAAP (Öffnungsklausel nach IAS 8.12) hat sich diesbezüglich in der Praxis eine Grenze von 75% der wirtschaftlichen Nutzungsdauer durchgesetzt (SFAS 13.7 c)). Bei gebrauchten Leasingobjekten entspricht die wirtschaftliche Nutzungsdauer der ab Leasingbeginn verbleibenden Restnutzungsdauer, welche durch den Bilanzierenden auf Basis normaler Wartungs- und Erhaltungsaufwendungen und unter Berücksichtigung der besonderen Verhältnisse des Leasingnehmers geschätzt werden muss.
- (4) Nach dem *Barwerttest* liegt ein Finance Lease vor, wenn der Barwert der voraussichtlichen Leasingzahlungen einschliesslich Garantien (Mindestleasingzahlungen) im Wesentlichen mindestens dem beizulegenden Zeitwert

11 Zu den folgenden Ausführungen vgl. ausführlich Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschnitt 12, Rn. 27 ff., Kirsch (2003), Rn. 20 ff., Lüdenbach/Hoffmann (2006), S. 565 ff., sowie Pellens/Fülbier/Gassen (2006), S. 594 ff.

12 Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen (2006), S. 596.

des Leasingvermögenswertes entspricht. IAS 17.10 d) prüft somit, ob mit den Miet-/Leasingzahlungen weitestgehend eine Vollamortisation erreicht wird. Die relevante Laufzeit des Leasingverhältnisses gliedert sich in einen unkündbaren Grundmietzeitraum und in weitere Zeiträume, in denen Verlängerungsoptionen ausgeübt werden können. Die Laufzeit umfasst auch Perioden für die faktisch ein Verlängerungszwang besteht, z.B. in der Praxis häufiger anzutreffende hohe Vertragsstrafen/Abschlusszahlungen bei Beendigung.

Die Mindestleasingzahlungen aus Sicht des Leasinggebers, welche sämtliche Zahlungen des Leasingnehmers während der Laufzeit des Leasingverhältnisses beinhalten (IAS 17.4), lassen sich wie folgt ermitteln:

- Leasingraten (ohne variable Bestandteile)
- + Kaufpreis bei Ausübung einer Kaufoption, sofern die Ausübung hinreichend sicher ist
- + Leasingraten und sonstige Zahlungen der Verlängerung der Leasinglaufzeit, sofern eine Verlängerung hinreichend sicher ist
- + Restwert, der vom Leasingnehmer garantiert wurde
- = **Mindestleasingzahlungen aus Sicht des Leasingnehmers**
- + Restwert, der dem Leasinggeber von fremden Dritten garantiert wird
- Anfängliche direkte Kosten des Leasinggebers
- = **Mindestleasingzahlungen aus Sicht des Leasinggebers**
- + nicht garantierte Restwerte
- = **Berechnungsbasis für internen Zinssatz**

Erstattungspflichtige Zahlungen des Leasinggebers (Aufwand für Dienstleistungen und Steuern) und sog. bedingte Mietzahlungen (IAS 17.4), die betragsmässig nicht festgelegt sind und von anderen Bezugsgrößen (z.B. zukünftigen Preisindizes oder Marktzinssätzen) als allein dem Zeitablauf abhängen, sind nicht in die Mindestleasingzahlungen einzubeziehen. Der zu Leasingbeginn wahrscheinliche Teil ist allerdings zu berücksichtigen, sofern er sinnvoll ermittelt werden kann (z.B. Preisindex zu Leasingbeginn ohne zukünftige Schwankungen).

Garantiert der Leasingnehmer oder eine ihm verbundene Partei den Restwert des Leasinggegenstandes ganz oder teilweise gegenüber dem Leasinggeber, so ist der Höchstbetrag dieser Restwertgarantie in die Mindestleasingzahlungen einzubeziehen (IAS 17.4), wobei die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme

ausdrücklich unerheblich ist.¹³ Restwertgarantien Dritter sind nur dann nicht als Garantien des Leasingnehmers zu werten, wenn der Leasingnehmer vollständig von seiner Zahlungsverpflichtung freigestellt ist, d.h. auch bei Zahlungsausfall der dritten Partei (analog FIN 19.5 US-GAAP).

Als Diskontierungszinssatz soll derjenige (interne) Zinssatz verwendet werden, den der Leasinggeber für die Vertragskalkulation herangezogen hat (IAS 17.20). Da dieser dem Leasingnehmer jedoch in der Praxis selten bekannt sein wird, kann der Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers verwendet werden. Hängt die Klassifizierung allein vom Barwertkriterium ab und führt die Barwertberechnung auf Basis des Grenzfremdkapitalzinssatzes zu einem anderen Ergebnis als auf Basis des internen Zinssatzes des Leasinggebers, kann eine vollständige Unterlassung der Bilanzierung oder eine doppelte Bilanzierung des Leasinggegenstandes durch Leasingnehmer und Leasinggeber die Folge sein.

Darüber hinaus existiert kein allgemeingültiger Grenzwert, bei dessen Überschreiten der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen mindestens dem beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes entspricht.¹⁴ Die in der Literatur überwiegend bevorzugte Orientierung an der aus den US-GAAP (SFAS 13.7 d)) abgeleiteten 90%-Grenze¹⁵ erscheint u.E. sehr dienlich, um Praktikabilität und Vergleichbarkeit zu gewährleisten.¹⁶

In der Praxis wird im Rahmen des Barwerttests oftmals allein auf den kalkulierten Restwert abgestellt: Da der Unterschiedsbetrag zur Vollamortisation (100% des Zeitwertes) immer dem barwertigen Restwert gleicht, bedeutet das im Umkehrschluss, dass die Risiken und Chancen dann als übertragen gelten, wenn der kalkulierte Restwert barwertig 10% und weniger des Zeitwertes zu Vertragsbeginn beträgt. Da alle Schwellenwerte immer im Kontext des «substance over form»-Grundsatzes zu interpretieren sind,¹⁷ kann es allerdings im Einzelfall zu einer davon abweichenden, an der wirtschaftlichen Substanz orientierten Beurteilung kommen.

- (5) Bei *Spezialleasing* wird unterstellt, dass der Leasinggeber eine volle Vergütung des Investitionsbetrages erzielt, da zum Vertragsende eine anderweitige Weitervermietung oder Nutzung des Leasinggegenstandes nicht ohne weiteres erfolgen kann bzw. kein wesentlicher Restwert verbleibt. Daher wird

13 Allerdings wird die Wahrscheinlichkeit der Inanspruchnahme häufig anzutreffender Teil-Restwertgarantien für die Klassifizierung als Finance Lease über den Indikator des IAS 17.11 b) berücksichtigt.

14 Vgl. Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 138, oder Lüdenbach/Hoffmann (2006), S. 569.

15 Vgl. Adolph/Stimming (2007), S. 234.

16 Vgl. Arthur Andersen (2001), S. 164 oder Findeisen (2002), S. 64.

17 Vgl. IAS 17.10 Satz 1 sowie IASB Framework § 35.

das Vorliegen von Spezialleasing in der Praxis meist mit dem Barwerttest kombiniert und zur Einschätzung der Ausübungswahrscheinlichkeit von Verlängerungs- und Kaufoptionen herangezogen. Spezialleasing ist somit isoliert betrachtet keine hinreichende Begründung für ein Finance Lease.

Im Rahmen des Spezial-Leasing-Tests ist der Leasinggegenstand hinsichtlich seiner besonderen Spezifikation für den Leasingnehmer zu überprüfen. Die IFRS enthalten wiederum keine diesbezüglich eindeutige Vorgabe. In der Literatur wird von Spezialleasing ausgegangen, wenn die für notwendige Veränderungen des Leasinggegenstandes anfallenden Kosten um 10% höher als die ursprünglichen Anschaffungs- und Herstellungskosten wären. Allerdings sind auch höhere Werte denkbar.¹⁸

- (6) Hat der Leasingnehmer den Leasinggeber für Verluste, die durch seine vorzeitige Auflösung des Leasingvertrags entstehen, zu entschädigen, kann dies ein Indikator für ein Finance Lease sein. Hierbei wird unterstellt, dass eine derartige Verlustübernahme dem Leasingnehmer wesentliche Risiken und Chancen überträgt. Allerdings ist alleine die Vereinbarung einer Entschädigung bei vorzeitiger Kündigung noch keine hinreichende Begründung für das Vorliegen eines Finance Lease. Insbesondere sollten zusätzlich der Laufzeit- und Barwerttest durchgeführt werden. Muss bereits zu Vertragsbeginn mit einer hinreichenden Wahrscheinlichkeit von einer vorzeitigen Kündigung ausgegangen werden, ist für den Laufzeittest die (angenommene) verkürzte Laufzeit zu betrachten. Beim Barwerttest ist analog die Kündigungsentschädigung in die Mindestleasingzahlungen bis zum vorzeitigen Kündigungszeitpunkt einzubeziehen.
- (7) Fallen dem Leasingnehmer Gewinne oder Verluste zu, welche durch Schwankungen des dem Restwert beizulegenden Zeitwerts entstehen, stellt dies einen weiteren Indikator für das Vorliegen eines Finance Lease dar. Die Klassifizierung als Finance Lease ist eindeutig, wenn nicht nur die Risiken und Chancen während der Grundmietzeit, sondern auch zu Vertragsende entstehende Restwertchancen und -risiken auf den Leasingnehmer übertragen werden. Beispielsweise sind folgende, zu einer Klassifizierung als Finance Lease führende Vertragsinhalte in der Praxis relevant:
- Kaufoption zu einem Festpreis
 - Restwertgarantie als First-Loss-Garantie
 - (verdeckte) Restwertgarantie in Form eines unbesicherten oder nicht ausreichend besicherten Darlehens

18 Vgl. Beck'sches IFRS-Handbuch (2006), § 22, Rn. 27, sowie Lüdenbach/Freiberg (2006).

- Rückerstattung von Leasingraten in Höhe des realisierten Verkaufserlöses
- Mehr-/Mindererlösbeteiligungen bzgl. Verwertungsergebnis

Da v.a. in der Endschaftsregelung der tatsächliche Wille der Beteiligten besonders stark zum Ausdruck kommt, wird das erläuterte Kriterium in der Praxis häufig herangezogen.

Anders als bei der Einbeziehung von Restwertgarantien in die Mindestleasingzahlungen (s. Abschnitt 3.2.1 [4]) ist bei der Beurteilung der Übertragung des Eigentums nach IAS 17.11 b) die Eintrittswahrscheinlichkeit zu berücksichtigen. Sofern z.B. auf einen bestimmten Betrag begrenzte First-Loss-Garantien gegeben werden, anhand historischer Daten aber hinreichend belegt ist, dass diese die wesentlichen Risiken bzw. Restwertschwankungen absichern, ist i.d.R. ein Finance Lease gegeben. Bei First-Loss-Garantien kann es demnach ausreichen, dass allein die Übernahme der wahrscheinlichen Risiken den Vertrag als Finance Lease klassifiziert.¹⁹

Verbleiben unter wirtschaftlicher Betrachtung noch Restwertchancen bzw. -risiken beim Leasinggeber, ist die Klassifizierung weniger eindeutig. Dies bedeutet, dass die Vertragsparteien die Bedeutung der verbleibenden Risiken und Chancen zu beurteilen haben.

- (8) IAS 17.11 nennt als weiteren Indikator für das Vorliegen eines Finance Lease eine Vertragskonstellation, die dem Leasingnehmer das Recht einräumt, das Leasingverhältnis nach der Grundmietzeit zu einer deutlich unter der marktüblichen Leasingrate liegenden Rate weiterzuführen. Allerdings ist auch dieses Kriterium nicht hinreichend, da selbst die Ausübung der Option nicht notwendigerweise zu einer Übertragung der wesentlichen Risiken und Chancen auf den Leasingnehmer führt. Ist die Ausübung der Verlängerungsoption bereits zu Vertragsbeginn hinreichend sicher, verlängert sich die Grundmietzeit entsprechend. Dies wiederum lässt die Erfüllung des Laufzeittests und des Barwerttests wahrscheinlicher werden. Die Kriterien des IAS 17.10 sind mithin sämtlich zu überprüfen.

Anders als FAS 13 der US-GAAP stellt IAS 17 bewusst keine abschliessende Aufzählung dar. Dennoch interpretiert die Praxis diese Beispiele und Indikatoren oftmals als abschliessend für die Klassifizierung, wobei die Kriterien der IAS 17.10 a)–d) als Hauptkriterien und die Regeln zum Spezialleasing (IAS 17.10 e)) sowie die Indikatoren (IAS 17.11) als Ergänzung oder Konkretisierung verstanden werden. Ebenso wenig gibt IAS 17 quantitative Schwellenwerte vor. Hier hat sich in

¹⁹ Vgl. Findeisen (2002), S. 65.

der praktischen Anwendung und insbesondere im Massenleasinggeschäft eine Orientierung an den Grenzwerten der US-GAAP durchgesetzt.

3.2.2 Operating Lease

Wie bereits ausgeführt wurde, werden alle Leasingverhältnisse, die keine Finance Leases sind, als Operating Leases klassifiziert. Mit dem Leasinggegenstand verbundene Risiken und Chancen verbleiben hier weitgehend beim Leasinggeber, dem der Leasinggegenstand zugeordnet wird.

In der Praxis werden v.a. Objekte mit langer Lebensdauer, hoher Wertkonsistenz und breiter Drittverwendungsfähigkeit (aktiver Gebrauchtmärkte) als Operating Leases geführt. Ferner kommt Operating Lease dort zur Anwendung, wo ein Gut nicht bis zum Ende seiner Lebensdauer verwendet wird. Oft kann hier der Leasingnehmer den Vertrag jederzeit kündigen und dem Leasinggeber das Investitionsobjekt nach Ablauf der Vertragslaufzeit ohne weitere Verpflichtung zurückgeben. Entsprechend kann der Leasinggeber während der Vertragslaufzeit die Anschaffungskosten nur teilweise amortisieren.

3.3 Nachträgliche Änderungen von Vertragsparametern

Kommt es nach Beginn des Leasingverhältnisses zu einer Änderung der Vertragsparameter, muss der Vertrag grundsätzlich neu klassifiziert werden. IAS 17.13 sieht hierbei eine zweistufige Vorgehensweise vor.

- Im ersten Schritt muss rückblickend geprüft werden, ob sich zu Beginn des Leasingverhältnisses eine andere Klassifizierung ergeben hätte, wenn die veränderten Vertragsbedingungen damals vorgelegen hätten. Ist dies der Fall, hat die neue Klassifizierung nur anhand der geänderten Bedingungen zu erfolgen. Die sonstigen der Erstklassifizierung zugrunde liegenden Einflussgrößen bleiben hingegen unverändert. Ergibt sich eine Umklassifizierung, muss der Leasingvertrag im Zeitpunkt des Eintritts der Änderung als neues Leasingverhältnis angesehen werden.
- Nach einer rückblickenden Umklassifizierung wird im zweiten Schritt eine vorausschauende Prüfung vorgenommen, bei der das Leasingverhältnis vollständig neu klassifiziert wird. Hierbei sind alle Einflussgrößen an die zum Zeitpunkt der Neuklassifizierung bestehenden Verhältnisse anzupassen. Ist das Resultat letztlich wieder die ursprüngliche Klassifizierung, führen die geänderten Vereinbarungen nicht zur Begründung eines neuen Leasingverhältnisses.²⁰

20 Vgl. Kämpel/Becker (2006a) sowie Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 127 und Rn. 264–267.

Die ursprüngliche Klassifizierung ist beizubehalten, wenn eine Vertragserneuerung («renewing the lease», IAS 17.13) vorgenommen wurde, d.h. der Leasingnehmer eine Mietverlängerungsoption ausübt, die bereits zu Beginn des Leasingvertrages als hinreichend sicher erschien. Da dieses Ereignis bereits bei der ursprünglichen Klassifizierung berücksichtigt wurde, begründet es keine Neuklassifizierung.²¹ Gleiches gilt bei Änderungen von Schätzungen oder Rahmenbedingungen des Leasingverhältnisses. Einen Überblick über mögliche Änderungsereignisse und deren Klassifizierungskonsequenzen gibt die nachfolgende Übersicht:

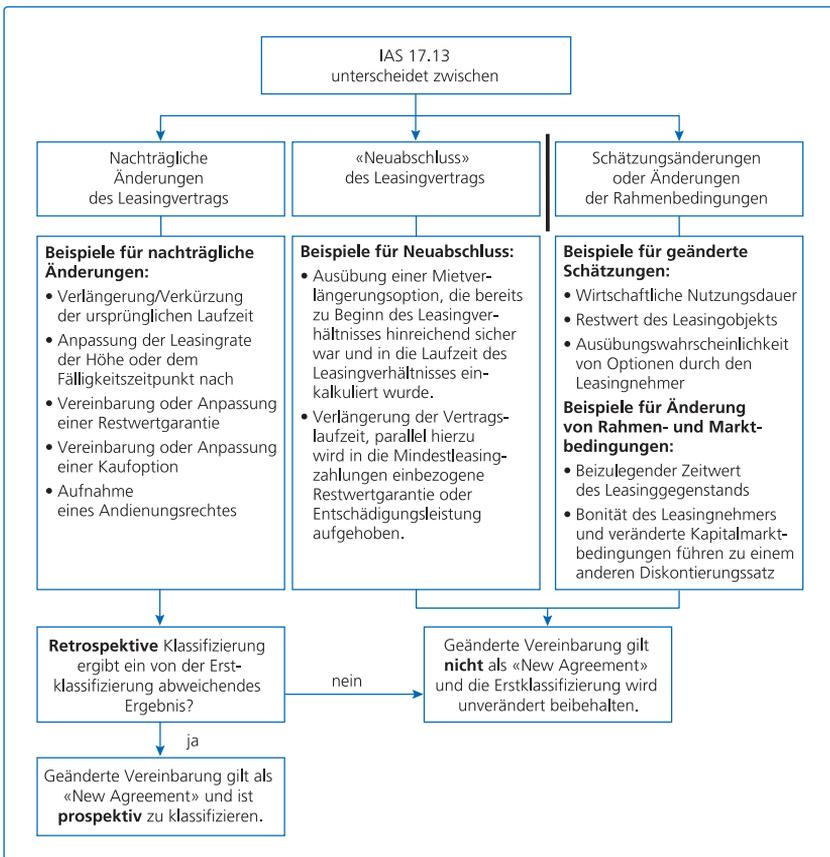


Abbildung 2: Nachträgliche Änderungen von Vertragsbestimmungen und deren Einfluss auf die Klassifizierung²²

21 Vgl. Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 127. Insofern ist die Bezeichnung «neu abgeschlossener» Vertrag («renewing the lease») in IAS 17.13 irreführend.
 22 In Anlehnung an Kumpel/Becker (2006b), S. 80.

4. Ausweis- und Bewertungsvorschriften

Die Klassifizierung zieht entsprechende Konsequenzen für die Bilanzierung nach sich. Bei dieser sind nicht nur die Besonderheiten zwischen Finance und Operating Lease getrennt nach Leasingnehmer und Leasinggeber zu berücksichtigen, sondern aufgrund der Mehrperiodigkeit eines Leasingvertrages auch solche der Erst- und Folgebewertung. Im Folgenden sind die zu beachtenden Ausweis- und Bewertungsvorschriften übersichtsartig dargestellt:²³

	Finance Lease	Operating Lease
Leasingnehmer	Wirtschaftlicher Eigentümer Leasinggegenstand Leasingverbindlichkeit IAS 17.20–32	Kein Ansatz IAS 17.33–35
Leasinggeber	Leasingforderung IAS 17.36–48	Wirtschaftlicher Eigentümer Leasinggegenstand IAS 17.49–57

Tabelle 1: Ausweis und Bewertungsvorschriften nach IAS 17

4.1 Finance Lease

4.1.1 Leasingnehmer

Auf Seiten des Leasingnehmers schreibt IAS 17.20 die Aktivierung des Leasinggegenstands ab Beginn des Leasingverhältnisses unter den langfristigen Vermögenswerten und die Passivierung einer langfristigen Schuld oder Verbindlichkeit gegenüber dem Leasinggeber in gleicher Höhe vor. Eine aktivische Absetzung der Verpflichtung zu künftigen Leasingzahlungen vom aktivierten Vermögenswert ist nicht gestattet. Die Aktivierung des Leasinggegenstandes und der separate Ausweis der Finanzierungskosten gleichen der Bilanzierung einer kreditfinanzierten Anschaffung.²⁴

²³ Vgl. Fülbier/Pferdehirt (2005), S. 277.

²⁴ Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen (2006), S. 598.

Die Bewertung des Leasinggegenstandes erfolgt mit dem zu Beginn des Leasingverhältnisses beizulegenden Zeitwert (fair value) oder, sofern dieser niedriger ist, mit dem Barwert der Mindestleasingzahlungen. Übersteigt hingegen der Barwert der Mindestleasingzahlungen den Zeitwert, ist keine ausserplanmässige Abschreibung vorzunehmen, sondern die Leasingverbindlichkeit durch Diskontierung mit einem höheren Zinssatz auf die Höhe des Zeitwertes anzupassen.²⁵

Sofern dessen Ermittlung praktikabel ist, ist zur Berechnung des Barwertes der Mindestleasingzahlungen der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende Zinssatz zu verwenden. Andernfalls ist der Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers heranzuziehen. Die dem Leasingnehmer anfänglich entstehenden Kosten, die in direkter Verbindung zur Leasingaktivität stehen, werden zum anzusetzenden Vermögenswert hinzuaddiert (IAS 17.24).

In den Folgeperioden werden der aktivierte Vermögensgegenstand über seine Laufzeit abgeschrieben sowie die passivierte Verbindlichkeit verzinst und getilgt. Normalerweise wird das Abschreibungsverfahren nicht dem Tilgungsverfahren entsprechen, so dass sich die zugrunde liegenden Bilanzposten nicht gleichlaufend entwickeln, wobei die Verbindlichkeit tendenziell höher als der Vermögenswert ausgewiesen wird.

IAS 17.25 sieht eine Aufteilung der Mindestleasingzahlungen in Finanzierungskosten und Tilgungsanteil der Restschuld vor. Die Finanzierungskosten sind so über die Laufzeit zu verteilen, dass im Zeitablauf ein konstanter Zinssatz auf die verbliebene Schuld resultiert. Näherungsverfahren hierzu sind in der Praxis zulässig. Bedingte Mietzahlungen werden in der Periode, in der sie geleistet werden, als Aufwand erfasst. Die Tilgung reduziert die Leasingverbindlichkeit ergebnisneutral.

Die Höhe der Abschreibung eines Leasinggegenstandes resultiert aus der planmässigen Verteilung des gesamten Abschreibungsvolumens auf jede Berichtsperiode der erwarteten Nutzungsdauer. Ob ein Leasinggegenstand eine Wertminderung erfährt, kann durch die in IAS 36 vorgeschriebenen Verfahren bewertet werden. Bei abschreibungsfähigen Vermögenswerten, bei denen ein Eigentumsübergang zum Vertragsende hinreichend sicher erscheint, ist die Abschreibung gem. IAS 17.27 nach den selben Grundsätzen vorzunehmen, die für vergleichbare im Eigentum des Leasingnehmers stehende Vermögenswerte angewendet werden.

²⁵ Vgl. Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 164.

In Anlehnung an US-GAAP kann u.E. der Eigentumsübergang als hinreichend sicher gelten, wenn die sog. «Kaufkriterien» gem. IAS 17.10 a) und b) zu einer Klassifizierung als Finance Lease geführt haben.²⁶ Ist der Eigentumsübergang jedoch nicht hinreichend sicher, ist lediglich über den kürzeren der beiden Zeiträume Vertragslaufzeit oder Nutzungsdauer abzuschreiben. Von dieser Situation kann ausgegangen werden, wenn die Klassifizierung als Finance Lease auf den «Amortisationskriterien» gem. IAS 17.10 c) und d) beruht.²⁷ Obgleich IAS 17.27 eine vollständige Abschreibung vorsieht, ist u.E. davon abweichend auf den kalkulierten Restwert abzuschreiben, da dies den tatsächlichen Wertverzehr am tiefendsten widerspiegelt (IAS 16.53).²⁸

4.1.2 Leasinggeber

Bei Vorliegen eines Finance Lease wird der Leasinggegenstand in der Bilanz des Leasinggebers nicht aktiviert. Die bilanzielle Abbildung beim Leasinggeber erfolgt im Grundsatz spiegelbildlich zu derjenigen beim Leasingnehmer, jedoch nicht zwingend den Beträgen nach. In der Bilanz des Leasinggebers ist eine Forderung in Höhe des sog. Nettoinvestitionswertes auszuweisen (IAS 17.36), die sich aus dem Barwert aller garantierten und nicht garantierten Zahlungen zusammensetzt, die der Leasinggeber in die Vertragskalkulation einbezogen hat.

Mindestleasingzahlungen aus Sicht des Leasinggebers
+ geschätzter nicht garantierter Restwert
= Bruttoinvestition in das Leasingverhältnis
– noch nicht realisierter Finanzertrag
= Nettoinvestition in das Leasingverhältnis

Der Vermögenswert wird wie ein Verkauf auf Ziel bilanziert, d.h. gleichzeitig zur Einbuchung der Forderung wird der Vermögenswert ausgebucht. Die ausstehenden Leasingzahlungen werden in Kapitalrückzahlungen und Finanzerträge unterteilt. Sie dienen der Amortisation und Entlohnung der Finanzinvestition des Leasinggebers (IAS 17.37). Ist der Leasinggeber gleichzeitig Hersteller oder Händler, kann alternativ auch ein (Raten-)Kauf mit unmittelbarer Ergebniswirkung vorliegen.²⁹

26 Vgl. hierzu auch SFAS 13.11 a).

27 Abgeleitet aus SFAS 13.11 b).

28 Vgl. Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 169.

29 Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen (2006), S. 598, sowie siehe Abschnitt 5.3.

Die direkten Kosten, die dem Leasinggeber beim Vertragsabschluss entstehen, können ggf. dem Leasingvertrag zugerechnet werden. Diese Kosten werden bei der erstmaligen Bewertung der Forderung aus dem Finance Lease einbezogen und vermindern die Höhe der über die Laufzeit des Leasingverhältnisses zu erfassenden Erträge. Der dem Leasingverhältnis zugrunde liegende interne Zinssatz wird so festgelegt, dass die anfänglichen direkten Kosten automatisch in den Leasingforderungen enthalten sind.

Die Finanzierungserlöse sind gemäss IAS 17.39 planmässig über die Laufzeit zu verteilen, so dass sie einem konstanten Zinssatz auf die noch ausstehende Nettoinvestition gleichkommen. Die Leasingzahlungen werden mit der Bruttoinvestition verrechnet, um den Nominalbetrag um den nicht realisierten Finanzertrag zu reduzieren (IAS 17.40). Der in der Bruttoforderung enthaltene geschätzte ungarantierte Restwert muss regelmässig überprüft werden. Die Ertragsverteilung ist zu berichtigen, falls sich der geschätzte nicht garantierte Restwert mindert. Die Minderung von bereits abgegrenzten Beiträgen muss unmittelbar erfasst werden (IAS 17.41), d.h. der geschätzte Verlust ist aufzuteilen in einen Aufwand aus der Verminderung des barwertigen Restwertes und eine Kürzung des noch nicht realisierten Zinsertrages.³⁰

4.2 Operating Lease

4.2.1 Leasingnehmer

Bei Vorliegen eines Operating Lease sind die Leasingzahlungen ergebniswirksam beim Leasingnehmer zu erfassen. Hierbei wird der Aufwand grundsätzlich linear über die Laufzeit des Leasingverhältnisses verteilt. Von dieser Verteilung des Leasingaufwands wird dann abgewichen, wenn der wirtschaftliche Verlauf der Nutzung des Leasingobjekts für den Leasingnehmer einer anderen systematischen Grundlage folgt.³¹ Dies gilt selbst dann, wenn die Zahlungen nicht auf dieser Grundlage erfolgen.

4.2.2 Leasinggeber

Der Leasinggeber, der gleichzeitig rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer ist, hat nach IAS 17.49 den Vermögenswert in seiner Bilanz entsprechend den Eigenschaften des Leasingobjekts darzustellen. Der Leasinggegenstand verbleibt als

30 Vgl. Arthur Andersen (2001), S. 137 f.

31 Vgl. IAS 17.33 sowie SIC-15.

Aktivposten unter den langfristigen Vermögenswerten und wird den üblichen Vorschriften folgend bewertet, wobei die Anschaffungs- und Herstellungskosten heranzuziehen sind. Die Abschreibung ergibt sich nach den Grundsätzen der IAS 16 und IAS 38. Insbesondere sind für abschreibungsfähige Leasinggegenstände die gleichen Abschreibungsgrundsätze wie für ähnliche Vermögenswerte zu wählen.³² Nach IAS 36 wird beurteilt, ob die Werthaltigkeit eines Leasinggegenstandes noch gegeben ist oder eine erfolgswirksame Abschreibung vorgenommen werden muss (IAS 17.53 und 54). Hat sich die Einschätzung des Restwertes geändert, muss die Berichtigung über die Restlaufzeit verteilt auf den geminderten Restwert erfolgen.³³

Spiegelbildlich zur Behandlung der Leasingzahlungen des Leasingnehmers ist bei der Verteilung der Leasingerträge auf die Vertragslaufzeit nicht der Zahlungsfluss massgebend. Die Leasingerträge sind erfolgswirksam linear zu erfassen. Wenn der Zahlungsfluss nicht dem linearen Verlauf der Nutzung des Leasingobjekts entspricht, ist eine andere planmässige Verteilung zu wählen, die eher dem zeitlichen Verlauf der Verringerung des aus dem Leasinggegenstand erzielten Nutzenvorteils entspricht (IAS 17.50).

Direkte Kosten eines Operating Lease werden den Anschaffungs- oder Herstellungskosten hinzugerechnet und auf gleiche Weise wie die Leasingerträge als Aufwand erfasst (IAS 17.52). Sonstige Kosten, die dem Leasinggeber während der Vertragslaufzeit entstehen, werden unmittelbar als Aufwand erfasst.

4.3 Zusatzangaben

Gemäss IAS 17.31–35 und 17.47–56 haben Leasingnehmer und Leasinggeber zusätzlich zu den Vorschriften des IFRS 7 weitere Angaben zu machen. Ferner haben Leasingnehmer bei Finance Leases (IAS 17.32) und Leasinggeber bei Operating Leases (IAS 17.57) die Angabepflichten gemäss IAS 16, IAS 36, IAS 38, IAS 40 und IAS 41 zu beachten. Die Mindestangaben sind in den folgenden Übersichten dargestellt:

32 Für Leasinggeber wird in der Regel die Abschreibung auf den kalkulierten Restwert sachgerechter sein als eine Verteilung über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer, da Erstere bei vernünftiger Einschätzung des Restwertes den Wertverzehr am besten widerspiegelt.

33 Vgl. IAS 16.51 i.V.m. IAS 8.36.

4.3.1 Mindestangaben Finance Lease

Leasingnehmer IAS 17.31	Leasinggeber IAS 17.47
Nettobuchwert der Leasingobjekte zum Bilanzstichtag für jede Gruppe von Vermögenswerten.	Überleitung von der Bruttogesamtinvestition in das Leasingverhältnis am Bilanzstichtag zum Barwert der am Bilanzstichtag ausstehenden Mindestleasingzahlungen und zusätzlich die Bruttogesamtinvestition in das Leasingverhältnis und den Barwert der am Bilanzstichtag ausstehenden Mindestleasingzahlungen unterteilt in die Perioden <ul style="list-style-type: none"> ■ bis zu einem Jahr, ■ länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren und ■ länger als fünf Jahre.
Angaben zu Anschaffungskosten und Abschreibungen gemäss IAS 16.	
Überleitung von der Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen am Bilanzstichtag zu deren Barwert und zusätzlich die Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen zum Bilanzstichtag und deren Barwert unterteilt in die Perioden <ul style="list-style-type: none"> ■ bis zu einem Jahr, ■ länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren und ■ länger als fünf Jahre. 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Der noch nicht realisierte Finanzertrag. ■ Der nicht garantierte Restwert, der zu Gunsten des Leasinggebers anfällt. ■ Kumulierte Wertberichtigungen für uneinbringliche Mindestleasingzahlungen. ■ Als Ertrag erfasste bedingte Mietzahlungen.
In der Periode als Aufwand erfasste bedingte Mietzahlungen.	
Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen aus Untermietverhältnissen (Sublease) zum Bilanzstichtag, deren Erhalt auf Grund von unkündbaren Untermietverhältnissen erwartet wird.	Allgemeine Beschreibung der wesentlichen Leasingvereinbarungen.
Allgemeine Beschreibung der wesentlichen Leasingvereinbarungen. Es ist einzugehen auf die Grundlage, auf der bedingte Mietzahlungen festgelegt sind, das Bestehen und die Bestimmungen von Verlängerungs- oder Kaufoptionen und Preisanpassungsklauseln und die durch Leasingvereinbarungen auferlegten Beschränkungen, wie solche, die Dividenden, zusätzliche Schulden und weitere Leasingverhältnisse betreffen.	

Tabelle 2: Mindestangaben bei Finance Lease für Leasingnehmer und -geber

Zur Erhöhung der Informationstransparenz kann im Anhang zusätzlich ein Wachstumsindikator angegeben werden. Dieser resultiert aus der Bruttoinvestition abzüglich der unrealisierten Erträge neu abgeschlossener Geschäfte und abzüglich der Beträge von gekündigten Leasingverhältnissen (IAS 17.48).

4.3.2 Mindestangaben Operating Lease

Leasingnehmer IAS 17.35	Leasinggeber IAS 17.56
<p>Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen auf Grund von unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen für die Perioden</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ bis zu einem Jahr, ■ länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren und ■ länger als fünf Jahre. 	<p>Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen auf Grund von unkündbaren Operating-Leasingverhältnissen als Gesamtbetrag und für die Perioden</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ bis zu einem Jahr, ■ länger als ein Jahr und bis zu fünf Jahren und ■ länger als fünf Jahre.
<p>Summe der künftigen Mindestleasingzahlungen aus Untermietverhältnissen (Sublease) zum Bilanzstichtag, deren Erhalt auf Grund von unkündbaren Untermietverhältnissen erwartet wird.</p>	
<p>Sämtliche Zahlungen aus Leasingverhältnissen und Untermietverhältnissen getrennt nach Mindestleasingzahlungen, bedingte Mietzahlungen und Zahlungen aus Untermietverhältnissen, die in der Berichtsperiode als Aufwand erfasst sind.</p>	<p>Summe der in der Berichtsperiode als Ertrag erfassten bedingten Mietzahlungen.</p>
<p>Allgemeine Beschreibung der wesentlichen Leasingvereinbarungen.</p> <p>Es ist einzugehen auf die Grundlage, auf der bedingte Mietzahlungen festgelegt sind, das Bestehen und die Bestimmungen von Verlängerungs- oder Kaufoptionen und Preisanpassungsklauseln und die durch Leasingvereinbarungen auferlegten Beschränkungen, wie solche, die Dividenden, zusätzliche Schulden und weitere Leasingverhältnisse betreffen.</p>	<p>Allgemeine Beschreibung der wesentlichen Leasingvereinbarungen.</p>

Tabelle 3: Mindestangaben bei Operating Lease für Leasingnehmer und -geber

5. Besondere Leasingverhältnisse

5.1 Mehrstufige Leasingverhältnisse

Bei einem mehrstufigen Leasingverhältnis wird ein Leasinggegenstand über wirtschaftlich abhängige Leasingverhältnisse zwischen mehreren Parteien vermietet. Hierbei wird zwischen Hauptleasinggeschäft (Headlease/Oberlease) und Unterleasinggeschäft (Sublease/Unterlease) unterschieden.

Die IFRS regeln die Bilanzierung mehrstufiger Vertragsverhältnisse nicht gesondert. Bei Regelungslücken kann zunächst nach IAS 8.12 auf die detaillierten Vorschriften des SFAS 13 zurückgegriffen werden, die mehrstufige Leasingverhältnisse nach dem *Top-Down-Ansatz* erfassen (SFAS 13.35–40). Hiernach sind Leasingverhältnisse sequenziell zu klassifizieren, d.h. der Headlease ist führend und bestimmt die nachfolgende Klassifizierung des Sublease. Ist der Headlease als Operating Lease ausgestaltet und liegen damit die Risiken und Chancen beim Headlease-Leasinggeber, können diese im Sublease nicht mehr an den Sublease-Leasingnehmer weitergegeben werden.³⁴ Allerdings kann in ausgewählten Konstellationen der Sublease die Klassifizierung des Headlease bestimmen (*Bottom-Up-Ansatz*): So kann bspw. eine im Sublease vereinbarte, als hinreichend sicher erscheinende, günstige Kaufoption dazu führen, dass der Hauptleasingnehmer seine Kaufoption faktisch ausüben muss, obwohl diese bei isolierter Betrachtung als ungünstig anzusehen wäre.³⁵

U.E. hat die Klassifizierung von Headlease und Sublease im Rahmen einer Gesamtbeurteilung zu erfolgen. Ob der Headlease oder Sublease massgeblich ist, sollte von der jeweiligen ökonomischen Bedeutung abhängen. So wird etwa im Rahmen des Herstellerleasings der Sublease zum Endkunden grundsätzlich ökonomisch ausschlaggebend sein, da der Headlease normalerweise lediglich der Refinanzierung des Endkundengeschäftes dient und sich damit in seiner Ausgestaltung an den jeweiligen Kundenwünschen orientiert. Wird z.B. mit dem Kunden im Sublease eine günstige Kaufoption oder ein Andienungsrecht vereinbart, kann sich der Headlease nicht mehr als Operating Lease qualifizieren. Aus der Gesamtschau der tatsächlichen Verhältnisse kann sich jedoch grundsätzlich nur ein wirtschaftlicher Eigentümer ergeben. Entsprechend scheidet u.E. die Kombination von Operating Headlease (wirtschaftlicher Eigentümer Headlease-Leasinggeber) und Finance Sublease (wirtschaftlicher Eigentümer Sublease-Leasingnehmer) aus.

34 Vgl. Lüdenbach/Hoffmann (2006), S. 605.

35 Vgl. Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 124.

5.2 Sale-and-Leaseback-Transaktionen

Auch die bilanzielle Behandlung einer Sale-and-Leaseback-Transaktion hängt nach IFRS von der Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums und damit von der Klassifizierung des Leasingverhältnisses ab (IAS 17.58). Da mit Sale-and-Leaseback-Transaktionen meist nur das rechtliche, nicht jedoch das wirtschaftliche Eigentum übertragen wird, sind diese Transaktionen in der Praxis überwiegend als Finance Lease zu klassifizieren. Für Sale-and-Finance-Leasebacks gibt IAS 17 eigenständige Regeln zur Bilanzierung vor.³⁶

Bei einem als *Finance Lease* klassifizierten Sale-and-Leaseback kommt es weder beim Verkäufer-Leasingnehmer noch beim Käufer-Leasinggeber zu wirtschaftlichen Veränderungen, da der Verkäufer-Leasingnehmer wirtschaftlicher Eigentümer bleibt. Daher wird der Leasinggegenstand als Sicherheit für die Finanzierung durch den Leasinggeber qualifiziert (IAS 17.59). Positive Differenzen zwischen Verkaufserlös und Buchwert dürfen nicht unmittelbar als Ertrag des Verkäufer-Leasingnehmers erfasst werden. Der resultierende Gewinn ist stattdessen abzugrenzen und über die Laufzeit erfolgswirksam aufzuteilen. Der positive Überschuss aus dem Verkaufserlös ist mit den künftigen Leasingzahlungen zu verrechnen.

IAS 17.61–64 enthalten besondere Vorschriften zur Behandlung von Verkaufserlösen für den Fall, dass der Verkaufspreis nicht dem Zeitwert entspricht. Entsteht bei einem Finance Leaseback ein Veräußerungsverlust aufgrund von Wertminderung, ist der Buchwert gem. IAS 36 zu reduzieren. IAS 17 enthält zwar keine weiteren Regeln für andere Veräußerungsverluste. Diese sind u.E. aber ebenfalls über die Laufzeit zu verteilen, da faktisch kein Verkauf stattgefunden hat.³⁷

Wurde die Transaktion als *Operating Lease* klassifiziert und entsprechen die Leasingzahlungen und der Veräußerungspreis dem beizulegenden Zeitwert, liegt ein Veräußerungsgeschäft vor, da der Käufer-Leasinggeber das rechtliche und wirtschaftliche Eigentum erhält. Alle aus dem Verkauf resultierenden Gewinne oder Verluste sind unmittelbar zu erfassen (IAS 17.61 und 62). Ist hingegen der Verkaufspreis höher als der beizulegende Zeitwert, ist die Differenz abzugrenzen und auf die Nutzungsdauer erfolgswirksam zu verteilen. Ist der Verkaufspreis umgekehrt geringer als der Zeitwert, ist ein Gewinn oder Verlust sofort zu realisieren.

36 Allerdings hat das IFRIC jüngst Bedenken an der wirtschaftlichen Substanz solcher Vereinbarungen geäußert und auf die zusätzliche Überprüfung der «Missbrauchsvorschrift» des SIC-27 hingewiesen (vgl. www.iasb.org/NR/rdonlyres/C2F947E5-8B54-4306-940D-D1D7398891DC/0/0701ap14ilIAS17obs.pdf [Stand September 2007]).

37 Vgl. Adler/Düring/Schmaltz (2005), Abschn. 12, Rn. 213.

Ein Verlust ist allerdings dann abzugrenzen, wenn dieser durch künftige Leasingzahlungen, die unter dem Marktpreis liegen, kompensiert wird. In diesem Fall ist der Verlust im Verhältnis zu den Leasingzahlungen über den voraussichtlichen Nutzungszeitraum erfolgswirksam zu verteilen (IAS 17.63). Liegt der Zeitwert zu Beginn des Leasingverhältnisses unter dem Buchwert des Vermögenswertes, ist die Differenz sofort als Verlust zu erfassen. Folgende Abbildung verdeutlicht die Erlösrealisierung für eine als Operating Lease klassifizierte Sale-and-Leaseback-Transaktion:

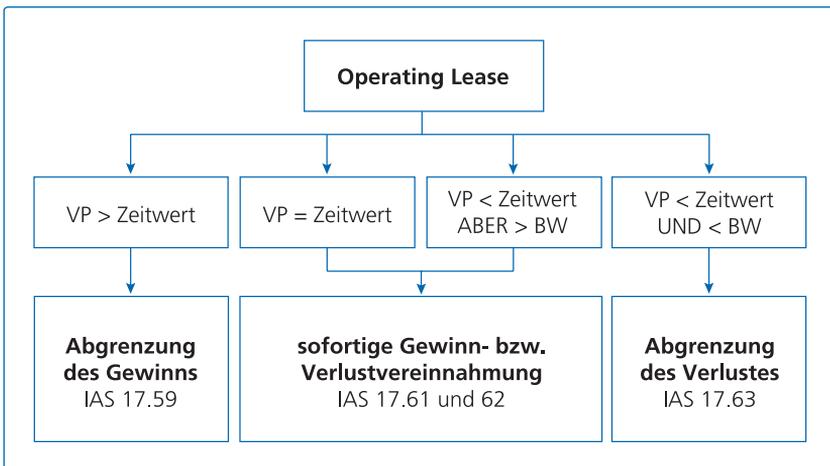


Abbildung 3: Ertragsrealisierung bei einer als Operating Lease klassifizierten Sale-and-Leaseback-Transaktion (VP=Verkaufspreis; BW=Buchwert)³⁸

Die Angabepflichten bleiben grundsätzlich unverändert. Allerdings sind in die Beschreibung der wesentlichen Leasingvereinbarungen zusätzlich die besonderen Vertragsparameter der Sale-and-Leaseback-Transaktion aufzunehmen (IAS 17.65). Es ist auch denkbar, dass die getrennten Angabekriterien in IAS 1 anzuwenden sind (IAS 17.66).

5.3 Hersteller oder Händler als Leasinggeber

5.3.1 Finance Lease

Ist der Leasinggeber Hersteller oder Händler des Leasinggegenstandes, werden der Verkauf des Produktes und die anschließende Finanzierung, also zwei unterschiedliche Geschäfte, gleichzeitig getätigt. Daher werden besondere Anforder-

³⁸ In Anlehnung an Lüdenbach/Hoffmann (2006), S. 613.

rungen an die Bilanzierung von Finance Leases gestellt. Der Finanzertrag wird über die Laufzeit des Leasingvertrages verteilt. Das Verkaufsergebnis, d.h. die Differenz zwischen beizulegendem Wert bzw. Mietberechnungsgrundlage für das Leasinggeschäft (Umsatzerlös) und den Anschaffungs- oder Herstellungskosten bzw. dem Buchwert des Leasinggegenstandes (Umsatzkosten), wird sofort erfasst. Ist der Restwert nicht vom Leasingnehmer garantiert, sind mangels Realisierung der darauf entfallende Verkaufserlös und die entsprechenden Umsatzkosten in Höhe des Barwertes des nicht garantierten Restwertes zu kürzen (IAS 17.44).

Wird der Finance Lease von Herstellern und Händlern eingesetzt, steht v.a. die Absatzförderung bzw. der Verkauf im Vordergrund. Daher sind die anfänglichen direkten Kosten, die im Zusammenhang mit den Verhandlungen und dem Abschluss eines Leasingvertrages entstehen, bei der Erfassung des Verkaufsgewinns sofort als Aufwand des Herstellers oder Händlers zu berücksichtigen (IAS 17.46). Bietet der Hersteller oder Händler hingegen den Vermögenswert zu künstlich niedrigen Zinsen an, ist das Verkaufsergebnis zu korrigieren, da andernfalls ein übermäßig hoher Verkaufserlös und eine Verlagerung des Gesamtgewinns des Geschäfts auf die Periode des Geschäftsabschlusses daraus resultieren würden. Bei der bilanziellen Behandlung darf nur der Verkaufsgewinn berücksichtigt werden, der sich bei Berechnung mit einem marktüblichen Zinssatz ergeben hätte (IAS 17.45).

5.3.2 Operating Lease

Bei einem als Operating Lease klassifizierten Leasingvertrag verbleiben die Risiken und Chancen beim Leasinggeber, so dass die Transaktion nicht mit einem Verkauf gleichzusetzen ist. Der Hersteller oder Händler als Leasinggeber kann damit keinen sofortigen Verkaufsgewinn ansetzen (IAS 17.55). Die Hersteller- oder Händlermarge wird über die Laufzeit des Leasingvertrages erzielt, indem die Mietraten (auf Basis des Zeitwertes) den Abschreibungen (auf Basis der Anschaffungs- oder Herstellungskosten) gegenübergestellt werden.

5.3.3 Verkäufe mit Restwertgarantien als Quasi-Leasing

Hersteller wickeln ihr Mietgeschäft häufig über externe Leasing- und Bankenpartner ab. Bei der sog. «indirekten Vermietung» verkauft der Hersteller seine Produkte an eine Leasinggesellschaft, die ihrerseits Mietverträge im eigenen Namen oder im Namen des Herstellers mit den Kunden abschliesst (Vendor-Leasing).

Erfolgt der Verkauf mit gleichzeitiger Zusage des Rückkaufs zu vorher vereinbarten Konditionen, ist der gesamte Vorgang als eine Transaktion zu werten.³⁹ Aus ökonomischer Sicht liegt hierbei kein Verkaufsvorgang, sondern eine Form der Absatzfinanzierung vor, bei der die Leasinggesellschaft die Refinanzierung, Vertragskalkulation, Bonitätsprüfung etc. übernimmt. Aus Sicht des Herstellers entspricht die Transaktion einem Leasingverhältnis: Ein Gegenstand wird über einen vordefinierten Zeitraum (Verkaufszeitpunkt bis Rückkaufzeitpunkt bzw. i.d.R. Mietzeit des Endkunden) gegen Entgelt (Kaufpreis abzüglich Rückkaufzusage) einer anderen Partei (Leasinggesellschaft) zur Verfügung gestellt. Es wurde also nicht das Objekt selbst verkauft, sondern nur das zeitlich befristete Nutzungsrecht an diesem Objekt eingeräumt.

Verbleiben die wesentlichen Risiken und Chancen aus dem Quasi-Leasinggeschäft beim Hersteller, liegt ein Operating Lease vor, der grundsätzlich den entsprechenden Bilanzierungsvorschriften folgt. Allerdings muss der aktivierte Gegenstand auf den garantierten Restwert abgeschrieben und eine Verbindlichkeit in Höhe des Restwertes eingestellt werden. Wurden hingegen die Risiken und Chancen auf die Leasinggesellschaft bzw. den Endkunden übertragen, liegt ein echter Verkauf vor.

Hinsichtlich der Übertragung des wirtschaftlichen Eigentums ist von besonderer Bedeutung, wer am Laufzeitende über das Objekt verfügt bzw. wer etwaige Gewinne und Verluste aus dessen Verwertung trägt. Analog den allgemeinen Klassifizierungsvorschriften sind u.E. die Risiken und Chancen vom Verkäufer abzugeben, wenn die Höhe des garantierten Restwertes 10% nicht übersteigt.⁴⁰

6. Zusammenfassung und Ausblick

Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen stellt den Anwender letztlich vor die Frage, wer als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen ist, d.h. wer die wesentlichen Risiken und Chancen aus dem Leasingobjekt trägt. Liegt das wirtschaftliche Eigentum beim Leasingnehmer, handelt es sich um einen Finance Lease, andernfalls um einen Operating Lease. Bei der Beurteilung ist nicht der formaljuristische Vertrag, sondern die ökonomische Substanz der Vereinbarung entscheidend. IAS 17 hält in Ziff. 10 und 11 allgemein gehaltene Klassifizierungskriterien für die Identifizierung des wirtschaftlichen Eigentümers bereit, die einer Konkretisierung

39 Vgl. IAS 18.13 i.V.m. IASB Framework § 35.

40 Vgl. Adolph/Stimming (2007).

bedürfen. Die Ermessensspielräume, welche die IFRS dem Anwender bewusst einräumen, gehen jedoch aufgrund der Komplexität und Vielfalt möglicher Vertragsgestaltungen oftmals zulasten der Vergleichbarkeit und Praktikabilität der Bilanzierung. Daneben werden den Unternehmen Gestaltungsspielräume eröffnet, Leasingverhältnisse ausserhalb der Bilanz (Off-Balance) darzustellen.⁴¹ Daher sind bspw. Rating-Agenturen im Rahmen der Ermittlung der «effektiven» Fremdkapitalquote dazu übergegangen, dem Leasingnehmer bei Operating-Lease-Vereinbarungen Schulden zuzurechnen, die nicht in der Bilanz ausgewiesen sind.⁴² Hierbei kommt es allerdings über den Ansatz eines Multiplikators zu einer ungerechtfertigten Ungleichbehandlung von Finance Leases und Operating Leases.

Aus diesem Grund wurde bereits 1996 im Rahmen eines Forschungsprojekts der Entwurf für eine neue Leasingbilanzierung erarbeitet.⁴³ Erst im Dezember 2006 haben IASB und FASB die Bilanzierung von Leasingverhältnissen auf die aktuelle Projektagenda gesetzt und zu einem Joint Project der beiden Standardsetter erklärt. Dabei soll der bestehende Standard nicht überarbeitet, sondern ein neues Modell zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen entwickelt werden. Offiziell werden vier Modelle zur Ausgestaltung einer neuen Leasingbilanzierung diskutiert, wobei die vierte Alternative (Bilanzierung nach dem bestehenden IAS 17) nicht ernsthaft in Erwägung gezogen wurde. Somit werden tatsächlich nur drei Modelle betrachtet:⁴⁴

1. Beim *Right-of-Use-Modell*, das auch als *Financial-Components-Approach* in der Literatur diskutiert wird, soll die Klassifizierung von Leasingverträgen, wie sie in der jetzigen Form besteht, abgeschafft werden (siehe unten).
2. Als konzeptioneller Gegenentwurf wird in der Literatur der *Whole-Asset-Approach* behandelt, der vor allem in den USA favorisiert wird.⁴⁵ Die Eckpunkte dieses Ansatzes bestehen darin, dass der Vermögenswert zum beizulegenden Zeitwert in der Bilanz des Leasingnehmers bilanziert wird und Leasinglaufzeit sowie binäre Vertragsklassifikationen nicht berücksichtigt werden.⁴⁶

41 Mit der Off-Balance-Darstellung wird die Aussagekraft von Jahresabschlüssen gemindert und die Vergleichbarkeit von Unternehmen eingeschränkt. Für den Leasingnehmer hat die Klassifizierung eines Leasingverhältnisses als Operating Lease insgesamt Effekte auf Liquiditätskennzahlen, Kennzahlen, die auf Fremdkapital- bzw. Eigenkapitalgrößen beruhen, auf Rentabilitäts- und Bewertungskennzahlen sowie auf das operative Ergebnis (vgl. Schimmelschmidt/Happe [2004], S. 1).

42 Vgl. Standard & Poor's (2006), S. 92 ff.

43 Vgl. McGregor (1996).

44 Vgl. hierzu ausführlich Oversberg (2007), S. 382.

45 Vgl. Monson (2001), S. 275 ff.

46 Vgl. Kumpel/Becker (2006b), S. 210.

3. Das *Executory-Contract-Modell* hingegen folgt dem Gedanken, dass sämtliche Leasingverhältnisse schwebende Verträge und daher nicht zu bilanzieren sind, so dass weder ein Vermögensgegenstand noch eine Verbindlichkeit anzusetzen sind. Im Anhang wären lediglich ausgewählte Informationen zu Leasingverhältnissen ersichtlich.

Das IASB favorisiert das Right-of-Use-Modell. Im zweiten Halbjahr 2008 soll hierzu ein Exposure Draft veröffentlicht werden und die neue Leasingbilanzierung soll 2009 in Kraft treten. Um dem «all or nothing approach» entgegenzuwirken, sollen auf Basis des neuen Standards insgesamt mehr Leasingverhältnisse bilanziert werden als bisher. Im Vordergrund steht dann nicht mehr die Frage nach dem wirtschaftlichen Eigentümer oder der Vertragsgestaltung. Vielmehr wird eine Bilanzierung aller Leasingverträge entsprechend dem heutigen Financing-leaseing gefordert. Demnach hätte der Leasingnehmer in Zukunft seine aus dem Leasingvertrag begründeten Nutzungsrechte und die Verpflichtung auf Zahlung der Leasingraten auszuweisen.⁴⁷ Konkret wird in der Bilanz des Leasingnehmers ein immaterielles Nutzungsrecht anstelle des Leasinggegenstandes aktiviert und die Leasingverbindlichkeit, die mit dem Barwert der vertraglich vereinbarten Mindestleasingzahlungen bewertet werden soll, passiviert. Im Vergleich zum aktuellen «all or nothing approach» wird in jedem Fall durch den allgemein gültigen Ansatz einer Leasingverbindlichkeit der Verschuldungsgrad steigen. Diese Vermeidung der «Off-Balance»-Darstellung von Leasingsschulden soll letztlich wieder eine Vergleichbarkeit von Finanzinformationen ermöglichen.

Eine Neukonzeption der Leasingbilanzierung ist grundsätzlich zu begrüßen. Allerdings darf nicht übersehen werden, dass auch der Ansatz von Nutzungsrechten einen weiten subjektiven Spielraum eröffnet. So ist die Frage der Bewertung von Optionen insbesondere von der subjektiven Einschätzung der Ausübungswahrscheinlichkeiten abhängig, über die sich trefflich streiten lässt. Das Ziel der Vergleichbarkeit kann dadurch beeinträchtigt werden. Der intendierte Right-of-Use-Approach wird voraussichtlich nicht zu einer Vereinfachung der Leasingbilanzierung führen. Im Gegenteil, die Vereinfachung der Leasingklassifizierung wird durch die Komplexität der Bewertung tendenziell überkompensiert werden.

47 Vgl. Fülbier/Pferdehirt (2005), S. 276.

Literatur

Adler, H./Düring, W./Schmaltz, K. (2005): Rechnungslegung nach internationalen Standards – Kommentar, 6. Aufl., Stuttgart.

Adolph, P./Stimming, S. (2007): Der Verkauf mit Restwertgarantie als Instrument der Absatzfinanzierung im Lichte der IFRS, in: P. Seethaler/M. Steitz (Hrsg.): Praxishandbuch Treasury-Management – Leitfaden für die Praxis des Finanzmanagements, Wiesbaden, S. 227–241.

Arthur Andersen (2001): Accounting for Leases, Interpretation of FASB Statement No. 13, Fourth edition.

Beck'sches IFRS-Handbuch (2006): IFRS-Handbuch – Kommentierung der IFRS/IAS, München.

Findeisen, K.-D. (2002): Internationale Rechnungslegung im Leasing-Geschäft, in: Finanzierung Leasing Factoring, 49. Jg., Nr. 2, S. 62–67.

Fülbier, R. U./Pferdehirt, H. (2005): Überlegungen des IASB zur künftigen Leasingbilanzierung: Abschied vom off balance sheet approach, in: KoR, Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 5. Jg., Nr. 7–8, S. 275–285.

Giersberg, J./Vögtle, M. (2007): Bilanzielle Auswirkungen der Adjustierung von Operating-Leasingverhältnissen, in: Finanz Betrieb, 9. Jg., Nr. 7–8, S. 431–442.

Götz, J./Spanheimer, J. (2005): Nutzungsrechte im Anwendungsbereich von IAS 17 – Inhalt und Auswirkungen von IFRIC 4 zur Identifizierung von Leasingverhältnissen, in: Betriebs-Berater, 60. Jg., Nr. 5, S. 259–265.

Kirsch, H.-J. (2003): IAS 17 Leasingverhältnisse (Leases), in: J. Baetge/P. Wollmert/H.-J. Kirsch/P. Oser/S. Bischof (Hrsg.): Rechnungslegung nach IFRS, S. 1–46.

Kümpel, T./Becker, M. (2006a): Bilanzierung nachträglicher Änderungen von Leasingvereinbarungen nach IFRS, in: Praxis der internationalen Rechnungslegung, Nr. 12, S. 243–250.

Kümpel, T./Becker, M. (2006b): Leasing nach IFRS, Beurteilung, Bilanzierung und Berichtspflichten, München.

Küting, K./Hellen, H.-H./Koch, C. (2006): Das Leasingverhältnis: Begriffsabgrenzung nach IAS 17 und IFRIC 4 sowie kritische Würdigung, in: KoR, Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., Nr. 11, S. 649–657.

Leibfried, P./Rogowski, C. (2005): Mögliche zukünftige Leasingbilanzierung nach IFRS – Empirische Untersuchung der bilanziellen Auswirkung auf DAX- und MDAX-Unternehmen, in: KoR, Zeitschrift für internationale und kapitalmarkt-orientierte Rechnungslegung, 5. Jg., Nr. 12, S. 552–555.

Lüdenbach, N./Freiberg, J. (2006): Wirtschaftliches Eigentum nach IAS 17 – die unterschätzte Bedeutung des Spezialleasing, in: Betriebs-Berater, 61. Jg., Nr. 5, S. 259–264.

Lüdenbach, N./Hoffmann, W.-D. (2006): Haufe IFRS-Kommentar, 4. Aufl., Freiburg.

McGregor, W. (1996): Accounting for Leases, A new Approach, FASB, Norwalk.

Monson, D. W. (2001): The Conceptual Framework and Accounting for Leases, in: Accounting Horizons, 15. Jg., Nr. 3, S. 275–287.

Oversberg, T. (2007): Paradigmenwechsel in der Bilanzierung von Leasingverhältnissen – Eine Einführung in das aktuelle IASB/FASB-Leasingprojekt, in: KoR, Zeitschrift für internationale und kapitalmarkt-orientierte Rechnungslegung, 7. Jg., Nr. 7–8, S. 376–386.

Pellens, B./Fülbier, R. U./Gassen, J. (2006): Internationale Rechnungslegung – IFRS 1 bis 7, IAS 1 bis 41. IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe – mit Beispielen, Aufgaben und Fallstudien, 6. Aufl., Stuttgart.

Schimmelschmidt, U./Happe, P. (2004): Off-Balance-Sheet-Finanzierungen am Beispiel der Bilanzierung von Leasingverträgen im Einzelabschluss und im Konzernabschluss nach HGB, IFRS und US-GAAP, in: Der Betrieb, 57. Jg., Nr. 48, Beil. 9, S. 1–12.

Städtler, A. (2006): Besseres Investitionsklima stärkt das Leasing-Wachstum – Die Branche erzielte mehr als 50 Milliarden Euro Neugeschäft, in: Finanzierung Leasing Factoring, 53. Jg., Nr. 2, S. 60–70.

Standard & Poor's (2006): Corporate Ratings Criteria 2006, abrufbar unter: www2.standardandpoors.com/spf/pdf/fixedincome/corporateratings_052007.pdf (Stand September 2007).

Vater, H. (2002): Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17: Eldorado bilanzpolitischer Möglichkeiten? in: Deutsches Steuerrecht, 40. Jg., Nr. 48, S. 2094–2100.

Wagenhofer, A. (2005): Internationale Rechnungslegungsstandards – IAS/IFRS, Grundkonzepte/Bilanzierung, Bewertung, Angaben/Umstellung und Analyse, Frankfurt.