

Neue Leasingbilanzierung

und mögliche Konsequenzen

(Prof. Rüdiger Frhr. v. Fölkersamb anlässlich 64. Betriebswirtschaftertag der Schmalenbachgesellschaft)

Sehr geehrte Damen und Herren,

die internationale Leasingbilanzierung befindet sich – wie

der freundlichen Einführung schon angedeutet – tatsächlich vor einem vollständigen konzeptionellen Umbruch, der immense Auswirkungen auf Bilanzierende und Bilanzleser, insbesondere die Analysten haben wird.

Ich möchte aber, bevor wir in die Details gehen, einige Worte zur Leaseurope verlieren, als deren Präsident ich heute das Vergnügen habe, zu Ihnen sprechen zu dürfen. und normaler Weise weise ich bei dieser Gelegenheit sehr gern darauf hin, dass unser Haus, die Deutsche Leasing AG , als größte herstellerunabhängige deutsche Leasinggesellschaft (assets under management von ca. € 40 Mrd.), inzwischen in Europa den dritten Rang eingenommen hat.

1 **Betriebswirtschaftliche Bedeutung des Leasing**

Werfen wir einen Blick in die Historie, so stellen wir fest, dass die erstmalige kommerzielle Verwendung des Begriffs Leasing ihren Ursprung im Jahr 1877 hat. Zu diesem Zeitpunkt beschloss die Bell Telephone Company, ihre Telefone unter dem Begriff „Leasing“ am Markt anzubieten, nicht einfach zu vermieten.

Der im deutschen Sprachgebrauch inzwischen nicht mehr weg zu denkende Begriff "Leasing" wäre wörtlich mit „mieten“ respektive „pachten“ zu übersetzen. Obwohl alle Leasingverhältnisse dadurch

gekennzeichnet sind, „daß es sich um eine entgeltliche Gebrauchs- oder Nutzungsüberlassung von Wirtschaftsgütern handelt“¹, bereitet die präzise Definition des Begriffs „Leasing“ im deutschen Sprachgebrauch einige Schwierigkeiten: Einerseits mangelt es dem Leasingverhältnis – im Gegensatz zu Miet- und Pachtverhältnissen – an einer Legaldefinition, andererseits kann die Diversifikation der Leasingvereinbarungen von reinen Miet- bis in die Nähe von Ratenkaufverträgen reichen. Es überrascht daher nicht, dass sich in der Literatur eine Vielzahl verschiedener Begriffsbestimmungen finden lässt.

Allgemein formuliert handelt es sich bei Leasingverhältnissen um „besonders ausgestaltete Nutzungsüberlassungsverhältnisse, die sich an Miet- oder Pachtverträge anlehnen, aber je nach Vertragstyp in wesentlichen Punkten von diesen abweichen“². Wie bei Miet- oder Pachtverträgen verbleibt auch bei Leasingverträgen das rechtliche Eigentum am Objekt stets bei dem zur Sachleistung Verpflichteten (Leasinggeber).

Aus betriebswirtschaftlicher Perspektive betrachtet, stellt Leasing für den Leasingnehmer eine Alternative zur Finanzierung z.B. per Bankkredit für jegliches Investitionsprojekt dar. Die wirtschaftliche Bedeutung von Leasingverhältnissen ist bis zu der schwersten Rezession seit der Gründung der Bundesrepublik Deutschland in 2008/2009 kontinuierlich gestiegen. Während die gesamtwirtschaftlichen Investitionen in Deutschland zwischen 1998 und 2008 "nur" um 24% von 272 Mrd. Euro

¹ BFH-Urteil vom 26.01.1970, IV R 144/66, S. 266.

² Gelhausen, H. F./Weiblen, S. (2003), Rn. 1

im Jahre 1998 auf 337 Mrd. Euro im Jahre 2008 zunahmen, stieg das Leasing-Neugeschäftsvolumen in Deutschland im gleichen Zeitraum um 36 %, von circa 40 Mrd. Euro im Jahre 1998 auf über 54 Mrd. Euro im Jahre 2008.

Damit machte der Anteil des Leasings an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen 16,1 % im Jahre 2008 aus (einzig bezogen auf die Mobilienleasing-Quote: 22,1 %).

Im Winterhalbjahr 2008/2009 bekam die nationale sowie internationale Realwirtschaft die Folgen der internationalen Finanzmarktkrise zu spüren, wodurch die stärkste Rezession seit der Weltwirtschaftskrise der zwanziger Jahre ausgelöst wurde. Indes konnte jedoch eine zügige Stabilisierung aufgrund der weltweit ergriffenen geld-, finanz- und wirtschaftspolitischen Interventionen im Laufe des zweiten Halbjahres 2009 erreicht werden. Nichtsdestotrotz sank das BIP in der Bundesrepublik Deutschland im Jahr 2009 um 3,5 % (real um 4,9 %). Die negativen Erwartungen, die restriktive Kreditvergabe, der Rückgang der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage und die sinkende Kapazitätsauslastung bedingten einen überproportionalen Rückgang der Investitionen. Die Investitionen (ohne Wohnungsbau) schwanden nominal um 13,3 %, womit ein wesentlicher Beitrag zum Rückgang des BIP geleistet war.

Parallel stoppte das stetige Wachstum der Leasingbranche der letzten Jahrzehnte und es folgte in 2009 ein Rückgang der Leasing-Investitionen in Deutschland um 24,3 % gegenüber dem Vorjahr; in absoluten Werten 41,2 Mrd. Euro nach 54,4 Mrd. Euro in 2008. Damit nahm der Anteil des Leasing an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen von 16,1 % im Jahre 2008 (Spitzenwert) auf gut 14 % im Jahre 2009 ab (Mobilienleasing-Quote: 21,1 %).

Es fällt auf, dass sich das Immobilien- und das Mobilien- Leasing – vor sowie während der Krise – sehr unterschiedlich entwickelten. Das Neugeschäftsvolumen im Mobilien-Leasing, das den Hauptteil des Leasingvolumens bestimmt sowie bis zur Krise insbesondere das Wachstum der Leasingbranche bedingte, fiel zwar um beachtenswerte 22 %. Demgegenüber sank jedoch das Immobilien-Leasing, welches in den Vorjahren bereits schwächelte, um nahezu 50 %. Der überproportionale Rückgang und die Halbierung der Immobilienleasing-Quote sind zum einen durch den allgemeinen Nachfrage-Rückgang sowie zum anderen durch die angespannten Finanzierungsbedingungen bedingt, die Großprojekte besonders tangieren – Liquidität war bekannter Maßen in der Krise nur noch sehr eingeschränkt verfügbar.

Ein Ausblick für die deutsche Leasingbranche in 2010 bleibt in Anbetracht der nach wie vor bestehenden Unwägbarkeiten weiter schwierig. So musste zunächst zu Jahresbeginn 2010 die Mobilien-Leasing-Branche einen weiteren Rückgang im Vergleich zum bereits schwachen Vorjahr hinnehmen. Gleichwohl prognostizieren jedoch die Forschungsinstitute einen Anstieg der Investitionen und das Ifo Institut verzeichnet seit Anfang des Jahres 2010 einen Geschäftsklimaindikator im positiven Bereich. Wann sich diese Entwicklung auf die Leasingbranche überträgt, und ob der Anstieg reicht um die bereits erlittenen starken Einbußen schnell zu kompensieren, bleibt allerdings abzuwarten.

Es sei das europäische Branchenumfeld zur Relativierung kurz skizziert: Der beschriebene „deutsche Rückgang“ der Leasinginvestitionen relativiert sich nämlich im europäischen Vergleich deutlich. Auf europäischer Ebene war 2009 eine immense Schrumpfung von 32,67 % zu verzeichnen, die insbesondere die CEE-Länder und auch Spanien getroffen hat (zur Erinnerung: "nur" gut 24 % in Deutschland). Die

deutsche Leasingbranche konnte im europäischen Vergleich auch nach der Krise weiterhin ihre führende Stellung behaupten. Der deutsche Anteil – der über den Bundesverband Deutscher Leasing-Unternehmen erhoben wird – am gesamten europäischen Leasingmarkt liegt nach einer Studie der Leaseurope bei 19,4 %; er ist damit also deutlich größer als der von UK, Italien oder Frankreich.

Das Produkt Leasing überzeugt offenkundig auch weiterhin - ungeachtet aller widrigen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen und der zunehmenden regulatorischen Anforderungen. So sprechen insbesondere folgende Vorteile des Produkts Leasing für eine weiterhin exponierte Stellung und eine ungebrochen zunehmende wirtschaftliche Bedeutung:

- Die Bereitstellung einer 100 %igen Finanzierung für das Leasing-Objekt durch den Leasinggeber, ohne seitens des Leasingnehmers Eigenkapital binden oder bestehende Kreditlinien belasten zu müssen;
- Flexibilität beim Einsatz von Gütern, die einem schnellen technischen Veralterungsprozess unterliegen, somit ein effizientes Asset Management bei gleichzeitiger Sicherung der erforderlichen Kapazitäten (siehe z.B. IT-Leasing);
- Anpassung des Leasing-Ratenverlaufs an den erwarteten Nutzenverlauf aus den geleasteten Kapazitäten unter Liquiditäts- und Erfolgsaspekten (pay-as-you-earn/use); damit verbunden: Planungssicherheit durch eine feste Kalkulationsbasis;
- Verwaltungskostensenkungen durch Übernahme von administrativen Aufgaben durch den Leasinggeber (s. Fuhrparkmanagement; IT Asset Management);
- Partizipation an der Stellung des Partners (z. B. günstigere Einkaufskonditionen);

- Versorgung mit Beratungs-, Wartungs- oder sonstigen Dienstleistungen bei ausgeprägtem Kunden-, Branchen- und Objekt-Know-how des Leasinggebers;
- (und mitunter sind sicherlich auch die Off-balance-sheet-Effekte / Bilanzneutralität von Bedeutung).

2 FASB/IASB-Leasingprojekt

Nach diesen ganz grundsätzlichen, einleitenden Anmerkungen zum Leasing und seiner Bedeutung, gestatten Sie mir, meine sehr verehrten Damen und Herren, die eher – na sagen wir - technische Perspektive meines Vortrags zu beleuchten.

Operating und Finance Leases

Die derzeitigen Bilanzierungsregeln für Leasingverhältnisse gem. IAS 17 und SFAS 13 beruhen auf dem Kriterium des wirtschaftlichen Eigentums, welches durch den Übergang von Chancen und Risiken bestimmt wird. Ausgehend von der Verteilung der Chancen und Risiken folgt eine Klassifizierung in Finanzierungsleasing und Operating-Leasingverhältnisse. Sie alle kennen den hier auf der Folie skizzierten Entscheidungsbaum.

Die aus diesem Ansatz resultierenden Schwächen sowie die damit einhergehende Kritik am internationalen und am US-amerikanischen Standard bilden die zentrale Motivation für die Reformbestrebung des IASB und FASB an der Leasingbilanzierung.

Ein Hauptdefizit an den bestehenden Standards wird darin gesehen, dass mit der aktuellen Klassifizierung von Leasingverhältnissen erhebliche Ermessensspielräume für die Kategorisierung in Finanzierungsleasing und Operating-Leasingverhältnisse existieren und

sachlich ähnliche Sachverhalte bilanziell völlig unterschiedlich Abbildung finden können (aufgrund des sog. "all or nothing approach" nämlich) - und je nach Ausgestaltung überhaupt nicht in der Bilanz erscheinen, was als sog. off-balance Effekt bezeichnet wird. Dies führt aus Sicht der Standardsetter zu einer Verzerrung der Jahresabschlüsse und mithin zur Einschränkung der Informationsfunktion für die Jahresabschlussadressaten.

Es wird insbesondere auch kritisiert, dass derzeit Nutzungsrechte und Verpflichtungen aus Operating Leases beim Leasingnehmer mit den Definitionen von Vermögenswerten und Schulden übereinstimmen, gleichwohl aber nicht in der Bilanz abgebildet werden.

Als weiterer Grund des gemeinsamen Projekts ist die Konvergenzbemühung zwischen IFRS und US-GAAP, als Bestandteil des Memorandum of Understanding, zu sehen.

Die Diskussion um den all-or-nothing approach ist keineswegs ein neuer Gedanke; schon in den sechziger Jahren beschäftigte man sich damit bereits in der Literatur intensiv. Die Grundlage des aktuellen IASB-/FASB-Leasingprojektes geht auf die generellen Erörterungen der sog. G4+1-Gruppe zurück. Als erste Publikation erschien 1996 das sog. McGregor-Papier („Accounting for Leases: A New Approach“). Im Jahr 2000 folgte die Veröffentlichung durch den damaligen IASC zu „Leases: Implementation of a New Approach“.

Ziele des Projektes

Konkret arbeiten IASB und FASB seit dem Jahr 2006 an dem "joint project on lease accounting". Das formulierte Hauptziel des Projekts ist es, die genannten Schwächen des bestehenden Leasingstandards durch eine Gleichbehandlung aller Leasingverträge zu überwinden und die

damit verbundene einheitliche bilanzielle Behandlung aller Leasingverträge zu erzielen. Mit dem Leasingprojekt soll sichergestellt werden, dass die zukünftige Leasingbilanzierung alle Verpflichtungen des Leasingnehmers in der Bilanz erfasst und dass der Ansatz von Vermögenswerten und Verpflichtungen mit dem Framework übereinstimmt.

Timetable

Am 19. März 2009 wurde schließlich zunächst das Discussion Paper veröffentlicht, das einen Ausblick auf den weiteren Projektverlauf gab sowie die neuen Ansätze explizit formulierte. Der Exposure Draft folgte am 18. August dieses Jahres und beinhaltet nun – abweichend von der initialen Ankündigung – neben der Leasingnehmer- auch die Leasinggeberbilanzierung.

Diese grundsätzliche Entscheidung ist zu begrüßen, allerdings wäre es noch begrüßenswerter gewesen, die im Kontexte eines so komplexen Themas – die Jahrzehnte der Diskussion sind Beleg für diese Komplexität – erforderlichen Analysen und Erörterungen mit der angemessenen Ausführlichkeit zur konzeptionellen Absicherung mit allen Beteiligten rechtzeitig und in der notwendigen Intensität einzuleiten. Insbesondere die sehr späte Fokussierung auf die Leasinggeber-Bilanzierung, die im Diskussionspapier nur rudimentär angerissen wurde, aber im Exposure Draft mit dem äußerst umstrittenen Hybridmodell enthalten ist, lassen den bisherigen Verlauf des Due Process unvollständig erscheinen. Intention bleibt weiterhin, den neuen internationalen Standard in 2011 zu veröffentlichen.

Die Abkehr vom all or nothing approach und den bisherigen Bilanzierungsprinzipien wurde von den Boards bereits im Discussion

Paper klargestellt, allerdings blieben im Detail noch viele Fragen offen. Diese wurden im Rahmen des Exposure Draft versucht zu beantworten – mit welchem Erfolg, wollen wir in der Folge betrachten.

2.1 Anwendungsbereich

Widmen wir uns dem Anwendungsbereich des Exposure Draft zur neuen Leasingbilanzierung:

Ein Leasingverhältnis im Sinne des künftigen Standards liegt vor im Falle eines Vertrages

„... in which the right to use a specified asset (the **underlying asset**) is conveyed, for a period of time, in exchange for consideration”.

D.h. in dem Fall, in dem das Recht zur Nutzung an einem bestimmten Vermögenswert, für eine bestimmte Zeit, gegen ein Entgelt übertragen wird, handelt es sich grundsätzlich um Leasing. Der Wortlaut ist an das neue Modell angepasst worden und soll – trotz definitorischer Schwächen im ED – inhaltlich der alten Definition gem. IAS 17 in Verbindung mit IFRIC 4 entsprechen. Outsourcing und bestimmte Lieferverträge können also auch weiterhin zu leases führen.

Ein Unternehmen soll den neuen Standard grundsätzlich auf alle Leasingverhältnisse anwenden, außer es liegt ein Leasingverhältnis auf Basis eines immateriellen Vermögenswerts, der Exploration und Verarbeitung von Mineralien, Öl, Erdgas und ähnlichen nicht regenerativen Ressourcen oder eines biologischen Vermögenswerts vor. Ebenso soll der Standard nicht Anwendung finden, wenn der zugrunde liegende Vermögenswert dem Leasingnehmer nach Vertragsabschluss

noch nicht verfügbar gemacht wurde und es sich um einen belastenden Vertrag gem. IAS 37 handelt. Weiterhin werden Leasingverträge, die unter wirtschaftlicher Betrachtungsweise einen Erwerb darstellen (in-substance purchase) kein Bestandteil des neuen Standards sein. Somit werden in Zukunft teilweise Sachverhalte, die im derzeitigen Standard als finance lease behandelt werden, zukünftig nicht mehr vom Scope erfasst.

In der Folge möchte ich im Schwerpunkt die bilanziellen Effekte und die Effekte auf die Notes aus der Sicht der betroffenen Leasingnehmer aufgreifen.

2.2 Leasingnehmer-Bilanzierung

2.2.1 Bilanzierungsmodell/right of use model

Simple lease contract

Das neue Leasing-Bilanzierungsmodell wurde auf Basis eines sog. simple lease contract entwickelt. Dabei handelt es sich um einen unkündbaren Leasingvertrag ohne jegliche Optionen oder sonstige Verpflichtungen. Aus diesem werden folgende Rechte und Verpflichtungen des Leasingnehmers abgeleitet:

- Recht zur Nutzung des Leasinggegenstands innerhalb des Leasingzeitraums;
- Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten;
- Verpflichtung zur Rückgabe des Leasinggegenstands am Ende der Laufzeit.

Das Nutzungsrecht, right of use, erfüllt die Kriterien eines Vermögenswertes im Sinne der Definition des Framework, da dem Leasingnehmer das Nutzungsrecht während der Vertragslaufzeit nicht entzogen werden kann und dies auf einem vergangenen Ereignis basiert und dem Leasingnehmer ein wirtschaftlicher Nutzen durch den Gebrauch des Vermögenswertes zufließen wird. Die Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten stellt aufgrund der aus einem vergangenen Ereignis resultierenden gegenwärtigen Verpflichtung eine Verbindlichkeit (liability) dar.

Die Verpflichtung zur Rückgabe des Leasinggegenstandes stellt hingegen nach der Analyse des IASB/FASB keine Verbindlichkeit dar, weil durch sie kein Abfluss wirtschaftlicher Ressourcen entsteht; der Leasingnehmer hat zum Zeitpunkt der Rückgabe nicht mehr das Recht zur Nutzung des Vermögenswertes; so dass somit auch nicht von einem Abfluss wirtschaftlicher Ressourcen gesprochen werden kann.

Leasingverträge sind in der Praxis nun häufig aufgrund einer Vielzahl zusätzlicher Rechte und Verpflichtungen (wie bspw. Verlängerungs-, Kündigungs-, Kaufoptionen und Restwertgarantien) viel komplexer gestaltet, als der simple lease contract es nahe legt. Um diese Optionen z.B. bilanziell abzubilden, wurde – den Regelungen des IAS 39 entsprechend – in der Vergangenheit von den Boards teilweise in die Richtung tendiert, Optionen separat anzusetzen. Allerdings wurde dieser Komponentenansatz aufgrund der schwierigen Umsetzung und hinlänglich bekannten Schwierigkeiten bei der Bewertung von Realoptionen zugunsten eines „single asset and liability approach“ verworfen. Dieser Ansatz sieht vor, Optionen in die Bewertung des Nutzungsrechts bzw. Verbindlichkeit einzubeziehen. Dies ist hinsichtlich der praktischen Umsetzbarkeit mehr als zu begrüßen ist.

Nach dem right of use-Modell wird der Leasingnehmer zu Beginn des Leasingverhältnisses das Nutzungsrecht am Vermögenswert aktivieren – nicht wie bis dato den Leasinggegenstand – und dazu eine korrespondierende Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten passivieren. Damit ist festzuhalten, dass es nach diesem Modell – zumindest auf der Leasingnehmerseite – nicht mehr zur Klassifizierung von Leasingverträgen kommen wird und damit ein einheitliches Bilanzierungsmodell (für allerdings mitunter sehr unterschiedlich gestaltete Leasingverträge) angewandt wird.

Was ist die Kritik an diesem Konzept?

In diesem Modell ist nicht mehr die wirtschaftliche Betrachtungsweise in der Form des IAS 17 verankert. Nach dem bestehenden IAS 17 werden Leasingverträge, je nach ihrem wirtschaftlichen Gehalt, in Mietverträge (Operating Leases) oder Kaufverträge (Finance Leases) klassifiziert und dementsprechend bilanziell abgebildet. Eine wesentliche bilanzielle Folgerung dieser Betrachtungsweise ist, dass auf Basis von Verträgen, die als Operating Leases eingestuft werden, keine Bilanzierung beim Leasingnehmer erfolgt, da sie unter die schwebenden Geschäfte subsumiert werden.

Nun soll durch das neue Modell aber nicht mehr das wirtschaftliche Eigentum für die Bilanzierung entscheidend sein. (Wie wir sehen werden, das sei hier schon angefügt, wird eine Kategorisierung auf der Leasinggeberseite allerdings doch noch – auch nach dem neuen Ansatz – wirksam: dies ist nicht stringent, konterkariert die komplette Idee des Modells und erhöht, wie später zu zeigen sein wird, die Komplexität auf der Leasinggeberseite.) Es soll vielmehr in dem neuen Modell bewertet werden, ob durch ein Recht oder eine Verpflichtung ein Vermögenswert

bzw. eine Verbindlichkeit kreiert werden, die mit den Definitionen im Rahmenwerk übereinstimmen.

Sich hier stellende grundsätzliche Fragen lauten: Ist es sachgerecht und konsequent, das Modell der Nutzungsrechtsbilanzierung einzig auf Leasingverhältnisse anzuwenden; was passiert künftig mit anderen Dauerschuldverhältnissen wie Arbeitsverträgen, wenn eine nutzungsrechtsorientierte Bilanzierung zur Leitlinie wird? Sollte der Arbeitgeber auch für diese ein Nutzungsrecht sowie eine korrespondierende Verbindlichkeit zumindest für den unkündbaren Zeitraum bilanzieren? Welche Transparenz kann ein solches Modell dem Bilanzleser bieten. Und: wie sieht am Ende eigentlich die cost-benefit-Analyse aus?

2.2.2 Erstbewertung

Leasingnehmer-Bilanzierung

Im Rahmen der Erstbewertung soll die zu passivierende Zahlungsverpflichtung mit dem Barwert der Leasingraten bewertet werden. Als Zinssatz wird der Grenzfremdkapitalzinssatz verwendet oder – falls bestimmbar – der Zinssatz, der dem Leasingverhältnis inhärent ist. Das Nutzungsrecht wird analog zur Zahlungsverpflichtung bewertet, allerdings sind anfängliche direkte Kosten zusätzlich zu berücksichtigen. Damit entspricht die Zahlungsverpflichtung initial in der Höhe dem Nutzungsrecht und es erfolgt eine erfolgsneutrale Erfassung als Erwerb.

Nach dem ED wird den Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen bei der Bestimmung der zu erwartenden Dauer des Leasingverhältnisses Rechnung getragen (das gilt übrigens **nicht für** Kaufoptionen, die nur bei der Ausübung berücksichtigt werden, und dann – wie gezeigt – zu einem

Ausschluss des Sachverhalts aus dem Anwendungsbereich des ED Leases führen). So soll der Leasingnehmer zunächst die **Wahrscheinlichkeit** für jede mögliche Laufzeit bestimmen, wobei in das Kalkül vertragliche, nichtvertragliche und betriebswirtschaftliche Faktoren einzubeziehen sind. Unter diesen Laufzeiten ist die „more likely than not to occur“ Laufzeit auszuwählen.

Nachdem die Dauer des Leasingverhältnisses bestimmt ist, muss die Höhe der Leasingraten auf Basis der zu erwartenden Cash flows bestimmt werden. In die Erwartung sollen bedingte Leasingraten, Restwertgarantien sowie Strafzahlungen mit einbezogen werden. Hierbei ist folgendes Vorgehen zur Bestimmung der zu zahlenden Leasingraten angezeigt. Es sollen alle in Betracht kommenden Zahlungen mit **Wahrscheinlichkeiten** versehen werden und mithilfe des **Erwartungswerts** bestimmt werden.

Die Kritik:

Bei Bestimmung der Leasingdauer kann bspw. ein Vertrag über 20 Jahre bilanziell völlig identisch zu einem 15 Jahresvertrag mit fünf Jahren Verlängerungsoption dargestellt werden. Es ist also nicht ersichtlich, welche Bestandteile der bilanzierten Verbindlichkeiten unabwendbar sind und welche sich aufgrund von Optionen ergeben.

In Bezug auf die Ermittlung der Leasingdauer als auch der wahrscheinlichkeitsgewichteten Leasingzahlungen bestehen große Ermessensspielräume, die für Analysten nicht erkennbar sind. Die angestrebte Transparenz und Objektivierbarkeit von Informationen bleiben damit ebenso auf der Strecke wie die Vergleichbarkeit von Leasinggeschäften – und das, obwohl die wünschenswerte Balance zwischen Informationsnutzen und Informationskosten nicht mehr eingehalten scheint, also das cost-benefit-Kriterium offenkundig außer

Kraft gesetzt ist: die Ermittlung der notwendigen Daten bedeutet einen deutlichen Zusatzaufwand für die Bilanzierenden, hier also für alle Leasingnehmer.

2.2.3 Folgebewertung

Das Nutzungsrecht ist in den Folgeperioden zu fortgeführten Anschaffungskosten zu bewerten. Dies bedeutet, dass planmäßig über den kürzeren Zeitraum aus Nutzungs- oder Leasingdauer abzuschreiben ist. (Optional kann die Folgebewertung ebenso nach der Neubewertungsmethode gem. IAS 16 erfolgen.) Darüber hinaus ist das Nutzungsrecht zu jedem Bilanzstichtag hinsichtlich seiner Werthaltigkeit zu verifizieren, d.h. ein Impairment gem. IAS 36 durchzuführen.

Die Zahlungsverpflichtung soll zu fortgeführten Anschaffungskosten mithilfe der Effektivzinsmethode bewertet werden. Dies entspricht grundsätzlich der Vorgehensweise des Finance Lease nach dem aktuell geltenden Standard, bei dem der inhärente Zinsanteil als Aufwand in der GuV verbucht wird und die Tilgung die Verpflichtung vermindert. Der Wert der Zahlungsverpflichtung ist immer dann zu überprüfen, wenn signifikante Hinweise oder Indikatoren auf eine Veränderung der Umstände hinweisen, welche die Höhe der Zahlungsverpflichtung beeinflussen. Existieren solche Indikatoren, soll der LN:

- die Angemessenheit der Dauer des Leasingverhältnisses überprüfen und ggf. anpassen (ebenfalls angepasst würde in diesem Fall das Nutzungsrecht)
- die Höhe der Leasingraten aufgrund von bedingten Leasingraten, Restwertgarantien oder Vertragsstrafen neu schätzen und gegebenenfalls anpassen. Falls es zu einer Anpassung kommt, ist diese für künftige Perioden erfolgsneutral, d.h. über das

Nutzungsrecht anzupassen. Beziehen sich die Schätzungsänderungen hingegen auf eine frühere oder die aktuelle Periode, ist die Anpassung erfolgswirksam über die GuV zu buchen.

Eine Zinsanpassung ist grundsätzlich – bis auf spezielle Ausnahmen - nicht gefordert.

Die hier dargestellten grundlegenden Bilanzierungserfordernisse werden eine signifikante Steigerung der Komplexität in der Bilanzierung – und damit eine deutliche Aufwandserhöhung – nach sich ziehen.

2.2.4 Ausweis

Der Ausweis der Verbindlichkeit soll separat unter den finanziellen Verbindlichkeiten erfolgen. Auf der Aktivseite erfolgt die Erfassung unter den Sachanlagen, allerdings gesondert von den Vermögenswerten, bei denen das juristische Eigentum beim Bilanzierenden liegt. Die Aufwendungen bzgl. der Abschreibungen des Nutzungsrechts sowie der Zinsaufwand bzgl. der Zahlungsverpflichtung sind getrennt von den jeweiligen Aufwendungen anzusetzen oder im Anhang anzugeben. Ebenso sind die Cash flows als Cash flows aus Finanzierungstätigkeit unter einem separaten Posten auszuweisen.

2.2.5 Anhangangaben

Mit Blick auf die zur Verfügung stehende Zeit, möchte ich Ihnen bzgl der Notes hier nur die Botschaft übermitteln:

Die geforderten Angaben in den Notes werden über das schon jetzt bekannte extensive Maß noch deutlich umfangreicher werden, und zwar nach meinem Eindruck, einzig um eine komplexer gewordene Bilanzierung adäquat erläutern zu können.

Das legt dem Praktiker die Frage nahe: Beschäftigung um der Beschäftigung willen? Von Experten ausgedacht, die den Bezug zur Unternehmenspraxis verloren haben und die mit der nachvollziehbaren Intention, die großen Haie, die Strukturierer erwischen zu wollen, am Ende jedoch begonnen haben, alles über einen Kamm zu scheren und damit einen Wachstumsförderer wie Leasing durch übertriebene Administrationsanforderungen insbesondere auf der LN-Seite massiv – zum Schaden aller und vermutlich unbewusst – zu behindern.

Es wird möglich sein, für David Tweedy die Fluggesellschaft zu buchen, die die Maschine, in der er fliegt, auch tatsächlich in ihren eigenen Büchern ausweist.

2.2.6 Übergang

Nach der derzeitigen Planung der beiden Standardsetter sollen alle bestehenden Leasingverhältnisse retrospektiv umgestellt werden. Damit sind die Leasingverhältnisse dergestalt darzustellen, als wenn in der Vergangenheit stets eine Bilanzierung nach den künftig anzuwendenden Normen erfolgt wäre. Eine Vereinfachung ist lediglich in Grenzbereichen vorgesehen (z.B. bezüglich des zu verwendenden Zinssatzes sowie für Altfälle der Finance leases, die einem simple lease contract entsprechen).

Eine derartige Einführung bringt zwangsläufig für den Bilanzierenden einen erheblichen Mehraufwand mit sich, da grundsätzlich jeder Vertrag neu zu bewerten wäre. Angesichts des ohnehin auf den Bilanzierenden zukommenden Mehraufwands, sollte die retrospektive Anpassung

überdacht werden, zumal insbesondere bei stärker Leasing nutzenden LN "Altdaten zu Altverträgen" sehr umständlich erstmals aufbereitet werden und vermutlich auch EDV-Systeme entwickelt werden müssten, die den spezifischen Anforderungen genügen.

Versetzt man sich in die Lage von LN, die bislang Leasing als Service via Leasinggeber genutzt haben und keinerlei Administrationsaufwand damit verbunden, so wächst nach und nach das Gefühl, warum in den neuen Regeln beachtenswertes Drohpotenzial für das Produkt Leasing liegt.

2.3 Leasinggeber-Bilanzierung

Nachdem die Leasinggeber-Bilanzierung zunächst – wie bereits erwähnt – nicht Gegenstand des in Rede stehenden Überarbeitungsprojekts zur Leasingbilanzierung durch IASB und FASB stand, rückte sie in der zweiten Jahreshälfte des vergangenen Jahres verstärkt in den Fokus. Mittlerweile ist unstrittig, dass die Leasinggeber-Bilanzierung (vernünftiger Weise) Bestandteil des für 2011 erwarteten neuen Leasingstandards sein wird.

Im ED wird ein Hybridmodell für Leasinggeber als Maxime zugrunde gelegt. Dieses Modell fußt – analog zur Leasingnehmer-Bilanzierung – auf dem right-of-use-Approach.

2.3.1 Hybridmodell

Nach dem Hybridmodell wird in Abhängigkeit vom Verbleib von Risiken und Nutzen, die in Verbindung mit dem Leasinggegenstand stehen, das Performance Obligation Modell oder das (partielle) Derecognition Modell anzuwenden sein.

Nach dem **Performance Obligation Modell** verbleibt der dem Leasinggeschäft zugrunde liegende Gegenstand in der Bilanz des Leasinggebers. Zusätzlich wird initial eine Forderung in Höhe der erwarteten abgezinsten Leasingzahlungen und eine Leasing-Verbindlichkeit (Performance Obligation) in gleicher Höhe bilanziert. Damit wird nach diesem Modell davon ausgegangen, dass der Leasinggeber seiner Verpflichtung zur Bereitstellung des Leasinggegenstands kontinuierlich während des Leasingverhältnisses nachkommt.

Diese sukzessive Leistungserfüllung stellt einen der Schwachpunkte des Performance Obligation Modells dar und führt u.a. zur generellen Inkonsistenz mit der Leasingnehmer-Bilanzierung. Es kann nicht als schlüssig angenommen werden, wenn auf der Leasingnehmerseite eine Leistungserfüllung des Leasinggebers (z.B. in Abgrenzung zu anderen Dauerschuldverhältnissen) angenommen wird und gleichzeitig in der Bilanz des Leasinggebers von einer (nur) kontinuierlichen Erfüllung derselben Leistungsverpflichtung ausgegangen wird.

Das Derecognition Modell (als zweiter Part des Hybridmodells) ist dagegen von dem Grundgedanken geprägt, dass der Leasinggeber seiner Leistungsverpflichtung mit der Lieferung des Leasinggegenstands nachgekommen ist und dem Leasingnehmer ein unbedingtes Recht auf Nutzung des Gegenstands geliefert wurde. Konsequenterweise muss nach diesem Modell auf Leasinggeberseite der Part dieses abgegangenen „Nutzenbündels“ ausgebucht und eine entsprechende Forderung in Höhe der erwarteten abgezinsten Leasingzahlungen eingebucht werden. Dies kann bei Anwendung des Derecognition Modells zu einer Erlösrealisierung bereits zu Beginn des Leasingverhältnisses führen, während dem Performance Obligation Modell eine Erlösrealisierung über die Laufzeit immanent ist. Die frühe

Erlösrealisierung im Falle des Derecognition Modells verlangt zwangsläufig die (in der Praxis oftmals sehr schwierige) Differenzierung zwischen Servicebestandteilen und Leasingraten, da sonst eine verfrühte Erlösrealisierung dieser Servicebestandteile unvermeidlich wäre.

Hybrid-Modell

Wie bereits erwähnt, soll die Anwendung der beiden innerhalb des Hybridmodells zu berücksichtigenden Ansätze davon abhängen, ob der Leasinggeber weiterhin die wesentlichen Risiken trägt oder den Nutzen aus dem Leasinggegenstand ziehen kann oder nicht. Verbleiben Risiken oder Nutzen im Wesentlichen beim Leasinggeber, so soll das Performance Obligation Modell anzuwenden sein. In allen anderen Fällen, d.h. wenn die Risiken oder der Nutzen im Wesentlichen auf den Leasingnehmer übergehen, käme das Derecognition Modell zum Ansatz. Ob bzw. inwieweit diese Trennung sinnvoll operationalisiert werden kann, darf bezweifelt werden. Denn eine ähnliche Trennlinie ist im heutigen Leasingstandard zu finden und steht im Mittelpunkt der Kritik, die dann ja zur generellen Revision des IAS 17 heutiger Prägung geführt hat. Es würde mit der Differenzierung im Rahmen des Hybridmodells (wieder) eine Klassifizierung der Leasingverhältnisse erforderlich werden.

Auf dem eingeblendeten Flow chart sehen Sie Indikatoren/Kriterien, die bei der Entscheidungsfindung helfen sollen, auf die ich jedoch nicht im Detail eingehen will.

Ungeachtet der grundsätzlich gegen das Hybridmodell vorzubringenden Argumente seien im folgenden die aus dem Performance Obligation

Modell und dem zu bevorzugenden Derecognition Modell resultierenden Anforderungen für die Leasinggeber-Bilanzierung skizziert.

2.3.2 PO-Modell

2.3.2.1 *Erstbilanzierung*

Im PO-Modell soll die Zugangsbewertung der Forderung auf Erhalt der Leasingraten (right to receive lease payments) zum Barwert der erwarteten Leasingzahlungen erfolgen. Die Verbindlichkeit i.Z.m. der Nutzungsüberlassung ist in gleicher Höhe wie die Forderung auf Erhalt der Leasingraten anzusetzen. In diesem Modell kommt es zu Beginn des Leasingverhältnisses zu keiner Erlösrealisierung, da der zugrunde liegende Leasinggegenstand unverändert in der Bilanz verbleibt.

Bei der Ermittlung der Leasingdauer fließen Optionen – analog zur Leasingnehmerseite – in die Bestimmung mit ein. Die Bewertung der Höhe der erwarteten Leasingraten hängt von Wahrscheinlichkeiten ab, bedingte Leasingraten, Restwertgarantien sowie Pönalen sind zu berücksichtigen. Allerdings dürfen Schätzungen auf LG-Seite nur insoweit einbezogen werden, wie es dem Leasinggeber möglich ist, die Beträge verlässlich zu schätzen. Diese Hinweise geben eine sehr vage Vorstellung von den Interpretationsspielräumen und –nöten, denen sich Ersteller, Prüfer und Nutzer von IFRS-Abschlüssen in Zukunft in der Leasing-Bilanzierung gegenüber sehen werden.

2.3.2.2 *Folgebilanzierung*

In den Folgeperioden ist die Forderung auf Erhalt der Leasingraten zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der

Effektivzinsmethode zu bewerten. Dies entspricht dem Vorgehen bezüglich der Zahlungsverpflichtung auf Seiten des Leasingnehmers. Der Leasinggeber ist – genauso wie der Leasingnehmer – bei vorliegenden Indikatoren über eine veränderte Laufzeit oder Modifikationen bzgl. der Leasingraten dazu verpflichtet, eine Neubewertung der Forderung vorzunehmen. Ergibt sich aufgrund der Neubewertung eine Änderung bei der Laufzeit, stellt das Korrektiv die Leasingverbindlichkeit (Verbindlichkeit zur Nutzungsüberlassung) dar. Bei Neueinschätzungen der variablen Bestandteile werden je nach Fall eine erfolgswirksame oder eine erfolgsneutrale Anpassung notwendig. Eine Anpassung des Zinssatzes soll – wie bei der Leasingnehmerbilanzierung – grundsätzlich nicht stattfinden.

Weiterhin ist in jeder Periode ein Impairment-Test nach IAS 39 für die Forderung auf Erhalt der Leasingraten durchzuführen.

Die Folgebewertung der Leasingverbindlichkeit soll die sukzessive Erfüllung der Leistungsverpflichtung reflektieren. Sie soll auf Basis der Nutzungsweise des zugrunde liegenden Leasinggegenstands stattfinden. Die Erfüllung führt sodann zu einem Ertrag (lease income) des Leasinggebers.

Die systematische Leistungserbringung kann unter anderem durch Produktionsleistung (bspw. produzierte Einheiten) oder eingesetztes Potenzial (wie Maschinenstunden) bestimmt werden. Kann keine spezielle systematische Leistungserbringung festgestellt werden, ist der Ertrag auf gleichbleibender Basis zu vereinnahmen.

Die Folgebilanzierung des in der Bilanz verbleibenden Leasinggegenstands wird nicht durch den ED geregelt. Er wird gem. IAS 16 behandelt und dementsprechend grundsätzlich planmäßig abgeschrieben.

2.3.2.3 Ausweis

Der Ausweis der drei betroffenen Bilanzposten (Leasinggegenstand, Zahlungsforderung, Leistungsverpflichtung) soll separat erfolgen, jedoch ohne die ursprünglich diskutierte Variante einer "Verdopplung" der Bilanzvolumina im Wege des Bruttoausweises von Forderungen, Objekten und Verbindlichkeiten. Um dies zu vermeiden, ist ein Nettoausweis vorgesehen. Je nachdem, ob ein Aktiv- bzw. Passivüberhang existiert, wird in einer Nettoposition ein net lease asset bzw. eine net lease liability ausgewiesen.

Die Folie skizziert die angedachte Darstellung im Rahmen des PO-Modells, die eher etwas merkwürdig scheint; jedoch reagieren die Boards damit auf die Kritik, dass es durch einen unsaldierten Ausweis zu einer nicht interpretierbaren Aufblähung der LG-Bilanz kommen würde.

Die erfolgswirksam erfassten Beträge (Zinsertrag, Leasingertrag aus der Erfüllung der Leasingverbindlichkeit sowie die Abschreibung des Leasinggegenstands) sind separat auszuweisen. Die Zahlungsströme der Cashflow-Rechnung sind gesondert unter den Zahlungen aus betrieblicher Tätigkeit anzugeben.

2.3.3 DR-Modell

2.3.3.1 Zugangsbilanzierung

Kommen wir zum Derecognition-Modell der LG-Bilanzierung:

Mit der Bereitstellung des Leasinggegenstands hat der Leasinggeber seine Leistungsverpflichtung aus dem Leasingvertrag nach Auffassung der Boards erfüllt. Dementsprechend hat er eine Forderung auf Erhalt der Leasingzahlungen zu aktivieren. Die Zugangsbewertung der Forderung erfolgt auf die gleiche Weise wie im Falle des PO-Modells.

Ebenso muss der Leasinggeber einen Teil des zugrunde liegenden Leasinggegenstands ausbuchen. Der Betrag, um den sich der Leasinggegenstand in der Bilanz vermindern soll, wird anhand der folgenden Berechnungsmethodik bestimmt, die die Gewichtung mit dem Anteil der Forderung am Fair Value erfasst:

„Buchwert des zugrunde liegenden Leasinggegenstands multipliziert mit dem Barwert der Forderung dividiert durch den Fair Value des Leasinggegenstands“. Der so errechnete Anteil wird ausgebucht, der Residualwert bleibt in den Büchern des LG als asset stehen. Je nach Höhe des auszubuchenden Buchwertanteils des Leasinggegenstands und der damit korrespondierenden Forderung kommt es somit u.U. zu Beginn des Leasingverhältnisses zu einer Gewinnrealisierung.

Ich möchte Ihnen das Ganze an einem kleinen Beispiel illustrieren:

2.3.3.2 *Folgebilanzierung*

In den Folgeperioden ist die Forderung auf Erhalt der Leasingraten zu fortgeführten Anschaffungskosten unter Verwendung der Effektivzinsmethode zu bewerten. Dies entspricht der Vorgehensweise beim PO-Modell. Etwaige Anpassungen aufgrund der schätzungsabhängigen Bestandteile, wie Laufzeit und bedingte

Leasingraten, sind ebenfalls identisch zum PO-Modell durchzuführen. Falls es zu Änderungen der Laufzeitschätzungen kommt, muss der Residualvermögenswert angepasst werden. Demgegenüber sind Schätzungsänderungen bezüglich aller anderen schätzungsabhängigen Bestandteile stets erfolgswirksam zu behandeln. Außerdem ist die Werthaltigkeit der Forderung in jedem Jahr gem. IAS 39 zu überprüfen.

Der Residualwert bleibt grundsätzlich mit seinem Buchwert in der Bilanz stehen. Ausnahmen sind die zuvor dargestellten Anpassungen aufgrund von Schätzungsänderungen oder ein Impairment gem. IAS 36.

2.3.3.2 *Ausweis*

Die Forderung auf Erhalt der Leasingzahlungen muss getrennt von anderen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen werden. Der Residualvermögenswert soll im Sachanlagenvermögen getrennt von anderen nicht geleasteten Vermögenswerten ausgewiesen werden.

Für den Ausweis in der GuV werden zwei Möglichkeiten zugelassen. In Abhängigkeit vom Geschäftsmodell des Leasinggebers sollen entweder ein Netto- oder Bruttoausweis gewählt werden können. Unternehmen, bei denen Leasing eine Alternative zu „normalen“ Verkaufsaktivitäten darstellt, sollte eine Bruttodarstellung mit dem Ausweis von Umsätzen und Kosten des Umsatzes wählen, um eine konsistente Darstellung zu erreichen. Handelt es sich bei dem Geschäftsmodell jedoch um eine "Finanzierungsform", ist eine Nettodarstellung geboten.

Die erzielten Zinserträge aus den Leasingforderungen müssen wie im PO-Modell getrennt von anderen Zinserträgen gezeigt werden. In der geforderten Darstellung in der Kapitalflussrechnung ergibt sich ebenfalls keine Änderung im Vergleich zum PO-Modell. Alle Zahlungszugänge aus

Leasingaktivitäten müssen gesondert im Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit ausgewiesen werden.

2.3.4 Anhangangaben

Der dargestellte Standardentwurf mit seinem neuen Ansatz der Leasingbilanzierung führt aufgrund seiner enormen Komplexität und der wichtiger werdenden Ermessensentscheidungen der Bilanzierenden zu einer deutlichen Zunahme der geforderten Anhangangaben. Grundsätzliches Ziel der Anhangangaben soll sein, die aus Leasingaktivitäten resultierenden Beträge im Jahresabschluss zu identifizieren und zu erklären - wobei hierbei insbesondere beschrieben werden soll, wie die Leasingaktivitäten die Höhe, den Zeitpunkt und die Unsicherheit in den zukünftig stattfindenden Kapitalflüssen beeinflussen.

Ich möchte nachfolgend nur ein paar Anforderungen herausgreifen um, das Ausmaß der geforderten (quantitativen wie qualitativen) Angaben anzudeuten:

Neben generellen Aussagen zu den eingegangenen Leasinggeschäften müssen z.B. die Bedingungen zu den bedingten Leasingraten dargestellt werden. Die Bedingungen aller wesentlichen Optionen, Restwertgarantien und Ähnliches müssen ebenso dargestellt werden, um den Analysten die Möglichkeit zu weitergehenden Interpretationen zu geben. Darüber hinaus müssen Leasinggeber die Kriterien aufzeigen, warum welches Bilanzierungsmodell gewählt wurde.

2.3.5 Übergang

Zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung muss ein Leasinggeber für alle Leasingverhältnisse, die unter das PO-Modell fallen, sowohl eine Forderung auf Erhalt der Leasingraten als auch eine gleich hohe

Leasingverbindlichkeit einbuchen. Hierzu muss der zu diesem Zeitpunkt bestehende Barwert der ausstehenden Leasingraten unter Verwendung des ursprünglich inhärenten Zinssatzes ermittelt werden. Daneben müssen zuvor ausgebuchte Leasinggegenstände mit dem Ansatz in die Bilanz aufgenommen werden, als ob sie nie ausgebucht worden wären, was naturgemäß eine enorme Anforderung an die Aufbereitung historischer Daten darstellt und die systemtechnischen Voraussetzungen u.U. überfordert - das ebnet nicht gerade den Weg für die Anwendung der IFRS bei Leasinggesellschaften.

Für alle Leasingverhältnisse, die zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung unter das DR-Modell fallen, muss der Leasinggeber eine Forderung auf Erhalt der Leasingraten auf gleiche Weise bestimmen wie bei Anwendung des PO-Modells. Zusätzlich muss ein Residualwert zum Fair Value bewertet angesetzt werden.)

3 Fazit

Lassen Sie mich zu einem vorläufigen Fazit kommen, davon ausgehend, dass der Prozess der Entwicklung des neuen internationalen Leasingstandards in Anbetracht der Vielzahl noch zu diskutierender Aspekte längst noch nicht zum Abschluss gekommen ist. Meinen Ausführungen konnten Sie – so hoffe ich – zumindest ansatzweise entnehmen, welche Unsicherheiten, Ermessensspielräume, Komplexitäten und praxisuntaugliche "Zergliederung" dem Exposure Draft aktuell noch zu eigen sind; ein Umstand, der dazu führt, dass

gerade auf der Seite der Ersteller und Prüfer massives Unbehagen bzgl. des ED besteht: so sollte ein finaler Standard nicht ausgestaltet sein!!

Die Leasingbilanzierung nach IFRS (und US-GAAP) steht vor einem enormen Umbruch. Hinlänglich bekannte Kritikpunkte an der jetzigen Bilanzierungspraxis mit seiner ausgeprägten Off-Balance-Bilanzierung auf Leasingnehmerseite waren der Ausgangspunkt der Reformbestrebungen. Schaut man sich den Standardentwurf jedoch einmal genauer an, stellt man fest, dass „altbekannte“ Probleme durch neue Unwägbarkeiten ersetzt werden oder fortgeschrieben werden.

Das Ziel, entscheidungsnützliche Informationen zu liefern, wird zu Lasten einer enormen Komplexitätszunahme fokussiert. Ob die angestrebte Informationsqualität über diesen Weg erreicht werden kann, bleibt fraglich. Inwieweit eine derart von Schätzungen geprägte Bilanzierung eine höhere Informationsqualität i.V.zum bislang gültigen Standard aufweisen kann, darf zumindest bezweifelt werden.

Darüber hinaus verbleiben alte Beurteilungsprobleme, wann z.B. die Chancen und Risiken eines Leasinggegenstands beim Leasinggeber verbleiben, zumindest für die Leasinggeber-Bilanzierung. Aufgrund der aufgezeigten konzeptionellen Schwächen (siehe auch die Annahme einer sukzessiven Leistungserbringung durch den LG im PO-Modell) und aufgrund der drastischen Zunahme der Komplexität sowohl auf Preparer- wie auch auf Analystenseite scheint der Standardentwurf unter Kosten-Nutzen-Aspekten keinen Mehrwert zu bringen, der eine Veränderung des bestehenden Bilanzierungsmodells rechtfertigen würde.

Es wäre folgerichtig, sich damit abzufinden, dass Leasing in seiner ganzen Vielfältigkeit zu komplex ist, um es besser als im derzeitigen Bilanzierungsmodell abzubilden. Warum sollte über Jahrzehnte als gesichert anzusehende Praxiserfahrung mit verlässlichen, die angestrebte Vergleichbarkeit befördernden Zeitreihen ohne Not aufgegeben und gegen einen erweiterten Strauß von Problemen eingetauscht werden.

Denn eine Einsicht scheint sicher: Löst man mit einem völlig neuen Bilanzierungsmodell ein Problem, schafft man sich an anderer Stelle vermutlich zwei neue - das hat die langwierige Entwicklung des ED nur zu eindrucksvoll belegt.

Als wesentlich erkannte Informationsdefizite unter dem bestehenden IAS 17 könnten auch durch zusätzliche Anhangsangaben und nicht durch ein unausgereiftes neues Modell ausgeglichen werden.

Daher müssen die Diskussionen in den nächsten Monaten mindestens folgende Ziele haben:

- Die Leasinggeberbilanzierung muss konzeptionell überarbeitet werden und dabei sollte auch die Frage gestellt werden, welche Folgeeffekte der Right-of-use-Approach über Leasing hinaus für die Bilanzierung in Summe hat / haben müsste
- Vereinfachungen sowohl auf Leasingnehmer- als auch auf Leasinggeberseite müssen im Sinne einer sinnvollen Komplexitätsreduktion diskutiert werden; darin eingebettet sollte sowohl die Erörterung eines auf dem IAS 17 basierenden Ansatzes mit ergänzenden Erläuterungen in den Notes sein wie auch die in jedem Fall notwendige Reduktion von subjektiven Einschätzungen, um die angestrebte Informationsqualität zu erzielen, und die Vereinfachung in der Erstanwendung

- Insgesamt muss ein konsistentes Bilanzierungsmodell geschaffen werden, das sowohl in sich stimmig ist als auch mit Framework und dem cost-benefit-Kalkül abgestimmt ist.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, lassen Sie uns bitte nicht vergessen:

- Auch heute schon bedeutet Leasing nicht automatisch off balance-Gestaltung,
- Leasing unterstützt in starkem Maße die Durchführung von Investitionen und
- Investitionen sind wichtig für Wachstum und Prosperität,

so dass dringend zu überprüfen ist, ob es ratsam ist, diesen Investitionsförderer Leasing mit nicht endgültig ausgereiften bilanziellen Konzepten und zusätzlichen administrativen Anforderungen sowie erhöhter Komplexität - zum Schaden aller – zu belasten.

Bislang ist es "nur" die Leasingbranche, die sich verstärkt in diesem Sinne artikuliert, jedoch bleibt abzuwarten, wann sich betroffene Banken oder z.B. auch der Handel zu Worte melden, da sie gleichermaßen Konsequenzen zu tragen haben werden.

Nicht ohne Spannung erwarten wir zudem die Erörterungen auf EU-Ebene, die u.U. auch politisch im Endorsement-Prozess Berücksichtigung finden werden.

Ich möchte mich für Ihre Aufmerksamkeit bedanken und stehe Ihnen nun gern für Ihre Fragen bereit.