

D17 Leasing – Lösungen

1

Leasing kommt ursprünglich aus dem Englischen (engl.: to lease) und bedeutet „mieten“ oder „pachten“. Der Leasinggeber überlässt dem Leasingnehmer für einen gewissen Zeitraum eine bewegliche (Mobilien) oder unbewegliche (Immobilien) Sache zur freien Nutzung, wofür der Leasingnehmer eine Gebühr (Leasingrate) zu bezahlen hat. Das Eigentum am Leasingobjekt geht nicht auf den Leasingnehmer über. Im Gegensatz zu anderen Gebrauchsüberlassungsverträgen (wie z.B. dem Mietvertrag) trägt der Leasingnehmer die Gefahr des zufälligen Untergangs bzw. der Verschlechterung des Leasingobjekts. Auch im Falle einer totalen Zerstörung des Leasingguts muss der Leasingnehmer weiterhin Leasingraten entrichten. Auch hat der Leasingnehmer für die Instandhaltung des Leasingguts, dessen Versicherung sowie allfällige Reparaturen aufzukommen.

Leasingverträge gehören in der Schweiz zu den sogenannten Innominatverträgen, welche als solche nicht im Gesetz geregelt sind. Allerdings enthalten sie im Allgemeinen Elemente von Kauf, Miete, evtl. Pacht und Auftrag, weswegen sie juristisch als gemischte Verträge gelten.

2

a Das Finanzierungsleasing zeichnet sich durch die folgenden Eigenschaften aus:

- Der Leasingnehmer strebt bei dieser Form des Leasings eine lange Nutzung an einem meist sehr kapitalintensiven Investitionsgut an – er sucht nach langfristigen Finanzierungsformen.
- Vorliegen eines Dreiecksverhältnisses (→ indirektes Leasing).
- Der Finanzierungsleasing-Vertrag zeichnet sich durch eine lange, unkündbare Vertragsdauer (in der Regel 3 – 5 Jahre) aus.
- Während der Vertragslaufzeit wird durch die regelmässige (meist monatliche) Leistung der Leasingraten häufig eine 80%- bis 100%ige Amortisation des Leasingobjekts angestrebt.

Das Operative Leasing lässt sich wie folgt charakterisieren:

- Das Leasinggut wird entweder jederzeit kündbar oder für eine kurzfristige, während dieser Zeit unkündbaren Dauer, zur Nutzung überlassen.
- Das Operative Leasing hat zum Zweck, seitens des Leasingnehmers einen lediglich kurzfristigen Nutzungsbedarf an einem Gut zu decken.
- Bei dieser Form des Leasings ist der Leasinggegenstand nach Ablauf der Vertragsdauer noch nicht vollständig amortisiert – er muss deshalb vom Leasinggeber weiterverwertet (z.B. weiterverkauft) werden können.
- Durch die Ähnlichkeit mit mietrechtlichen Verhältnissen kann das Operative Leasing als gewöhnliche Miete qualifiziert werden.

b Sale-and-Lease-back:

- Der Leasingnehmer verkauft seine Mobilien und Immobilien zu einem Barpreis an eine Leasinggesellschaft und least dieselben sogleich zurück.
- Bei dieser Form des Leasings ist keine dritte Partei in das Vertragsverhältnis involviert – es handelt sich also um eine reine Zwei-Parteien-Beziehung zwischen Leasingnehmer und Leasinggeber.
- Zweck: Diese Leasing-Variante wird von Unternehmen häufig eingesetzt, um Liquiditätsengpässe zu überwinden: Das Unternehmen erhält durch den Verkauf seiner Güter die gewünschten liquiden Mittel, ohne auf die Weiternutzung der verkauften Anlagen verzichten zu müssen.

3

- Es handelt sich um das sogenannte „direkte“ Leasing. Beim direkten Leasing least der Leasingnehmer das Leasinggut (bzw. Leasingobjekt) direkt beim Hersteller (Leasinggeber), wobei der Leasingnehmer dem Leasinggeber für das Überlassen des Leasingguts den so genannten Leasingzins schuldet. In der Praxis ist der Grundtyp des direkten Leasinggeschäfts allerdings eher von geringer Bedeutung.
- Im Gegensatz dazu zeichnet sich das „indirekte“ Leasing durch das Vorliegen eines Dreiecksverhältnisses aus: Der Leasingnehmer wählt das gewünschte Leasingobjekt beim Hersteller/Lieferanten aus. Als Leasinggeber fungiert in diesem Fall jedoch nicht der Hersteller/Lieferant selber, sondern eine Leasinggesellschaft oder eine Bank. Diese erwirbt das Leasingobjekt beim Hersteller/Lieferanten und überlässt es dem Leasingnehmer im Rahmen eines Leasingvertrags zum Gebrauch.

4

Geleaste Vermögenswerte wie z.B. Produktionsanlagen, gehen nicht ins Eigentum des Leasingnehmers über. Im Falle eines Rückgangs des Auftragsvolumens oder eines plötzlichen Liquiditätsbedarfs besteht keine Möglichkeit, das Leasingobjekt zu verkaufen. Da sich insbesondere das Finanzierungsleasing durch eine lange und unkündbare Vertragsdauer auszeichnet, bleibt das Kapital selbst bei einer Überkapazität während langer Zeit gebunden. Wird ein Vermögenswert, wie beim Leasing nicht, gekauft, sondern nur zum Gebrauch überlassen, sind die Verfügungsrechte über den Vermögensgegenstand und somit auch die Flexibilität stark eingeschränkt.

5

Vorteile des Leasings gegenüber dem Kreditkauf und der Eigenkapitalfinanzierung:

- Es wird kein Eigenkapital gebunden
- Liquidität bleibt gewahrt – an Stelle eines einmalig höheren Liquiditätsabflusses tritt ein kontinuierlicher niedriger Abfluss.
- Steuerliche Vorteile, da Leasingraten in der Steuererklärung als Geschäftsaufwand (unter bestimmten Voraussetzungen) abgesetzt werden können.
- Leasingnehmer müssen geleaste Güter nicht in die Bilanz aufnehmen – vorgeschrieben ist nach Schweizer OR lediglich eine Deklaration im Anhang zur Jahresrechnung. Die Empfehlungen der Schweizer Fachkommission für Rechnungslegung FER sind rechtlich nicht verbindlich. Insofern kann das Leasing also bilanzneutral ausgestaltet werden.
- Die Leasingkosten sind periodisch wiederkehrende Zahlungen, die parallel zur Nutzung des Leasingobjekts anfallen. Finanzielle Vorleistungen sind nicht notwendig, da das Objekt sich laufend selbst finanziert („Pay as you earn“-Effekt/Kostenkongruenz).
- Die Entsorgung des Leasingobjekts bei Vertragsende entfällt, da es an den Leasinggeber zurückgegeben wird (es sei denn, es besteht eine vertragliche Übernahmevereinbarung).

Nachteile des Leasings gegenüber dem Kreditkauf und der Eigenkapitalfinanzierung:

- Der Leasingnehmer erwirbt kein Eigentum am Leasingobjekt und hat somit nicht die Möglichkeit, es im Falle von Überkapazitäten oder von dringendem Geldbedarf zu verkaufen.
- Die Gesamtkosten des Leasings sind, betrachtet man den gesamten Nutzungszeitraum, in der Regel höher als bei einem fremdfinanzierten Kauf des Objekts, weil der Leasinggeber das Ausfallrisiko (Risiko, dass der Leasingnehmer seinen Verpflichtungen nicht mehr nachkommen kann) kalkulieren muss und auch einen Gewinn erwartet.
- Der Leasingnehmer muss selbst bei einem zufälligen Untergang des Leasingobjekts oder bei dessen Nichtnutzung weiterhin Leasingraten entrichten.
- Bei juristischen Streitigkeiten bezüglich Garantie und Gewährleistung müssen die Ansprüche beim indirekten Leasing direkt beim Hersteller/Lieferanten geltend gemacht werden, da der Leasinggeber diese Ansprüche in der Regel vertraglich an den Leasingnehmer abtritt. Das heisst: Die Rechte, welche der Leasinggeber gegenüber dem Hersteller/Lieferanten (z.B. die Leasinggesellschaft) aufgrund des Kaufvertrags hätte, muss der Leasingnehmer auf eigene Rechnung geltend machen.