

Sale-and-Lease-Back Transaktionen aus Sicht eines mittelständischen Unternehmens

Mario Rüdell

In einer zunehmend globalisierten Welt mit entsprechend verschärftem Wettbewerb sind insbesondere mittelständische Unternehmen gezwungen zu investieren, um konkurrenzfähig zu bleiben. Diesem steigenden Investitionsbedarf steht meist ein unzureichendes Eigenkapital der Unternehmen gegenüber. Mit der «Deutschen Leasing» begann 1962 die Idee des Leasings – Vermögensgegenstände zu mieten anstatt diese zu kaufen und damit Alternativen zur klassischen Kreditfinanzierung aufzubauen. Heute ist Leasing neben der Kreditfinanzierung als wesentliche Säule der Investitionsfinanzierung etabliert und aus einer gut ausgebauten strategischen Finanzplanung eines mittelständischen Unternehmens nicht mehr weg zu denken. Vielfach erfüllen die Leasinggesellschaften bankähnliche Geschäfte für kleine und mittelständische Unternehmen. Während dem Kredit von Rechts wegen ein klares Profil zugrunde liegt, ist Leasing mit seinen vielen Sonderformen rechtlich nicht eindeutig definiert, sondern stützt sich auf die entsprechenden Leasingerlasse der Finanzverwaltung.

LEASINGARTEN. Neben dem Operate-Leasing ist im Mittelstand vornehmlich das Finanzierungsleasing mit flexibler Gestaltung des Vertragsendes vorzufinden. Dabei stehen dem Vertragsnehmer vielfache Optionen in der Finalphase des Vertrages zur Verfügung. Zunächst erhält der Vertragsnehmer den Vertragsgegenstand mietweise überlassen und hat zum zeitlich festgelegten Anschluss die Option

- den Vertragsgegenstand käuflich zu erwerben,
- den Vertragsgegenstand an den Leasinggeber zurückzugeben oder
- über eine Anschlussfinanzierung den noch bestehenden Restwert neu zu valutieren und anschließend den Vertragsgegenstand zu übernehmen.

SALE-AND-LEASE-BACK ALS SONDERFORM (SLB-TRANSAKTION). Vor allem SLB-Geschäfte als Sonderform des klassischen Leasings erfreuen sich in jüngster Vergangenheit wachsender Beliebtheit. Dabei ähnelt eine SLB-Transaktion am ehesten einem Finanzierungsleasingvertrag. Eine solche SLB-Transaktion basiert auf zwei zusammenhängenden Verträgen:

- einerseits auf einem Vertrag über den Verkauf des künftigen Leasingobjektes
- andererseits auf dem eigentlichen Leasingvertrag

Für den mittelständischen Unternehmer stellen solche Transaktionen einen ersten Schritt zur Auslagerung von Teilen seines Anlagevermögens in ein Leasingverhältnis dar. Für diese Art der Finanzierung werden gerade für Mittelstandsunternehmen zunehmend auch immaterielle Wirtschaftsgüter wie Marken oder Patente, Gebrauchsmuster und Urheberrechte herangezogen.

In Deutschland lassen sich diverse immaterielle Vermögenswerte unterscheiden, die unterschiedliche rechtliche Charakteristika aufweisen und die sich dementsprechend nicht gleichermaßen als Finanzierungsinstrument eignen. In der Praxis sind in SLB-Transaktionen von immateriellen Gegenständen überwiegend Marken und Patente im Rahmen der Unternehmensfinanzierung von Bedeutung.

SLB-TRANSAKTION AM BEISPIEL EINES IMMATERIELLEN WIRTSCHAFTSGUTES.

Ein Unternehmen möchte eine selbsterstellte Software in eine SLB-Transaktion einbringen. Der Leasinggeber erwirbt durch eine vollumfängliche Lizenz zur Nutzung und zur Änderung des erworbenen Systems das wirtschaftliche Eigentumsrecht. Der Leasinggeber verleast die erworbene Lizenz an den Leasingnehmer zurück, so dass dieser das System wieder voll umfänglich nutzen kann. Problematik: Die Wertermittlung von immateriellen Wirtschaftsgütern ist in drei Ansätzen möglich:

- Wertermittlung nach Maßgabe der Selbstkosten
- Wertermittlung nach Marktpreisbeobachtung
- Wertermittlung nach Opportunitätskosten

WERTERMITTLUNG NACH MASSGABE DER SELBSTKOSTEN.

Das immaterielle Wirtschaftsgut muss in einem «Produktionsprozess» (ingenieurmäßige Individualentwicklung) erstellt worden sein.

Wert hier im angenommenen Fall: 800.000 Euro – Basis sind die Kosten zur Erstellung des Systems gemindert um die AfA seit dem Beginn des Erstellungsprozesses.

WERTERMITTLUNG NACH MARKTPREISBEOBACH-

TUNG. Es wird Bezug auf den Marktpreis ähnlicher oder vergleichbarer Wirtschaftsgüter oder der Marktpreis des gleichen Wirtschaftsgutes in anderen Handelssituationen genommen. Somit muss eine Vergleichbarkeit mit anderen Gütern gegeben sein. Ansonsten lässt sich hier kein Wert ermitteln.

WERTERMITTLUNG NACH OPPORTUNITÄTSBETRACH-

TUNG. Fallbezug: Im angenommenen Fall ist das Wirtschaftsgut zentrales Element der Geschäftstätigkeit. Somit lässt sich anhand des Betriebsergebnisses ein Ansatz für eine Opportunität des Systems ermitteln. Diese muss mit einer plausiblen Rendite abdiskontiert werden. (Für den Fall angenommen: 7,5 bis 12 Prozent per anno unterstellte Rendite der Geschäftstätigkeit). Da der Marktwert nach kompletter Nutzungsdauer aufgrund der allgemeinen technischen Entwicklung nicht ermittelt werden konnte, wurde im Bewertungsgutachten eine Leasingdauer von maximal 2,5 Jahren empfohlen.

Nach Maßgabe der Gesamtsituation ist unter Umständen ein Vergleich mit einem klassischen Ratenkredit im Firmenkundenbereich der Geschäftsbanken unumgänglich, um eine angemessene Leasingrate zu bestimmen.

Die Motivation für eine SLB-Transaktion ist hier unter anderem, dass sich die Werthaltigkeit eines immateriellen Wirtschaftsgutes sehr oft, nicht in der Bilanz, niederschlägt. Dies liegt vor allem am Aktivierungsverbot (§ 248 Abs. 2 HGB bzw. in IAS 38) für selbsterstelltes Eigentum, welches in der mittelständischen Praxis häufig anzutreffen ist. Dadurch entstehen in erfolgreichen Unternehmen in den Bilanzen zwangsläufig stille Reserven. Im Mittelstand sind jedoch SLB-Transaktionen von materiellen Gütern am weitesten verbreitet.

Beispiel für ein materielles Wirtschaftsgut: Ein Unternehmen verkauft eine Gewerbehalle an eine entsprechende Leasinggesellschaft, erhält hierfür sofort den Kaufpreis und least diese entsprechend der vereinbarten Vertragsansätzen zurück. Dabei sprechen aus Kundensicht folgende Punkte für solch eine Transaktion:

- Bilanzverkürzung/Verbesserung der relationellen Kennzahlen
- Schonung bestehender Sicherheitenpositionen der Unternehmen für Neuinvestitionen
- Verbesserung der Liquidität durch Schonung des Eigenkapitals
- Aufdeckung stiller Reserven zur Stärkung des originären Eigenkapitals
- Verringerung des Verwaltungsaufwandes
- Verringerung eventuell vorhandener Restwert-/Entsorgungsrissen
- Steuerliche Vorteile durch entsprechende Vertragsgestaltung hinsichtlich Gewerbesteuer und Erbschaftsteuer
- Gute Planbarkeit der Vertragsmodalitäten mit einhergehender Planungssicherheit

SALE-AND-LEASE-BACK-TRANSAKTIONEN UNTER DEM GESICHTSPUNKT VON STEUERN.

Maßgeblich für die steuerliche Beurteilung von so genannten Leasingverträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter ist die wirtschaftliche Betrachtungsweise, welche der BFH im Urteil vom 26.01.1970 grundlegend festgelegt hat.

Ob Wirtschaftsgüter, die Gegenstand eines solchen Leasingvertrages sind, steuerlich dem Leasinggeber oder dem Leasingneh-

mer zuzurechnen sind, beurteilt sich nach den Umständen des Einzelfalls. Bei dem Finanzierungsleasing sind die Leasinggegenstände in der Regel dem Leasingnehmer zuzurechnen, wenn ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer deutlich länger (oder deutlich kürzer, 40 Prozent < Grundmietzeit > 90 Prozent) als die Grundmietzeit ist sowie falls dem Leasingnehmer ein Recht auf eine Kaufoption beziehungsweise eine Verlängerungsoption zusteht.

Hierbei ist zu beachten, dass mindestens 40 Prozent und maximal 90 Prozent der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes durch die Grundmietzeit abgedeckt sein müssen, um zu einer steuerlichen Zuordnung des Wirtschaftsgutes in der Bilanz des Leasinggebers zu gelangen.

Haben Leasingnehmer und Leasinggesellschaft eine Kaufoption zu Gunsten des Leasingnehmers vereinbart, so muss der spätere Übernahmepreis den Restbuchwert nach linearer AfA, wenigstens aber den niedrigeren gemeinen Wert erreichen. Liegt er darunter, so kann davon ausgegangen werden, dass das ganze Vertragswerk steuerlich nicht als Mietvertrag sondern als Mietkaufvertrag gewertet wird, welches fiskalisch das wirtschaftliche Eigentum dem Leasingnehmer zuordnet.

Einzelsteuerliche Auswirkungen bei Leasingverträgen von Mobilien und Immobilien sind in der Praxis so ausgestaltet, dass das wirtschaftliche Eigentum bei der Leasinggesellschaft liegt. Demzufolge handelt es sich bei der Zahlung der Leasingraten bei dem Leasingnehmer um Betriebsausgaben und korrespondierend bei der Leasinggesellschaft um Betriebseinnahmen.

UMSATZSTEUER BEI SALE-AND-LEASE-BACK-TRANSAKTIONEN.

Die Umsatzsteuerproblematik bei Sale-and-Lease-Back Geschäften ist jedoch nicht zu vernachlässigen. Leasingverträge werden immer in Ihrer Gesamtheit beurteilt und entsprechende Einzelfallregelungen können steuerliche Nachteile bergen. Nach dem BGH wird Sale-and-Lease-Back zivilrechtlich gleich einem Finanzierungsleasing behandelt. Finanzämter sind deshalb angewiesen bei vorherigen Eigentumsübertragungen an den Leasinggeber auch die tatsächliche Übertragung der Verfügungsmacht zu prüfen. Eine nachträgliche vertragliche Änderung ist ohne umsatzsteuerliche Relevanz, da die Leistungserfüllung der für die Umsatzsteuer relevante Prozess ist. Eine spätere Berichtigung des Umsatzsteuerausweises ist zulässig und die Nachzahlungszinsen hat der Vorsteuerabzugsberechtigte zu tragen. Das BMF hat am 04. 04. 2008 festgelegt, dass nur dann eine Lieferung an einen Leasingnehmer vorliegt, wenn der geleaste Gegenstand diesem einkommenssteuerrechtlich zuzurechnen ist und die entsprechende Verfügungsmacht vorher beim Leasinggeber lag.

AUTOR

Dipl. Betriebswirt (FH) Mario Rüdel ist Senior Berater bei der WALTER FRIES Unternehmensberatung/Mergers & Acquisitions. Er betreut seine Kunden bei der Unternehmensfinanzierung, Finanzmanagement (Controlling & Reporting) und Immobilienfinanzierung.
m.ruedel@walterfries.de, www.walterfries.de