

VERBAND ÖSTERREICHISCHER
LEASING-GESSELLSCHAFTEN

LEASING IN ÖSTERREICH

Leasing in Österreich

Eigentümer, Herausgeber, Verleger und Copyright:

VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN

Seidlgasse 21/8/24, 1030 Wien

Tel.: +43 1 714 29 40

Fax: +43 1 714 29 40-14

Internet: www.leasingverband.at

E-Mail: voel@leasingverband.at

Der VÖL ist Mitglied von Leaseurope (Europäischer Dachverband der nationalen Leasing-Verbände)

Alle Rechte vorbehalten. Reproduktion und Teilwiedergabe nur mit Genehmigung des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften.

September 2014

Inhalt

1.	Was versteht man unter „Leasing“?	7
2.	Was kann geleast werden?	10
3.	Welche Leasingmodelle gibt es?	11
4.	Kalkulation des Leasingentgeltes	13
5.	Unterschiede zwischen Leasing und Kredit	17
6.	Die Verbuchung des Leasinggeschäftes	19
7.	Steuerliche Aspekte des Leasings	24
8.	Zivilrechtliche Aspekte des Leasingvertrages	31
9.	Welche Möglichkeiten gibt es nach Ende der Grundmietzeit des Leasingvertrages?	33
10.	Ablaufschema Leasingfinanzierung	34
11.	Argumente für die Leasingfinanzierung	46

Vorwort

Im Jahr 1963 wurde das erste österreichische Leasingunternehmen gegründet. In diesen 50 Jahren hat sich Leasing als eine moderne Finanzierungsform für Investitionen aller Art in den Sparten Mobilien, Kraftfahrzeuge und Immobilien etabliert und viele betriebswirtschaftliche Gestaltungsmöglichkeiten ermöglicht.

In den letzten 50 Jahren ist es der Leasingbranche gelungen, die erfolgreichste Alternative zum Bankkredit zu schaffen und eine hohe Akzeptanz sowie eine hohe Qualifikation hinsichtlich Branchen- und Produktimage aufzubauen. Jedes dritte neu zugelassene Fahrzeug in Österreich wird bereits geleast. Zusätzliche Serviceprodukte, wie Baumanagement bei Immobilienprojekten und Fuhrparkmanagement im KFZ-Bereich, kommen dem zunehmenden Trend, zeitintensive Prozesse an externe Partner auszulagern, entgegen und ermöglichen energieeffizientes Bauen und schadstoffarme Mobilität. Leasing hatte in den vergangenen 5 Jahrzehnten stets einen bedeutenden Anteil an der Investition neuer Technologien.

Grundlage der „Leasing-Philosophie“ ist einerseits der Nutzungsgedanke, wonach die Verfügungsmöglichkeit und nicht das Eigentumsrecht für eine profitable und wirtschaftliche Verwendung eines Investitionsgutes entscheidend ist, andererseits die flexible und an die Bedürfnisse des Leasingnehmers angepasste Zahlungsform.

Leasing ist zwar mit einer Kreditfinanzierung, wie z. B. dem Abstattungskredit oder dem Darlehen vergleichbar, es bestehen jedoch gravierende wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Unterschiede.

So kann die Entgeltzahlung der Produktivität und Ertragskraft einer Investition angepasst und die Vertragsdauer innerhalb der üblichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer variiert werden. Die Rückzahlung kann entsprechend den laufenden Erträgen der Investition erfolgen, gemäß dem Motto „Pay as you earn“. Von besonderer Bedeutung ist auch die Möglichkeit der Festlegung eines Restwertes am Ende der Vertragslaufzeit, der in der Regel dem wirtschaftlich noch nicht amortisierten Anschaffungswert bzw. Restbuchwert entspricht.

Entscheidend ist auch die dem Bestandvertrag ähnliche steuerrechtliche Einordnung des Leasings, wonach das Leasingentgelt, auch wenn es ähnlich einer Kreditfinanzierung kalkuliert wird, in voller Höhe Aufwand (ausgenommen gesetzliche Einschränkungen) darstellt. Es erfolgt im Gegensatz zum Kredit keine Aufteilung in Kapitiltilgungs- und Zinsenanteile. Da das Leasinggut in der Regel nicht im (wirtschaftlichen) Eigentum des Leasingnehmers steht, kann dieser das Leasingentgelt voll (Einschränkung siehe oben) als Aufwand verbuchen, währenddessen das Leasinggut beim Leasinggeber bilanziert und abgeschrieben wird. Damit scheinen beim Leasingnehmer auch keine vertraglichen „Leasing-Verbindlichkeiten“ in der Bilanz auf, und entsprechende Angaben sind allenfalls nur im Anhang zum Jahresabschluss erforderlich.

Der Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL) feierte 2013 ebenfalls ein rundes Jubiläum. Er wurde im Jahre 1983 in Fortführung einer bis dahin losen Interessensgemeinschaft von 16 marktführenden Leasingunternehmen als eingetragener Verein gegründet, um einerseits die Interessen und Anliegen der Leasingwirtschaft zu vertreten und andererseits als ein Bindeglied zu den Unternehmen und Konsumenten zu fungieren.

Mit seinen rund 40 Mitgliedern repräsentiert der VÖL mehr als 95 Prozent des österreichischen Marktvolumens. Im Rahmen der Verbandsarbeit werden besondere Sachfragen in speziellen Ausschüssen behandelt. Diese Ausschüsse treten bei Bedarf zusammen, über deren Tätigkeit wird an alle Mitglieder laufend berichtet.

Der VÖL ist Mitglied des europäischen Leasing-Dachverbandes „Leaseurope“ mit Sitz in Brüssel und hält engen Kontakt zur EU-Kommission und dem Europäischen Parlament sowie benachbarten nationalen Leasingverbänden.

Die vorliegende Broschüre soll einerseits dazu dienen, kommerziellen und privaten Leasingkunden, aber auch Mitarbeitern der Leasingunternehmen und deren Konzerngesellschaften sowie an Leasing interessierten Stellen in Wirtschaft, Wissenschaft und Öffentlichkeit einen Einblick in das Wesen und die Praxis des Leasings zu vermitteln. Die Broschüre ist gleichermaßen als Schulungsgrundlage für die brancheninterne Ausbildung wie auch für wirtschaftsbildende Schulen und Fachhochschulen konzipiert und soll allgemein als einheitliche Informationsgrundlage und Abwicklungsrichtlinie dienen.

Als weitere Informationsquelle und auch als elektronische Servicestelle bei konkreten Fragen dient die Homepage des VÖL www.leasingverband.at.

1. Was versteht man unter „Leasing“?

Begriffsdefinition

Das Wort „Leasing“ kommt aus dem Englischen „to lease“ mit der Bedeutung „überlassen, mieten“, wobei sich Leasing in den letzten Jahrzehnten zu einer eigenständigen Finanzierungsform entwickelt hat, die sich von den Wörtern mit ähnlicher Bedeutung wie „to hire“ und „to rent“ (beides mit der Bedeutung „mieten“) deutlich unterscheidet.

Beim Leasing steht, wie bei der Miete (oder Pacht), die Nutzung des Investitions-Objekts (Maschine, Kraftfahrzeug, Gebäude etc.) durch den Leasingnehmer im Vordergrund, nicht aber das Eigentum an der Sache. Der Leasingnehmer bestimmt frei das von ihm gewünschte Objekt; der Leasinggeber erwirbt das Eigentum an diesem Objekt.

Der Leasingverband hat folgende Definition entwickelt:

Begriffsdefinition „LEASING“

Leasing ist ein Rechtsgeschäft eigener Art über die entgeltliche Nutzungsüberlassung von Wirtschaftsgütern, wobei deren Auswahl und Spezifikation in der Regel durch den Nutzer erfolgt. Im Gegensatz zum Miet- bzw. Bestandvertrag werden jedoch das Investitionsrisiko (wirtschaftliche Risiken und Chancen) sowie die Sach- und Preisgefahr teilweise bzw. überwiegend auf den Nutzer (Leasingnehmer) übertragen. Allenfalls werden vom Leasinggeber auch noch über die bloße Nutzungsüberlassung hinausgehende, und damit wirtschaftlich zusammenhängende Dienstleistungen, erbracht.

Abgrenzung „Finanzierungsleasing“ – „Operatingleasing“ in Österreich:

Finanzierungsleasing

Leasingverträge sind in der Regel für längere Laufzeiten abgeschlossen, Finanzierungsleasingverträge sind entweder Vollamortisationsverträge (Full-pay out) oder Teilamortisationsverträge (d.h. die Investitionskosten werden während der Laufzeit nicht zur Gänze rückgeführt). Typisch für Finanzierungsleasingverträge ist die Verlagerung der Gefahr des zufälligen Unterganges und der zufälligen Beschädigung des Leasinggegenstandes auf den Leasingnehmer bzw. Vereinbarungen am Ende der Vertragslaufzeit in Form von Kaufoptionen, Andienungsrechten oder Verwertungsvereinbarungen.

Operatingleasing

Es werden nur Teilamortisationsverträge abgeschlossen bzw. kurzfristige (< 1 Jahr) Mietverträge. Beim Leasinggeber verbleibt das restliche (nicht amortisierte) Investitionsrisiko, es bestehen selten Vereinbarungen am Laufzeitende.

Sonstige Begriffsdefinitionen und Abgrenzungskriterien

Investitionsrisiko

Das wesentliche Qualifikationskriterium ist der Anteil der Vertragspartner am Investitionsrisiko (wirtschaftliche Ertragsrisiken und -chancen), welches wie folgt definiert wird:

Risiken

Ausmaß der dem Nutzer zuzurechnenden wirtschaftlichen Ertragsrisiken der Investitionen, basierend auf

- a) dem Grad der Amortisation der Investitionskosten des Wirtschaftsgutes während der Vertragsdauer (Aufgliederung der Miet-/Leasingrate in Amortisations-, Zinsen- und sonstige Kalkulationsbestandteile)

sowie auf

- b) der allfälligen sonstigen Risikotragung des Nutzens für den lt. a) nicht amortisierten Teil der Investition = Restwert (z. B. auf Grund eines Andienungsrechts, d. h. Verkaufsoption des Leasinggebers).

Chancen

Ausmaß der dem Nutzer zuzurechnenden wirtschaftlichen Ertragschancen der Investition basierend auf

- a) dem Verhältnis der Vertragsdauer zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer und zum marktüblichen Nutzungsverlauf

sowie

- b) der allfälligen sonstigen Übertragung von den lt. a) restlich verbleibenden Ertragschancen (z. B. aufgrund einer Kaufoption, Vertragsverlängerungsoption, Verkaufserlösbeteiligung des Leasingnehmers), Sach-, Preisgefahr und Spezifikation.
- c) Hinsichtlich der Sach- und Preisgefahrtragung ist insbesondere die Verteilung folgender Risiken auf die Vertragspartner zu bewerten:
- Erhaltung, Instandhaltung und Instandsetzung
 - Gefahr der Beschädigung und des zufälligen Unterganges (Kosten- und Gefahrtragung der Reparatur und Wiederherstellung sowie Nutzungsentgeltzahlungen bei Beschädigung oder Zerstörung).
- d) Unter Spezifikation sind die Kriterien der Auswahl des Leasingobjekts sowie des Lieferanten und die damit zusammenhängenden (Liefer-)Risiken zu subsumieren.

Bei Leasingverträgen sind die o. a. Risiken typischerweise überwiegend oder (fast) ausschließlich dem Leasingnehmer, beim Mietvertrag jedoch dem Vermieter zuzurechnen.

Am Ende der Leasingvertragsdauer ergeben sich für den Leasingnehmer grundsätzlich folgende Alternativen:

- Verlängerung des Leasingvertrages
- Rückgabe des Objekts in vertraglich bedungenem Zustand an den Leasinggeber
- Abschluss eines Folge(Leasing)vertrags
- Kauf des Leasingobjekts

Ein automatischer Übergang des Eigentums am Leasingobjekt an den Leasingnehmer ist nur dann vorgesehen, wenn es im Ausnahmefall steuerlich gewünscht ist, dass das Leasingobjekt beim Leasingnehmer bilanziert werden soll. In diesem Fall wird nämlich der Leasingnehmer von Beginn an als wirtschaftlicher Eigentümer gesehen. Da die Objektentwertung grundsätzlich nicht linear verläuft, sondern in der Regel zu Beginn der Nutzungszeit am größten ist, würde – im Falle eines Teilamortisationsvertrages (s. dazu Pkt. 3.2.) – bei einer früheren als der vereinbarten Vertragsbeendigung und Rückgabe des Leasinggegenstandes an den Leasinggeber, diesem ein beträchtlicher „Verlust“ aus der Differenz zwischen dem höheren kalkulatorischen Wert und dem Markt- bzw. Verkaufspreis des Leasinggegenstandes entstehen, was für den Leasinggeber inakzeptabel ist.

Diese Objektentwertung (Amortisation der Investitionskosten abzüglich des am Ende der Vertragszeit festgelegten Restwertes, der auch Null sein kann) ist damit, neben den Finanzierungskosten, der wesentlichste Kalkulationsbestandteil.

Die Leasingentgeltkalkulation basiert auf finanzmathematischen Kriterien und folgenden Kalkulationsbestandteilen:

- Investitionskosten (abzgl. Eigenmittel des Leasingnehmers)
- Vertragsdauer
- Restwert
- Finanzierungskosten (Zinsen, Risikokosten, Gewinnspanne, Steuern)
- Sonstige Kalkulationsbestandteile (Verwaltungskosten)

Der Leasingvertrag basiert (im Regelfall) auf folgenden wesentlichen Vertragsbestandteilen:

- Unkündbarkeit während der vereinbarten Vertragsdauer (Grundmietzeit bzw. Kalkulationsbasisdauer)
- Verpflichtung des Leasingnehmers zur pfleglichen Behandlung des Leasingobjekts und Übernahme aller Instandhaltungs- und Reparaturkosten
- Überbindung des Risikos der technischen und wirtschaftlichen Entwertung sowie des Unterganges des Objekts (Totalschaden) oder der Nichtbenutzbarkeit an den Leasingnehmer; wirtschaftlich ähnlich der Stellung eines Eigentümers
- Zivil- und steuerrechtlicher Eigentümer ist in der Regel der Leasinggeber; daher in der Regel kein automatischer Übergang des Eigentums an den Leasingnehmer am Ende der Laufzeit (wie z. B. beim Eigentumsvorbehalt bei Teilzahlungskrediten)
- Verpflichtung zur Rückgabe des Objekts am Ende der Laufzeit an den Leasinggeber, sofern zu diesem Zeitpunkt keine anderen Vereinbarungen, wie Vertragsverlängerung, Folge(Leasing)vertrag oder Kauf getroffen werden.

Zusammenfassend kann Leasing wie folgt charakterisiert werden:

Finanzierungsleasing ist eine Investitionsfinanzierung mit Gebrauchsüberlassung gegen Entgelt, auf eine vertraglich bestimmte unkündbare Zeit, unter Übertragung der wesentlichen eigentümerähnlichen Risiken und Pflichten an den Leasingnehmer, ohne dass der Leasingnehmer während der Vertragsdauer Eigentümer wird. Operatingleasing weist demgegenüber hinsichtlich der Risikoverteilung Merkmale eines Mietvertrages auf.

2. Was kann geleast werden?

Nach Leasingobjekten werden drei Sparten unterschieden



Zum überwiegenden Teil werden Mobilien und Kraftfahrzeuge fabriksneu verleast, ebenso ist aber auch das Leasen von gebrauchten Objekten möglich.

Immobilien-Leasing umfasst in der Regel Bauvorhaben. Aber auch fertige Gebäude können Gegenstand eines Leasingvertrages sein.

Grundsätzlich können alle Objekte geleast werden, die eine längere Lebensdauer und eine bestimmte Marktgängigkeit, d. h. eine Drittverwendungs- bzw. -verwertungsmöglichkeit (vor, während und nach der Leasingdauer) haben, und an denen Eigentum erworben werden kann.

Aus Wirtschaftlichkeitsüberlegungen müssen die Leasingobjekte auch einen je nach Gesellschaft unterschiedlich hohen Mindestanschaffungswert haben. Die Leasingfähigkeit hängt somit sowohl von materiellen als auch von formalen Kriterien ab. Nicht leasingfähige Objekte (Spezialleasing) sind je nach Drittverwertbarkeit zum Beispiel: öffentliche Straßen, Brücken, Spezialanlagen und -vorrichtungen, die ausschließlich auf spezielle Bedürfnisse eines Kunden zugeschnitten und nur für diesen (wirtschaftlich sinnvoll) verwertbar sind.

3. Welche Leasingmodelle gibt es?

Je nach Finanzierungs- und Risikostruktur wird, wie oben angeführt, grundsätzlich zwischen Finanzierungs- und Operatingleasing unterschieden. Weitere Unterscheidungen sind wie folgt zu treffen:

- 3.1 ··· Vollamortisationsverträge (FULL-PAY-OUT-Verträge)
- 3.2 ··· Teilamortisationsverträge (RESTWERT-Verträge)
- 3.3 ··· Leasingverträge mit Vorleistungen (Eigenleistungen)
- 3.4 ··· Sale-and-Lease-Back-Verträge

3.1 Vollamortisationsverträge

Während der vereinbarten unkündbaren Vertragsdauer (Grundmietzeit) werden mit dem Leasingentgelt (fast) die gesamten Anschaffungskosten des Leasinggebers amortisiert, der nicht amortisierte Wert beträgt meist 1–3 Leasingentgelte. Dieses Modell wird für Mobilienleasing, seltener bei KFZ-Leasing angeboten.

3.2 Teilamortisationsverträge

Bei diesem Modell wird vertraglich ein wirtschaftlich gerechtfertigter RESTWERT zum Ende der unkündbaren Vertragslaufzeit festgelegt, der dem voraussichtlichen Objektwert entspricht und sich meist an dem linearen orientiert.

Dieser Restwert wird in der Berechnung des Leasingentgeltes als nicht amortisierbarer Teil (keine Objektentwertung für diesen Betrag) angesetzt. In die Leasingkalkulation geht daher nur die Objektentwertung bis zu diesem Wert (das sind die Anschaffungskosten abzüglich dem Restwert) ein.

Damit ist die Rate im Vergleich zu einer Vollamortisation bei gleichen Finanzierungskosten und gleicher Laufzeit entsprechend niedriger.

3.3 Leasingverträge mit Vorleistungen

Sowohl bei Vollamortisations- als auch bei Teilamortisationsverträgen ist es grundsätzlich möglich, den Kapitaleinsatz bzw. die Gesamtfinanzierungskosten des Leasinggebers durch Zahlungen des Leasingnehmers zu reduzieren (ähnlich einem „Eigenfinanzierungsanteil“ bei einer Investitionsfinanzierung mit Kredit).

Leasingentgeltvorauszahlung (Mietvorauszahlung)

Eine Leasingentgeltvorauszahlung, oft auch Mietvorauszahlung genannt, ist Teil des Gesamtleasingentgeltes. Diese bei Vertragsbeginn zu entrichtende Vorauszahlung wird vom Leasinggeber als Zusatz-Leasingentgelt verrechnet, wodurch die laufenden Leasingentgelte in der Folge entsprechend niedriger sind. Läuft der Leasingvertrag mehr als 1 Jahr, so müssen Leasinggeber und Leasingnehmer die Leasingentgeltvorauszahlung aus steuerlichen Gründen auf die Leasingvertragslaufzeit buchhalterisch/erfolgsmäßig verteilen, d. h. abgrenzen; ausgenommen davon sind Leasingnehmer, die ihren Gewinn nach Einnahmen-/Ausgabenrechnung ermitteln. Die Leasingentgeltvorauszahlung ist steuerlich mit 30 % der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Leasinggebers begrenzt.

Depot-(Kautions-)Zahlungen

Als zusätzliche Sicherstellung bzw. zur Reduktion des Zinsanteils im laufenden Leasingentgelt können Depot-(Kautions-)Zahlungen zu Vertragsbeginn und/oder laufend auf die Leasingdauer vereinbart werden. Die Depot-(Kautions-)Zahlungen sind, sofern sie nicht mit den laufenden Leasingentgelten zu verrechnen waren, am Vertragsende vom Leasinggeber zurückzuzahlen bzw. mit dem Restwert oder dem Verkauf des Leasingobjekts an den Leasingnehmer zu verrechnen. Bis dahin sind diese Zahlungen beim Leasinggeber als Verbindlichkeit, beim Leasingnehmer als Forderung zu behandeln (erfolgsneutral).

Die Summe aus Leasingentgeltvorauszahlungen und Depot-(Kautions-)Zahlungen darf aus steuerlichen Gründen 50 % der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten (Netto ohne Umsatzsteuer) des Leasingobjekts nicht übersteigen (Grundregel).

3.4 Sale-and-Lease-Back-Verträge

Eine Sonderform der Leasingverträge sind Sale-and-Lease-Back-Verträge. Der bisherige Eigentümer eines Objekts verkauft dieses an eine Leasinggesellschaft, die das Objekt mit oder ohne Adaptierungen bzw. baulichen Veränderungen an den Verkäufer rückverleast.

Diese Sonderform ist bei sämtlichen leasingfähigen Objekten möglich. Bei Personenkraftfahrzeugen ist die häufig fehlende Vorsteuerabzugsmöglichkeit hinderlich. Der Kaufpreis für die Leasinggesellschaft muss in etwa dem Verkehrswert entsprechen. Grundsätzlich ist ein diesbezügliches Schätzgutachten einschließlich Beurteilung der wirtschaftlichen Restnutzungsdauer erforderlich.

Sale-and-Lease-Back-Verträge können als Voll- oder Teilamortisationsmodell auch mit Vorleistungen des Leasingnehmers gestaltet werden und dienen oft u. a. zur Realisierung stiller Reserven bzw. Liquiditätsbeschaffung.

4. Kalkulation des Leasingentgeltes

Leasingfinanzierungen werden mit gleichbleibenden (fixen) oder variablen Monatsentgelten kalkuliert. Die Monatsentgelte beinhalten neben den Kapitalrückzahlungen auch Finanzierungskosten.

Finanzmathematisch handelt es sich bei den Leasingentgelten um Zeitrenten, die mit Hilfe der Annuitätenformel berechnet werden können: Die Leasingraten sind, wie Mieten, in der Regel monatlich im Vorhinein fällig (vorschüssig kalkuliert).

Prinzipiell gibt es entsprechend den Leasingarten folgende Grundkalkulationen:

4.1 Vollamortisationskalkulation

Die Gesamtinvestitionskosten (eingesetztes Kapital) des Leasinggebers werden mittels der Leasingraten während der Laufzeit (nahezu) zur Gänze amortisiert, d. h. am Ende der Laufzeit (Rückgabe, Weitermiete, Kauf) hat die Leasinggesellschaft nach Zahlung aller Raten (bis auf eine Restrate) die gesamten Investitions-, Refinanzierungs-, Verwaltungs-, Risikokosten etc. samt Gewinnmarge erhalten.

Vorschüssige Entgeltberechnung

Aus der Formel für die nachschüssige Entgeltberechnung (das 1. Entgelt ist 1 Monat nach Kapitalauszahlung fällig, die Zinsen werden dekursiv berechnet und am Ende der Periode kapitalisiert)

$$R_n = K \times \frac{r^n \times (r - 1)}{r^n - 1} \quad \text{lässt sich mit} \quad R_v = R_n \times \frac{1}{r}$$

das entsprechende vorschüssige Entgelt berechnen (das 1. Entgelt ist bei Kapitalauszahlung fällig, die Zinsen werden ebenfalls dekursiv berechnet und am Ende der Periode kapitalisiert).

K	Investitionsbetrag (Gesamtinvestitionskosten)
r = 1 + p/100	„Aufzinsungsfaktor“ für Verzinsungsperiode zu p % pro Periode
n	Anzahl der Perioden (meist Monate)
R_n	„unbekannte Entgelthöhe“ bei nachschüssiger Zahlung
R_v	„unbekannte Entgelthöhe“ bei vorschüssiger Zahlung
(RW = Restwert ist Null und bleibt außer Ansatz!)	

Beispiel:

Gesamtinvestition € 10.000,-	(K)
Vertragslaufzeit 36 Monate	(n)
Zinssatz 1 % pro Monat = 0,01	(i = r-1)
Restwert Null nach 36 Monaten	(RW = 0)
Rate (vorschüssig) = ?	(Rv)

$$R_n (n=36) = 10.000 \times \frac{1,01^{36} \times 0,01}{1,01^{36}} - 1 = 10.000 \times 0,332143 = 332,143$$

nachschüssig!

$$R_v = 332,14 : 1,01 = 328,855$$

vorschüssig!

(oder 3,28855 % vom Investitionsbetrag)

4.2 Teilamortisations-(Restwert-)Kalkulation

Die Gesamtinvestitionskosten (eingesetztes Kapital) des Leasinggebers werden mittels der Leasingentgelte während der Laufzeit nur zum Teil amortisiert, d. h. am Ende der Laufzeit hat der Leasinggeber nach Zahlung aller Entgelte einen Teil seines Kapitals, den so genannten Restwert, noch nicht erhalten.

Dieser Restwert fließt erst mit der Verwertung des Leasingobjekts (Verkauf oder Abschluss eines neuen Leasingvertrages) zurück. Refinanzierungs-, Verwaltungs- und Risikokosten etc. samt Gewinnmarge sind jedoch in den Leasingentgelten einkalkuliert.

Vorschüssige Entgeltberechnung:
 Es gelten die gleichen finanzmathematischen Grundsätze wie unter 4.1 dargestellt, die Formel für Vollamortisation ist jedoch nur für den zu amortisierenden Betrag

$$K - RW \text{ (Gesamtinvestitionskosten minus Restwert)}$$

anzuwenden.

Zusätzlich muss der Restwert RW in jeder Verzinsungsperiode von Vertragsbeginn bis Vertragsende mit dem Periodenzinssatz

$$p \% = \frac{p}{100} = r - 1$$

verzinst werden.

(Formel-Erweiterung somit „RW × (r - 1)“)

Aus der Formel für die nachschüssige Entgeltberechnung

$$R_n = (K - RW) \times \frac{r^n \times (r - 1)}{r^n - 1} + RW \times (r - 1)$$

lässt sich mit

$$R_v = R_n \times \frac{1}{r}$$

das entsprechende vorschüssige Entgelt berechnen.

Beispiel:

Gesamtinvestition € 10.000,-	(K)
Vertragslaufzeit 36 Monate	(n)
Zinssatz 1 % pro Monat = 0,01	(i)
Restwert 40 % nach 36 Monaten	(RW)
Rate (vorschüssig) = ?	(Rv)

$$R_n (n=36) = (10.000 - 4.000) \times \frac{1,01^{36} \times 0,01}{1,01^{36}} + 4.000 \times 0,01 =$$

$$= 6.000 \times 0,332143 + 40 = 239,286$$

nachschüssig!

$$R_v = 239,29 : 1,01 = 236,917$$

vorschüssig!

(oder 2,36917 % vom Investitionsbetrag)

Anmerkungen zu den Restwertformeln:

Wird in die Formeln für RW = 0 eingesetzt (= Vollamortisation), entfällt die Verzinsung für den Restwert und es bleibt der Formelausdruck lt. Punkt 4.1 übrig!

4.3 Generalformel:

Die Formeln lt. 4.1 sowie 4.2 können auch als eine einzige Generalformel für alle Varianten dargestellt werden.

Nachstehend eine für EDV-Umsetzungen (Iterationen, Interpolationen) praktikable Formelvariante (mit Konvergenz auf Null):

$$[(K - RW) \times \frac{r^n \times (r - 1)}{r^n - 1} + RW \times (r - 1)] \times \frac{1}{r^a} - R = 0$$

Es gilt:

bei Rv (vorschüssig): Exponent a = 1, somit ist r1 = r größer als 1,0 (z. B. r = 1,01)

bei Rn (nachschüssig): Exponent a = 0, dann ist r0 = 1,0 und da eine Multiplikation mit 1 nichts ändert, „entfällt“ somit der Faktor ra!

5. Unterschiede zwischen Leasing und Kredit

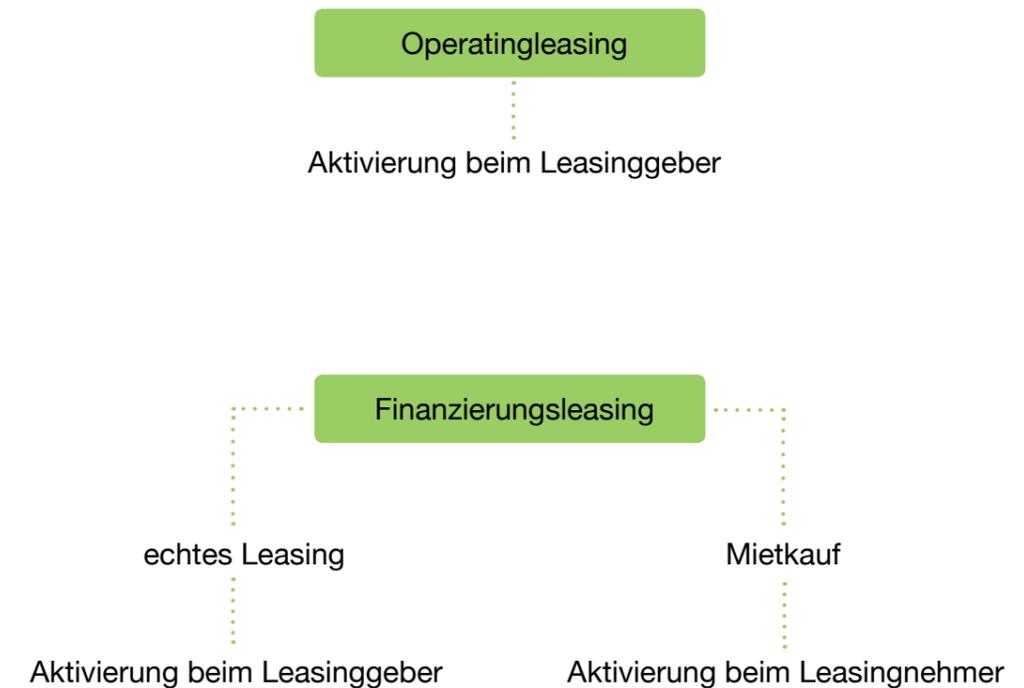
	Leasing	Kredit
Vertragspartner	Lieferant = Verkäufer Leasinggeber = Käufer Leasingnehmer = Nutzer	Kreditgeber Kreditnehmer
Eigentümer des Objekts	Leasinggeber	Kreditnehmer ev. unter Eigentumsvorbehalt des Kreditgebers/Lieferanten
Bilanzierung des Objekts	Leasinggeber	Kreditnehmer
Staatliche Gebühren	Bestandvertragsgebühr (1 % der Leasingentgelte bzw. 1 % von 36 Monatsleasingentgelten bei unbestimmter Vertragsdauer jeweils inkl. vertraglicher Nebenverpflichtungen; die Bestandvertragsgebühr kann mitfinanziert werden)	Keine Gebühr
Bilanzierung Gewinn- und Verlustrechnung	Leasingnehmer bilanziert kein Anlagegut und keine Verbindlichkeit, verbucht Leasingentgelte, soweit steuerlich zulässig, als Aufwand (i.d.R. gleichbleibende Raten)	Kreditnehmer bilanziert Anlagegut und Kreditschuld. Die Kreditraten werden in nicht aufwandswirksame Kapitaltilgung und Zinsen aufgeteilt (degressiver Zinsenaufwand).
Eigenleistung (Teilfinanzierung)	in Form von Leasingentgelt-Voraus-(Depot-) Zahlungen oder Kautionen möglich	reduziert die erforderliche Kredithöhe
Finanzierungsdauer	= „Grundmietzeit“: max. 90 % der wirtschaftlichen Nutzungsdauer (bei Vollamortisation auch mind. 40 %)	keine steuerlichen Einschränkungen

	Leasing	Kredit
Restwert Teilamortisation	Restwertfestlegung in Höhe des bei Vertragsende zu erwartenden Verwertungserlöses bzw. Marktwertes	theoretisch möglich, in der Praxis selten
Restschuld bei vorzeitiger Vertragsbeendigung	finanzmathematisch berechnetes aushaftendes Kapital abzgl. Zeitwert (Verkaufserlös) des Objekts	finanzmathematisch berechnetes aushaftendes Kapital, kein Zusammenhang mit Objekt
Umsatzsteuer Mobilien KFZ (PKW) Immobilien	USt-pflichtig sind die Leasingentgelte (inkl. sonstiger Leistung), Vorsteuerabzugsmöglichkeit gegeben, soweit steuerlich zulässig	USt-pflichtig ist der Anschaffungswert des Objekts (Lieferung), Vorsteuerabzugsmöglichkeit, soweit steuerlich zulässig
Steuerliche Investitionsbegünstigungen	Anspruch Leasinggeber	Anspruch Kreditnehmer
Zusätzliche Leistungen	Unterstützung bei Objektauswahl, günstige Einkaufspreise und Versicherung, Full-Service-Produkte (z. B. KFZ-Fuhrparkmanagement, Baumanagement)	objektbezogene Zusatzleistungen bei Kreditfinanzierungen nicht üblich

6. Die Verbuchung des Leasinggeschäftes

Die buchhalterische Behandlung ist abhängig von der Art des Leasinggeschäftes.

Bei Operatingleasing sowie bei Finanzierungsleasingverträgen, die die steuerlichen Voraussetzungen der Zurechnung des Leasingobjekts zum Vermögen des Leasinggebers erfüllen, wird das Leasingobjekt vom Leasinggeber aktiviert. Bei Vorliegen eines Raten-(Miet-)kaufs erfolgt die Aktivierung beim Leasingnehmer, wenn auf Grund der steuerrechtlichen „wirtschaftlichen Betrachtungsweise“ eine Zurechnung des Eigentums an den Leasingnehmer zu erfolgen hat.



6.1 Aktivierung des Leasingobjekts beim Leasinggeber

a) Buchhalterische Behandlung beim Leasinggeber

Der Leasinggeber verbucht den Nettoanschaffungswert bzw. die Nettoherstellkosten des Wirtschaftsgutes unter seinem Anlagevermögen. Die ihm angelastete Vorsteuer macht er als Forderung gegenüber dem Finanzamt geltend (soweit eine Berechtigung zum Vorsteuerabzug gegeben ist).

Die dem Leasingnehmer verrechneten Netto-Leasingentgelte stellen für den Leasinggeber Betriebseinnahmen dar, während er die verrechnete Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen muss. Den Betriebseinnahmen stehen die Absetzung für Abnutzung, sowie der Zinsaufwand und die allgemeinen Sach- und Personalkosten als Betriebsausgaben gegenüber. Zusätzlich können vom Leasinggeber allfällige Investitionsbegünstigungen (steuerbasismindernd) geltend gemacht werden.

Bilanzstruktur beim Leasinggeber (vereinfacht bei Fremdfinanzierung)

Aktiva	Passiva
Verleastes Anlagevermögen nach Normalabschreibung	Verbindlichkeiten aus Refinanzierung
Forderung aus fälligen Leasingraten und Endabrechnungen	Verbindlichkeiten aus Endabrechnungen
	Depots, Kauttionen und sonstige Kundenguthaben
	Passive Rechnungsabgrenzungen (PRA) aus Leasingratensonderzahlungen (z. B. Mietvorauszahlung)
Bilanzsumme	Bilanzsumme

G & V – Struktur beim Leasinggeber (vereinfacht)

Aufwand	Erträge
Normalabschreibungen	Leasingentgelte
Zinsaufwand der Refinanzierung	Verkaufserlöse
Zinsaufwand aus Kauttionen	
Buchwertabgänge	Auflösungserlöse
Investitionsbegünstigung	Endabrechnungserlöse
Endabrechnungsaufwendungen (Erlöskorrektur)	Erträge aus Auflösung PRA
Summe Aufwand	Summe Erträge

b) Buchhalterische Behandlung beim Leasingnehmer

Die vom Leasinggeber verrechneten Netto-Leasingentgelte stellen für den Leasingnehmer Betriebsausgaben dar. Bei PKWs und Kombis dürfen grundsätzlich von Unternehmen nur Amortisationsquoten bis zur Höhe der zulässigen Absetzung für Abnutzung (8 Jahre lt. Gesetz) geltend gemacht werden. In Höhe der Differenz ist buchhalterisch ein Aktivposten zu bilden, der zusammen mit einem allfälligen

Ankaufspreis am Vertragsende vom Leasingnehmer auf die Restnutzungsdauer abzuschreiben ist. Die angelastete Umsatzsteuer kann unter dem Titel Vorsteuer entsprechend den gesetzlichen Bestimmungen gegenüber dem Finanzamt geltend gemacht werden (bei PKWs und Kombis nur von bestimmten Unternehmensgruppen). Zukünftige Verbindlichkeiten aus Leasingverträgen werden an sich nicht bilanziert. Gemäß Rechnungslegungsgesetz sind Leasingverträge jedoch grundsätzlich im Anhang zum Jahresabschluss als schwebende Geschäfte aufzunehmen.

Bilanzstruktur beim Leasingnehmer (vereinfacht)

Aktiva	Passiva
Depots, Kauttionen und sonstige Forderungen (ev. auch aus Endabrechnungen)	Verbindlichkeiten aus fälligen Leasingraten und Endabrechnungen
Rechnungsabgrenzung (erhöhte Erstmieten, Mietvorauszahlungen)	Stammkapital (Eigenkapital)
Bilanzsumme	Bilanzsumme

G & V – Struktur beim Leasingnehmer (vereinfacht)

Aufwand	Erträge
Leasingentgelte anteiliger Abgrenzungsaufwand	
Summe Aufwand	Summe Erträge

6.2 Aktivierung des Leasingobjekts beim Leasingnehmer

a) Buchhalterische Behandlung beim Leasinggeber

Der Leasinggeber bucht den Netto-Anschaffungswert bzw. die Herstellkosten des Wirtschaftsgutes unter Wareneinkauf. Die Vorsteuer macht er als Forderung gegenüber dem Finanzamt geltend. Anschließend verbucht er entweder die Summe der Leasingentgelte als Forderungen und grenzt den Erlös aus der Finanzierung der Folgeperioden über eine passive Rechnungsabgrenzung ab oder er aktiviert nur den Barwert der Forderung und bucht den Erlös in den jeweiligen Folgeperioden. Die anfallende Umsatzsteuer ist sofort am Beginn des Leasingengagements an das Finanzamt abzuführen.

b) Buchhalterische Behandlung beim Leasingnehmer

Der Leasingnehmer verbucht den Netto-Anschaffungswert des Wirtschaftsgutes unter seinem Anlagevermögen; von den Anschaffungskosten kann er die Absetzung für Abnutzung sowie eventuelle Investitionsbegünstigungen geltend machen.

In Höhe der Finanzierungskosten bildet er einen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten. Die angelastete Vorsteuer macht er als Forderung gegenüber dem Finanzamt geltend, sodass die Summe der Netto-Leasingentgelte als Verbindlichkeiten gegenüber dem Leasinggeber verbleiben, die sich mit den Leasingentgeltzahlungen entsprechend verringern.

Bilanzstruktur beim Leasinggeber (im Jahr 1)

Aktiva	Passiva
Forderung (Summe der Leasingraten oder Barwert)	Verbindlichkeiten (Kaufpreis bzw. Refinanzierung) passive Rechnungsabgrenzung
Bilanzsumme	Bilanzsumme

G & V – Struktur beim Leasinggeber

Aufwand	Erträge
Einkauf Leasinggegenstand Zinsaufwand	Verkauf Leasinggegenstand Zinsertrag der Periode
Summe Aufwand	Summe Erträge

Bilanzstruktur beim Leasingnehmer

Aktiva	Passiva
Anlagevermögen	Verbindlichkeiten (Summe der Leasingraten)
aktive Rechnungsabgrenzung	
Bilanzsumme	Bilanzsumme

G & V – Struktur beim Leasingnehmer

Aufwand	Erträge
Normalabschreibung Zinsaufwand Investitionsbegünstigung	
Summe Aufwand	Summe Erträge

7. Steuerliche Aspekte des Leasings

7.1 Einkommensteuer

Zivilrechtliches und wirtschaftliches Eigentum

Kernpunkt der steuerlichen Betrachtung im Leasing ist die Frage, wessen Vermögen das Wirtschaftsgut zugerechnet wird. Nur wenn der Leasinggeber wirtschaftlicher Eigentümer im Sinne des § 21 Abs. 1 BAO ist, entfaltet Leasing die gewünschten steuerlichen Wirkungen.

Die „Einkommensteuerrichtlinien 1984“ haben hier maßgeblich zur Rechtssicherheit der Behandlung von Leasingverträgen im Einkommensteuerrecht beigetragen.

Die aktuelle Fassung der Einkommensteuer-Richtlinien datiert aus dem Jahr 2000. Um das wirtschaftliche Eigentum dem Leasinggeber zurechnen zu können, müssen folgende Voraussetzungen vorliegen:

Vollamortisationsvertrag	Teilamortisationsvertrag
Grundvertragsdauer mind. 40 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer	keine Mindestvertragsdauer (Bedingung ist jedoch ein marktgerechter Restwert)
Grundvertragsdauer maximal 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer	Grundvertragsdauer maximal 90 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer
<u>Vorleistungen:</u> Leasingentgeltvorauszahlung max. 30 %, Summe aller Vorauszahlungen (inkl. Kautions) grundsätzlich max. 50 % Anschaffungs- oder Herstellkosten exkl. Umsatzsteuer	<u>Vorleistungen:</u> Leasingentgeltvorauszahlung max. 30 %, Summe aller Vorauszahlungen (inkl. Kautions) max. 50 % der Anschaffungs- oder der Herstellkosten exkl. Umsatzsteuer
keine Kaufoption zu einem wirtschaftlich nicht ausschlaggebenden Restwert (unter 80 % des linearen Buchwertes)	Kauf- oder Mietverlängerungsoption auf Basis eines am Verkehrswert (Restbuchwert) ausgerichteten Restwertes
kein Spezialleasing	kein Spezialleasing

Sind diese Kriterien erfüllt, so erfolgt die Aktivierung und Abschreibung des Wirtschaftsgutes in der Steuerbilanz des Leasinggebers, der auch allfällige steuerliche Investitionsbegünstigungen geltend machen kann.

Werden diese Kriterien nicht erfüllt und ist der Leasinggegenstand dem Vermögen des Leasingnehmers zuzurechnen, so ist die Leasingfinanzierung wie ein Raten-(Miet-)kauf zu behandeln. Die Aktivierung des Leasinggegenstandes erfolgt dann beim Leasingnehmer.

Mit dem Strukturanpassungsgesetz 1996 wurde die Abschreibungsdauer der PKWs und Kombis ab 1996 auch für den Altbestand auf mindestens 8 Jahre verlängert und die als Betriebsausgabe geltend zu machende Amortisationsquote in der Leasingrate auf die steuerlich zulässige Höhe der Absetzung für Abnutzung beschränkt, während der Zinsanteil (linearisiert) davon nicht betroffen ist. Zu beachten sind auch die „Luxussteuertangente“ – § 20 EStG 1988 und ein allfälliger Privatanteil.

7.2 Weitere wesentliche gesetzliche Grundlagen

7.2.1 ··· Umsatzsteuer-Gesetz

7.2.2 ··· Gebührengesetz

7.2.3 ··· Normverbrauchsabgabe (NoVA)

7.2.4 ··· Verbraucherkreditgesetz

7.2.1 Umsatzsteuer

Während der Dauer des Leasingvertrages ist vom Leasinggeber die (in Rechnung gestellte) Umsatzsteuer an das Finanzamt abzuführen. Der Leasingnehmer kann in entsprechendem Umfang die Vorsteuer (sofern er Unternehmer im Sinne des Umsatzsteuergesetzes ist) geltend machen (bei PKWs und Kombifahrzeugen sind nur gewerbliche Vermieter, gewerbliche Personenbeförderer, KFZ-Händler und Fahrschulen vorsteuerabzugsberechtigt).

Für die gewerbliche Vermietung (Leasing) von PKWs und Motorrädern gilt ein Umsatzsteuersatz von 20 %.

Auch Anzahlungen unterliegen seit 1995 der Umsatzbesteuerung.

Seit 1995 (Beitritt zur Europäischen Gemeinschaft) ist mit Ausnahme der Vermietung (Leasing) für Wohnzwecke (begünstigter Umsatzsteuersatz 10 %) und der Vermietung (Leasing) von Räumlichkeiten oder Plätzen für das Abstellen von Fahrzeugen aller Art das Immobilien-Leasing unecht umsatzsteuerbefreit. Im Falle der steuerfreien Vermietung steht allerdings kein Vorsteuerabzug auf die Errichtungs- bzw. Anschaffungskosten oder größere Reparaturen am Bestandsobjekt zu. Es besteht allerdings die Möglichkeit, zur Umsatzsteuerpflicht zu optieren und somit den Vorsteuerabzug geltend zu machen. Ab 1. September 2012 steht diese Optionsmöglichkeit allerdings nur mehr dann zu, wenn der Leasingnehmer bzw. ein Untermieter desselben zum vollen (eine Abweichung von 5 % wird toleriert) Vorsteuerabzug berechtigt ist. Sollte innerhalb eines Beobachtungszeitraums von zehn Jahren (ab 1. April 2012 von zwanzig Jahren) wieder auf unechte Steuerfreiheit zurückoptiert oder das Bestandsobjekt steuerfrei verkauft werden, so ist in Höhe je eines Zehntels (ab 1. April 2012 je eines Zwanzigstels) der auf die vollen neun (ab 1. April 2012 auf die vollen neunzehn) Kalenderjahre ab der erstmaligen Verwendung fehlenden Jahre – des seinerzeit geltend gemachten Vorsteuerabzuges an das Finanzamt rückzuerstatten. Nach Ablauf dieses Zeitraums bleibt der volle ursprünglich geltend gemachte Vorsteuerabzug erhalten.

Die Veräußerung von Liegenschaften ist ebenfalls grundsätzlich unecht steuerbefreit und führt zum anteiligen Verlust eines in den letzten zehn (ab 1. April 2012 zwanzig) Jahren für die Herstellung, Anschaffung oder eine Großreparatur geltend gemachten Vorsteuerabzuges. Auch hier besteht die Möglichkeit zur Steuerpflicht gem. § 6 Abs. 2 UStG zu optieren. Ebenfalls gilt hier die Regelung hinsichtlich des zehnjährigen (ab 1. April 2012 zwanzigjährigen) Beobachtungszeitraums.

7.2.2 Gebühren-Gesetz

Der Leasingvertrag gilt als Bestandvertrag gem. § 33 TP 5 des Gebührengesetzes. Bemessungsgrundlage ist die Summe der Leasingentgelte inkl. der darin enthaltenen Umsatzsteuer zuzüglich etwaiger vertragsbezogener, schätzbarer Nebenleistungen (z. B. Versicherungen). Die Gebühr beträgt bei unbestimmter Vertragsdauer (einseitiger Kündigungsverzicht des Leasingnehmers oder des Leasinggebers) 1 % des 36-fachen Brutto-Monatsleasingentgelts, bei Verträgen auf bestimmte Dauer 1 % der Summe der für diesen Zeitraum (max. jedoch für 18 Jahre) zu entrichtenden Leasingentgelte samt vertragsbezogener, schätzbarer Nebenleistungen. Leasingentgeltvorauszahlungen unterliegen ebenfalls der Gebühr.

Mit dem Abgabenänderungsgesetz 1998 vom 12.1.1999 wurde u. a. auch das GebG 1957 geändert. Mit 1.7.1999 trat die neue Fassung des § 33 TP 5 GebG (idF des Bundesgesetzes BGBl. I Nr. 28/1999) in Kraft.

§ 33 TP 5 Abs. 5 GebG sieht nun vor, dass bei Bestandverträgen die Selbstberechnung der Gebühr vom Bestandgeber zwingend vorzunehmen ist.

Nach § 33 TP 5 Zif. 2 kann der Bundesminister für Finanzen mit Verordnung Ausnahmen von der Verpflichtung zur Selbstberechnung der Gebühren für atypische oder gemischte Rechtsgeschäfte und für Rechtsgeschäfte, bei denen Leistungen von einem erst in Zukunft ermittelbaren Betrag abhängen, bestimmen. Diese Verordnungen wurden inzwischen erlassen (BGBl. II Nr. 241 und BGBl. II Nr. 242 vom 21.07.1999). Im Sinne dieser Verordnungen fallen Immobilienleasingverträge jedenfalls unter die Ausnahmebestimmung, da die Höhe der Miete von einem erst in Zukunft ermittelbaren Betrag abhängt. Soweit es Kraftfahrzeugleasingverträge betrifft, wurden – für den Fall, dass der Leasingnehmer zum Abschluss einer Versicherung verpflichtet ist und die Versicherungsprämien dem Leasinggeber nicht bekannt sind – die Werte für die Haftpflicht- und Kaskoversicherung für die Gebührenbemessung festgeschrieben.

Soweit sie Bestandverträge über Gebäude oder Gebäudeteile betrifft, die überwiegend Wohnzwecken dienen, wird die Gebührenbemessungsgrundlage mit dem 3-fachen des Jahreswertes begrenzt, auch wenn der Vertrag auf eine längere Dauer befristet wird.

7.2.3 Normverbrauchsabgabe (NoVA)

Die Normverbrauchsabgabe ist eine einmalig zu entrichtende Steuer auf Motorräder, Personen- und Kombinationskraftwagen, Kleinbusse, Campingbusse, aber auch Sonderfahrzeuge wie z. B. Quads. Grundlage für die Berechnung der NoVA ist das Normverbrauchsabgabengesetz 1991 (NoVAG), BGBl. Nr. 695/1991 in der geltenden Fassung.

Gemäß diesem wird die NoVA fällig, wenn ein Kraftfahrzeug

- in Österreich an einen Kunden geliefert oder
- erstmals in Österreich zum Verkehr zugelassen (z. B. Import, Übersiedlungsgut) oder
- der begünstigte Zweck bei (bisher) befreiten Fahrzeugen geändert wird.

NoVA – Steuersatz:

Als Grundlage für die Berechnung ist seit 1.3.2014 der CO₂-Emissionswert heranzuziehen und folgende Formel zur Ermittlung des Steuersatzes anzuwenden:

a) Personenkraftwagen:

$(\text{CO}_2\text{-Emissionswert in Gramm je Kilometer} - 90) / \text{fünf} (+ \text{€ } 20,- \text{ je Gramm CO}_2 \text{ über } 250\text{g/km}) - \text{entsprechenden Abzugsposten.}$

Die Abzugsposten wurden folgendermaßen festgelegt:

2014: Für Dieselfahrzeuge € 350,-; für andere Fahrzeuge € 450,-.

2015: für alle Fahrzeuge € 400,-

und ab 2016: € 300,-.

Beispiel (im Jahr 2014)

für ein Fahrzeug mit Benzinmotor bei einem CO₂ Ausstoß von 140g CO₂/KM und einem Nettokaufpreis von € 15.000,- (ohne USt.):

$140 - 90 \text{ g CO}_2/\text{km} = 50$

50
— 10 % Steuersatz
5

Daher: $\text{€ } 15.000,- \times 10 \% = \text{€ } 1.500,- - \text{€ } 450,- = \text{€ } 1.050,- \text{ NoVA.}$
 $= 6.000 \times 0,0332143 + 40 = 239,286$

b) Motorräder:

Bis zu einem Hubraum von 125 ccm fällt keine NoVA an. Darüber gilt folgende Berechnungsformel:
 Hubraum in Kubikzentimeter - 100 x 2 % = Steuersatz in % (kaufmännisch auf volle Prozent zu runden), wobei der Höchststeuersatz 20 % beträgt.

Beispiel

für ein Motorrad mit einem Hubraum von 900 ccm und einem Nettokaufpreis von € 10.000,- (ohne USt.):

$900 - 100 = 800 \times 0,02 = 16 \% \text{ Steuersatz}$

Daher: $\text{€ } 10.000,- \times 16 \% = \text{€ } 1.600,- \text{ NoVA.}$

NoVA – Befreiung bzw. Vergütung:

Ausschließlich elektrisch oder elektrohydraulisch betriebene Fahrzeuge sind ebenso wie Ausfuhr-lieferungen in Drittstaaten oder andere Mitgliedsstaaten von der NoVA befreit.

Darüber hinaus kann die Befreiung von der NoVA im Weg der Vergütung (§ 12 NoVAG) geltend gemacht werden, wenn ein begünstigter Zweck nachgewiesen wird. Dazu zählen:

- Vorführrkraftfahrzeuge (§ 3 Abs. 3 NoVAG),
- Fahrschulkraftfahrzeuge (§ 3 Abs. 3 NoVAG),
- Miet-, Taxi- und Gästewagen (§ 3 Abs. 3 NoVAG),
- Kraftfahrzeuge, zur kurzfristigen Vermietung verwendet (§ 3 Abs. 3 NoVAG),
- Kraftfahrzeuge, die für Zwecke der Krankenbeförderung und im Rettungswesen verwendet werden (§ 3 Abs. 3 NoVAG),
- Leichenwagen (§ 3 Abs. 3 NoVAG),
- Einsatzfahrzeuge der Feuerwehren (§ 3 Abs. 3 NoVAG) sowie
- Begleitfahrzeuge für Sondertransporte (§ 3 Abs. 3 NoVAG)
- Fahrzeuge, die von Botschaften, Konsulaten, internationalen Organisationen und Diplomaten/Diplomaten gekauft oder geleast werden (§ 3 Abs. 4 NoVAG)

In diesen Fällen muss die NoVA zunächst abgeführt werden. Der Begünstigte kann in der Folge allerdings unter Nachweis des begünstigten Verwendungszwecks um Vergütung ansuchen.

Gibt der Begünstigte jedoch den begünstigten Verwendungszweck zu einem späteren Zeitpunkt auf, ist er selbst auf Basis des dann geltenden gemeinen Wertes zur (Wieder-)abfuhr der NoVA verpflichtet.

NoVA – im Zusammenhang mit Leasingfahrzeugen:

Leasingfahrzeuge unterliegen ebenfalls der NoVA, auch wenn die Leasinggesellschaft ihre Niederlassung im Ausland hat. (Wesentlich für das Entstehen der Steuerschuld ist also der Ort der Verwendung des Fahrzeuges und nicht der Standort der Leasinggesellschaft.)

Die NoVA ist bei der Fakturierung eines Leasingfahrzeuges durch den Fahrzeughändler an eine Leasinggesellschaft nicht in der Bemessungsgrundlage der Umsatzsteuer enthalten. In der Folge werden allerdings die Leasingraten zur Gänze der Umsatzsteuer unterworfen. Um eine Benachteiligung gegenüber dem Fahrzeugbarkauf hintanzustellen, kann die Leasinggesellschaft eine Rückvergütung in Höhe von 16,67 % der vom Fahrzeughändler in Rechnung gestellten NoVA bei der Leasinggesellschaft beim zuständigen Finanzamt beantragen; dieser Betrag wird in der Regel an den Leasingkunden weitergegeben.

NoVA und die Genehmigungsdatenbank:

Seit 1.7.2007 kann ein Fahrzeug nur mehr zugelassen werden, wenn die relevanten Fahrzeugdaten in der sogenannten „Genehmigungsdatenbank“ eingetragen und das Fahrzeug in dieser Datenbank nicht gesperrt ist.

Mit dieser Datenbank ist ein Steuerkennzeichen gekoppelt, welches so konzipiert ist, dass nur steuerlich unbedenkliche Fahrzeuge zugelassen werden können. Dies trifft auf alle Fahrzeuge zu, die vom Großhändler/Generalimporteur an die Markenhändler geliefert werden.

Anders ist das bei einzelgenehmigten und importierten Fahrzeugen. Diese können erst zugelassen werden, nachdem die NoVA entrichtet wurde.

Ähnlich verhält es sich mit Fahrzeugen, für die keine NoVA bezahlt oder die im Wege der Vergütung zurückbezahlt wurde. Für diese existiert in der Genehmigungsdatenbank eine Zulassungssperre. Diese muss durch eine entsprechende Meldung an das zuständige Finanzamt vom Finanzamt aufgehoben werden.

7.2.4 Verbraucherkreditgesetz 2010 (VKrG)

Das Gesetz, das seit 11.6.2010 in Kraft ist, dient vor allem dem Schutz der Verbraucher. Verbraucher oder Konsument ist, wer Waren oder Dienstleistungen zu eigenem Nutzen käuflich erwirbt.

Das Gesetz ersetzt Regelungen aus dem

- Bankwesengesetz (BWG)
- Konsumentenschutzgesetz (KSchG)
- Verbraucherkreditverordnung

Das Verbraucherkreditgesetz gilt für alle Verträge, die zwischen einem Unternehmer und einem Verbraucher geschlossen werden. Das Gesetz gilt auch für Finanzierungsleasingverträge sofern sie unter den § 26 Abs. 1 fallen.

Ein essentieller Punkt ist, dass Vereinbarungen, die zum Nachteil des Verbrauchers gemacht werden und vom Gesetz abweichen, ungültig sind.

Wesentliche Punkte des Verbraucherkreditgesetzes Leasingverträge betreffend sind:

- Vorvertragliche Informationspflichten des Leasinggebers § 6
- Verpflichtende sorgfältige Bonitätsprüfung des Leasingnehmers § 7
- Zwingende Angaben in Leasingverträgen § 9
- Mitteilung über Änderung des Sollzinssatzes § 11
- Kündigungsrecht des Verbrauchers § 16

§ 6 Vorvertragliche Informationspflichten:

Vor Vertragsunterzeichnung muss der Leasinggeber den Verbraucher rechtzeitig über bestimmte Inhalte informieren. Für die Mitteilung dieser Information ist das Standardformular „Europäische Standardinformationen für Kreditierungen nach dem Verbraucherkreditgesetz“ (SECCI) zu verwenden. Die vorvertraglichen Informationspflichten sollen dem Verbraucher ermöglichen, verschiedene Angebote zu vergleichen, bzw. eine Entscheidung über den konkret abzuschließenden Leasingvertrag zu treffen.

Folgende Angaben müssen darin enthalten sein :

- Identität des Leasinggebers
- Gesamtleasingbetrag
- Laufzeit des Leasingvertrages
- Zahlungen (Anzahl und Höhe)
- Verlangte Sicherheiten
- Sollzinssatz, Effektivzinssatz
- Diverse sonstige Kosten und Spesen, die anfallen können
- Aufklärung über Kündigungsrecht

§ 7 Prüfung der Kreditwürdigkeit des Verbrauchers:

Bevor der Leasinggeber mit einem Verbraucher den Leasingvertrag abschließt, hat er anhand ausreichender Informationen seine Bonität zu prüfen. Die Auskünfte kann der Leasinggeber direkt vom Verbraucher verlangen oder aus einer ihm zur Verfügung stehenden Datenbank einholen. Bei erheblichem Zweifel an der Fähigkeit des Verbrauchers, seine Rückzahlungspflichten vollständig zu erfüllen, hat der Leasinggeber den Verbraucher auf diese Bedenken hinzuweisen. Auch wenn ein Leasingantrag auf Grund einer Datenbankabfrage abgelehnt wird, ist der Verbraucher darüber in Kenntnis zu setzen.

§ 9 Zwingende Angaben in Leasingverträgen:

Im § 9 werden die Angaben, die zwingend im Leasingvertrag angeführt sein müssen, aufgezählt.

Diese sind unter anderem:

- Laufzeit des Leasingvertrages
- Ausweis des Sollzinssatzes und Effektivzinssatzes
- Vorgangsweise bei Anpassung des Sollzinssatzes
- Ein Warnhinweis über die Folgen ausbleibender Zahlungen
- Information über Modalitäten des Kündigungsrechtes

§ 11 Mitteilung über Änderung des Sollzinssatzes:

Eine Änderung des Sollzinssatzes und eine damit verbundene neue Höhe der Leasingrate muss dem Verbraucher schriftlich mitgeteilt werden, damit diese wirksam wird.

§ 16 Kündigungsrecht:

Gemäß § 16 steht dem Kunden je nach Art des Leasingvertrages ein Kündigungsrecht zu. Für die am häufigsten gebräuchliche Art der Leasingverträge gem. § 26 Abs. 1 Zif. 4 (bei denen der Verbraucher für einen bestimmten Wert des Leasingobjekts bei Beendigung des Vertrages einzustehen hat) ist die Kündigung mit einer Rückstellungsverpflichtung des Leasingnehmers verbunden.

8. Zivilrechtliche Aspekte des Leasingvertrages

In der österreichischen Privatrechtsordnung tritt der Leasingvertrag als solcher nicht in Erscheinung. Er ist ein Sachüberlassungsvertrag eigener Art und weicht in seiner vertraglichen Ausgestaltung in vielen Punkten vom Bestandvertrag des ABGB ab.

Folgende Vertragsinhalte können als typisch für den Leasingvertrag angesehen werden:

- 8.1 ··· Vertragsdauer
- 8.2 ··· Leasingentgelt, Zinssatzbindung
- 8.3 ··· Nutzung, Instandhaltung, Risikotragung
- 8.4 ··· Unterbestandgabe des Leasingobjekts
- 8.5 ··· Vertragsauflösung
- 8.6 ··· Rückgabe des Leasingobjekts

8.1 Vertragsdauer

Bei Verträgen auf eine bestimmte Dauer endet der Vertrag zu einem im Vorhinein fixierten Zeitpunkt, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

Ist der Vertrag auf unbestimmte Dauer geschlossen, was bedeutet, dass es kein fixiertes Vertragsende gibt, so verzichtet der Leasingnehmer in der Regel für eine bestimmte Dauer auf sein Kündigungsrecht. Konsumenten haben gemäß dem neuen VKrG nun ein jederzeitiges Kündigungsrecht.

8.2 Leasingentgelt, Zinssatzbindung

Auf Basis der Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten sowie der übrigen Kalkulationsbestandteile wird ein monatliches Leasingentgelt vereinbart. Dieses ist während der Vertragsdauer vom Leasingnehmer zu entrichten. Das Leasingentgelt ist in der Regel an keinen Index (z. B. VPI) gebunden. Der Zinsbestandteil des Leasingentgeltes wird jedoch meist an die Schwankungen des Kapital- oder Geldmarktes angepasst (Indikator: z. B. Sekundärmarktrendite, EURIBOR).

8.3 Nutzung, Instandhaltung, Risikotragung

Während der Leasinggeber verpflichtet ist, den vom Leasingnehmer ausgewählten Leasinggegenstand zu kaufen bzw. zu erwerben und dem Leasingnehmer zur Nutzung zu überlassen, obliegt es dem Leasingnehmer, das Leasingobjekt in einem gebrauchsfähigen Zustand zu erhalten und für alle Instandhaltungen selbst aufzukommen. Der Leasingnehmer trägt weiters das Risiko, für den Fall dass das Leasingobjekt unbrauchbar wird bzw. untergeht, und hat die vereinbarten Leasingentgelte zu bezahlen. Insbesondere durch diese Art der Gefahrtragung unterscheidet sich der Leasingvertrag vom Mietvertrag.

8.4 Unterbestandgabe des Leasingobjekts

Vor allem bei unbeweglichen Leasingobjekten ist der Leasingnehmer üblicherweise zur gänzlichen oder teilweisen Untervermietung berechtigt. Eine vorhergehende Information an den Leasinggeber oder Zustimmung durch diesen ist meist vereinbart. Der Leasinggeber kann die Untervermietung aus wichtigen Gründen untersagen.

8.5 Vertragsauflösung

Der Leasinggeber kann den Vertrag aus wichtigen Gründen auflösen. Die Auflösung kann meist unter Setzung einer Nachfrist erfolgen. Wichtige Gründe für eine Auflösung des Leasingvertrages sind insbesondere

- Nichtzahlung des vereinbarten Leasingentgeltes
- wiederholter Verstoß gegen wichtige Vertragsbestimmungen
- Insolvenz des Leasingnehmers
- vertragswidrige Nutzung des Leasingobjekts

Für den Leasingnehmer besteht infolge der fixen Vertragsdauer bzw. seines Kündigungsverzichtes nur die Möglichkeit einer einvernehmlichen vorzeitigen Vertragsbeendigung, wie zum Beispiel bei Fahrzeugwechsel oder Vertragsübernahme.

Konsumenten haben gemäß VKrG ein jederzeitiges Kündigungsrecht.

8.6 Rückgabe des Leasingobjekts

Endet der Vertrag durch Zeitablauf oder durch Vertragsauflösung, so hat der Leasingnehmer das Leasingobjekt an den Leasinggeber zu übergeben. Das Leasingobjekt muss sich in einem pfleglichen Zustand befinden und die Abnutzung muss der Dauer des Vertrages entsprechen.

Es besteht die Möglichkeit, den Leasingnehmer an einem Verwertungsgewinn, den der Leasinggeber bei einer Veräußerung des Leasinggutes erzielt, teilhaben zu lassen. Der Anteil des Leasingnehmers darf – bei gleichzeitiger Risikotragung – max. 75 % des Verwertungsgewinns sein, um nicht die steuerliche Anerkennung des Leasingvertrages (Stichwort wirtschaftliches Eigentum) zu gefährden.

9. Welche Möglichkeiten gibt es nach Ende der Grundmietzeit des Leasingvertrages?

Grundsätzlich ist zu unterscheiden, ob es sich um ein Voll- oder Teilamortisationsmodell handelt.

9.1 Vollamortisationsmodell

Während der Grundmietzeit werden über das Leasingentgelt die gesamten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten, Finanzierungskosten etc. vom Leasingnehmer beglichen. Bei Beendigung des Leasingvertrages kann dann zwischen Leasinggeber und Leasingnehmer verhandelt werden, ob

- der Leasingnehmer das Leasingobjekt weiterleasen möchte,
- der Leasingnehmer das Leasingobjekt käuflich erwerben möchte oder
- der Leasingnehmer das Leasingobjekt an den Leasinggeber

zurückstellt.

9.2 Teilamortisationsmodell

Bei diesem Vertragstyp werden während der Grundmietzeit nicht die gesamten Anschaffungs- bzw. Herstellungskosten des Leasinggebers amortisiert; es wird ein Restwert vereinbart. Der Leasingnehmer hat am Ende der Grundmietzeit die Möglichkeit,

- das Leasingobjekt an den Leasinggeber zurückzustellen (Voraussetzung ist eine der Dauer des Vertrages entsprechende normale Abnutzung sowie eine pflegliche Behandlung).
- das Leasingvertragsverhältnis auf Basis des kalkulierten Restwerts und unter Bedachtnahme auf die Restnutzungsdauer zu neuen Bedingungen fortzusetzen oder
- das Leasingobjekt anzukaufen (bzw. einen Dritten für einen Kauf namhaft zu machen). Der Kaufpreis wird in der Regel dem Restwert entsprechen, dies hängt von der vertraglichen Vereinbarung ab.

Weiters kann ein so genanntes Andienungsrecht vertraglich fixiert sein. Der Leasingnehmer ist dann über Verlangen des Leasinggebers verpflichtet, das Leasingobjekt zum Restwert anzukaufen. Dies wird dann der Fall sein, wenn der Zeitwert unter dem vereinbarten Restwert liegt (Risikoüberwälzung des Leasinggebers auf den Leasingnehmer).

Auf jeden Fall muss der Restwert (= möglicher Kaufpreis für den Leasingnehmer) ein wirtschaftlich ausschlaggebender Preis (s. dazu oben) zum Zeitpunkt des möglichen Ankaufs sein, damit in wirtschaftlicher Betrachtungsweise das Eigentum des Leasinggebers auch steuerlich sichergestellt ist und kein verdecktes Kaufgeschäft seitens der Finanzverwaltung unterstellt wird.

10. Ablaufschema Leasingfinanzierung

Leasingfinanzierungen werden bei den Mitgliedsgesellschaften des Verbandes Österreichischer Leasing-Gesellschaften nach einem relativ einheitlichen Schema durchgeführt, dessen wichtigste Punkte nachfolgend dargestellt werden.

10.1 Ablaufschema KFZ-Leasing

Anbotslegung

01 Kaufpreis Leasingobjekt
Der Kaufpreis inklusive NoVA (ohne NoVA-Zuschlag) und 20 % Ust. des Leasingobjekts ist die Grundlage für die Kalkulation des Leasingentgeltes. Er kann über Kundenwunsch von der Leasinggesellschaft verhandelt werden. Üblicherweise wird der Kaufpreis des Leasingobjekts jedoch zwischen Lieferanten und Kunden vereinbart. Für die Berechnung der Kaskoversicherungsprämie ist der Listenpreis und der Preis allfälliger Sonderausstattungen maßgeblich.

02 Leasingdauer
Die Leasingdauer wird nach den Kundenbedürfnissen gemeinsam mit der Leasinggesellschaft festgelegt. Bei neuen PKWs/Kombis beträgt die längst mögliche Leasingdauer 84 Monate (sieben Jahre).

03 Restwert
Der Restwert ist jener Wert, der für das Leasingobjekt nach Beendigung des Leasingvertrages am Markt voraussichtlich erzielt werden kann. Er wird an Hand von Erfahrungswerten, in Abhängigkeit von Fahrzeugmarke/Type, Leasingdauer, geplanter Gesamtkilometerleistung und Einsatzart von der Leasinggesellschaft vorgeschlagen. Vollamortisationsmodelle sind beim KFZ-Leasing nicht üblich.

04 Eigenleistung
Der Kunde kann zur Ermäßigung der Monatsbelastung Eigenmittel in den Leasingvertrag einbringen. Die klassischen Formen der Eigenmitteleinbringung sind

- die Leasingentgeltvorauszahlung (Anzahlung inkl. Ust.)
- das (feststehende) Depot und
- vorzeitig rückzahlbares Depot (Kautions abnehmend)

05 Vergleich von Leasingangeboten
Beim Vergleich von Leasingangeboten sollte darauf geachtet werden, dass

- die Eckdaten (Kaufpreis, Restwert, Leasingdauer, Höhe und Art der Eigenleistung) der Angebote gleich sind,
- alle Werte inklusive Umsatzsteuer sind,
- der angesetzte Restwert realistisch ist,
- die allgemeinen Leasingbedingungen annähernd ident sind und
- die Berechnung der Zinsmodalität (fix/variabel) gleich ist

06 Leasingantrag
Entspricht das Leasingangebot den Vorstellungen des Leasing-Interessenten, wird üblicherweise vom Lieferanten ein Leasingantrag erstellt. Mit Unterfertigung dieses Leasingantrages stellt der Kunde an die Leasinggesellschaft den Antrag, mit ihr einen Leasingvertrag abzuschließen.

Vor Unterfertigung des Leasingantrages sollte sich der Kunde davon überzeugen, dass der Leasingantrag vollständig ausgefüllt ist. Von der Unterfertigung eines Blanko-Leasingantrages ist grundsätzlich abzuraten.

Ebenfalls vor Unterfertigung erhält ein Privatkunde (Konsument) die vorvertraglichen Informationen für Verbraucherleasingverträge nach dem Verbraucherkreditgesetz.

07 Bewilligungsverfahren
Bevor die Leasinggesellschaft einen Leasingvertrag annimmt, prüft sie die Bonität des Leasingnehmers (Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit), d. h. sie versucht festzustellen, ob der Leasingkunde mit großer Wahrscheinlichkeit die Verpflichtungen aus dem Abschluss des Leasingvertrages erfüllen kann. Diese Prüfung erfolgt nicht nur zum Schutz der Leasinggesellschaft, sondern insbesondere auch aus Gründen des Kundenschutzes. Als solches ist die Bonitätsprüfung im § 7 des Verbraucherkreditgesetzes ausdrücklich verankert. Für die Prüfung benötigt die Leasinggesellschaft ausreichende Informationen. Meist sind diese

bei Unternehmerkunden

- eine Handelsauskunft
- unter Umständen Jahresabschlüsse
- Ausweiskopie des Geschäftsführers / Firmeninhabers

bei Privatkunden

- eine vom Kunden vollständig ausgefüllte und eigenhändig unterschriebene Selbstauskunft
- ein aktueller Einkommensnachweis
- eine Datenbankabfrage aus den zur Verfügung stehenden Datenbanken
- Ausweiskopie zur Feststellung der Identität

An Hand dieser Unterlagen wird entschieden, ob der Leasingantrag angenommen oder nur mit zusätzlichen Auflagen angenommen oder ob der Leasingantrag nicht angenommen werden kann. Der Leasing-Interessent (bei Bedarf auch der Lieferant) wird von der Entscheidung der Leasinggesellschaft informiert.

Vor der Finanzierungsentscheidung und Antragsannahme ist die Leasinggesellschaft verpflichtet, die Identität des Kunden zu prüfen und festzustellen. Bei Unternehmerkunden ist der wirtschaftliche Eigentümer zu erheben. Bei höheren Eigenleistungen ist im Sinne der Geldwäschebestimmungen die Mittelherkunft zu erfragen und gegebenenfalls auf Plausibilität zu prüfen.

08

Bestellung beim Lieferanten

Hat die Leasinggesellschaft den Leasingantrag des Kunden angenommen, tritt sie – falls der Kunde mit dem Lieferanten bereits einen Kaufvertrag abgeschlossen hat – in diesen Kaufvertrag an Stelle des Kunden ein, anderenfalls schließt sie selbst einen Kaufvertrag mit dem Lieferanten ab.

09

Lieferung

Die Auslieferung des KFZ erfolgt im Regelfall direkt vom Lieferanten an den Kunden. Der Kunde hat vor Übernahme das Leasingobjekt auf erkennbare Mängel zu prüfen. Der Händler stellt die Rechnung auf die Leasinggesellschaft aus, sie wird im Datenauszug (früher Typenschein) als Käuferin eingetragen.

Das Fahrzeug wird auf den Leasingnehmer zugelassen, er scheint somit im Zulassungsschein als Zulassungsbesitzer auf. Im Zulassungsschein findet sich darüber hinaus der behördliche Hinweis, dass es sich um ein Leasingfahrzeug handelt

Für die KFZ-Anmeldung sind üblicherweise folgende Unterlagen erforderlich:

- Überlassungserklärung (Anmeldebestätigung) der Leasinggesellschaft
- NoVA-Bescheinigung des Lieferanten (bzw. bei innergemeinschaftlichem Erwerb der Leasingfirma)
- Versicherungsbestätigung
- Vollmacht des Kunden für den Anmelder
- Übereinstimmungsbescheinigung (COC-Papier) oder Datenauszug (Typenschein [Einzelgenehmigung])
- Handelsregisterauszug/Gewerbeschein bei Unternehmerkunden
- Meldezettel bei Privatpersonen
- Ausweis des Kunden

10

Bezahlung an den Händler

Die Bezahlung des Kaufpreises für das Fahrzeug an den Händler erfolgt prompt durch die Leasinggesellschaft nach Einlangen von Rechnung, Datenauszug samt Zulassungsschein Teil II und Übernahmebestätigung.

Üblicherweise wird eine Eigenleistung vom Kunden beim Lieferanten bezahlt, daher zieht sich die Leasinggesellschaft diesen Betrag vom Rechnungsbetrag ab.

11

Vertragsbeginn

Im Regelfall beginnt mit Übernahme oder Anmeldung des Fahrzeuges durch den Kunden das Leasingvertragsverhältnis. Der Kunde erhält von der Leasinggesellschaft die Vertragsbestätigung und die Leasingentgeltvorschreibung.

Meist ist der Vertragsbeginn der Monatserste, der der Übernahme oder Anmeldung folgt; für die Zeit dazwischen verrechnet die Leasinggesellschaft ein anteiliges Entgelt.

12

Versicherungsabwicklung

Vielfach werden fahrzeugbezogene Versicherungen wie Haftpflichtversicherung, Kaskoversicherung, Insassenunfallversicherung, Rechtsschutzversicherung, etc. über Vermittlung der Leasinggesellschaft abgeschlossen. Häufig erfolgt auch das Prämieninkasso durch die Leasinggesellschaft. Die Versicherungsprämien sind durch den Großabnehmerstatus der Leasinggesellschaften im Regelfall sehr attraktiv und günstig.

Im Schadensfall ist mit der Leasinggesellschaft Kontakt aufzunehmen und mit ihr die weitere Vorgangsweise zu besprechen. Reparaturaufträge werden entweder durch die Leasinggesellschaft selbst oder aber vereinbarungsgemäß durch den Leasingkunden erteilt.

13

Serviceverträge/Tankabwicklung

Insbesondere im Bereich von KFZ-Leasingverträgen mit Unternehmerkunden bieten viele Leasinggesellschaften auch Serviceverträge, Fuhrparkmanagement und in Kooperation mit Mineralölfirmen auch die Tankabwicklung an. Für die Kunden ergeben sich hier beträchtliche Einsparungspotentiale und eine Linearisierung des KFZ-Aufwandes.

14

Vorzeitige Vertragsbeendigung

Totalschaden, Diebstahl und Untergang des Fahrzeuges beenden den Leasingvertrag und bedingen eine Vertragsabrechnung. Die seitens der Leasinggesellschaft verbleibenden Forderungen aus der vorzeitigen Vertragsabrechnung verringern sich um allfällige Versicherungsentschädigungen und gegebenenfalls Wrackerlöse. Die Forderungen sind „echter“ Schadenersatz und daher umsatzsteuerfrei. Forderungen der Leasinggesellschaft aus einvernehmlich vorzeitiger Auflösung eines Leasingvertrages sind hingegen umsatzsteuerpflichtig.

15

Vertragsende

Ist das ordentliche Vertragsende eines Leasingvertrages erreicht, bestehen üblicherweise folgende Möglichkeiten:

- Rückstellung des Fahrzeuges in vertragsgemäßem Zustand; in Abhängigkeit vom abgeschlossenen Vertrag erfolgt allenfalls eine Vertragsendabrechnung
- Verlängerung des Leasingvertrages (Grundlage ist im Regelfall der kalkulierte Restwert des Erstvertrages)
- Ankauf des Fahrzeuges

10.2 Ablaufschema Mobilien-Leasing

01 Leasinganbot
Basis eines Mobilienleasinganbots sind die so genannten Nettoinvestitionskosten (exklusive Umsatzsteuer) des Leasinggebers. Diese umfassen sämtliche, mit der Anschaffung des Leasinggebers zusammenhängende Kosten und Nebenkosten wie Fracht, Transportversicherung, Montage und Gebühren. Es können auch mehrere Wirtschaftsgüter mit ähnlicher Abschreibungsdauer in einem Leasingvertrag zu einer ökonomischen Einheit zusammengefasst werden. Bestandvertragsgebühren sind in der Regel vom Leasingnehmer direkt zu entrichten.

02 Leasingantrag – Leasingvertrag
Akzeptiert der Leasingnehmer die angebotenen Konditionen, bietet ihm der Leasinggeber einen Standardmobilienvertrag auf Basis dieser Konditionen an. Unter Umständen kann der Vertrag aber je nach Art und Investitionssumme des Leasingobjekts individuell abgefasst werden. Dabei sind die steuerlichen Bedingungen, insbesondere die Vertragslaufzeit im Verhältnis zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer, zu berücksichtigen, da es im Mobilienbereich eine Vielzahl von Leasingobjekten – von der Telefonanlage bis zur Produktionsmaschine – mit unterschiedlichen Nutzungsdauern gibt.

03 Bewilligungsverfahren
Ein wesentlicher Punkt im Ablaufschema ist das Bewilligungsverfahren. Da im Mobilienbereich oft größere Investitionen leasingfinanziert werden, ist neben der Bonität des Leasingnehmers (analog zum KFZ-Leasing) das Leasingobjekt selbst (Asset-Based-Finanzierung) bzw. dessen Verwertbarkeit genau zu prüfen.

Im Einzelnen sind dies:

a) Preisbeurteilung

Entspricht der vorliegende Verkaufspreis dem Marktwert, werden branchenübliche Rabatte und Skonti gewährt.

b) Verwertbarkeit im Insolvenzfall

Wie gut bzw. wie schnell kann das Leasingobjekt am freien Markt verkauft werden? Es ist festzustellen, ob gängige oder weniger gefragte Produkte finanziert werden.

c) Zeitwertentwicklung

Diese soll den Wertverlust dokumentieren, welchen das Wirtschaftsgut erfährt. Bei Sale-and-Lease-Back-Verträgen ist aus steuerlichen Gründen zu beachten, dass ein entsprechendes Schätzungsgutachten (über den Verkehrswert des Leasingobjekts und die Restnutzungsdauer) vorliegt, insbesondere wenn der Kaufpreis vom Buchwert des Verkäufers abweicht.

04 Verständigung des Leasingnehmers und des Lieferanten
Nach Abschluss des Bewilligungsverfahrens wird der Leasingnehmer verständigt, ob und unter welchen Bedingungen bzw. Beistellung welcher Sicherheiten der Leasinggeber den Mobilienleasingantrag annimmt. Die Lieferanten des Leasingobjekts werden ebenfalls bezüglich der vereinbarten Leasingfinanzierung informiert.

05 Bestellung bei den Lieferanten
Die Bestellungen seitens des Leasinggebers erfolgen meistens durch Eintritt in den vom Leasingnehmer mit dem Lieferanten abgeschlossenen Kaufvertrag.

06 Lieferung
Die Lieferung des Leasingobjekts (unter Umständen mehrerer Wirtschaftsgüter) erfolgt direkt an den Leasingnehmer, der mittels Übernahmeprotokoll bestätigt, diese(s) für den Leasinggeber ordnungsgemäß übernommen zu haben. Die Rechnungen werden auf den Leasinggeber ausgestellt.

07 Zahlung an den Lieferanten
Nach Einlangen der Rechnung(en) und des (der) vom Leasingnehmer ordnungsgemäß unterfertigten Übernahmeprotokolle(s) erfolgt die Zahlung an den (die) Lieferanten unter Berücksichtigung der vereinbarten Zahlungskonditionen. Bei mangelhafter Lieferung durch den Lieferanten können auch Einbehalte gemacht werden.

08 Vertragsbeginn
Sobald das Leasingobjekt vollständig geliefert ist (Übernahmebestätigung des Leasingnehmers), beginnt durch Übersendung der Mietvorschreibung und des gegengezeichneten Leasingvertrages die Laufzeit des Leasingvertrages. Sind bis dahin vom Leasinggeber Zahlungen für Aconto oder Teillieferungen zu leisten, werden hierfür üblicherweise monatlich im Nachhinein fällige Vormieten (Zwischenfinanzierungskosten) in Rechnung gestellt.

09 Vorzeitige Vertragsbeendigung
Zerstörung, Verlust oder Untergang des Leasingobjekts führen in der Regel ebenso wie grobe Vertragsverletzung durch den Leasingnehmer zur Auflösung des Leasingvertrages.

In diesem Zusammenhang hat der Leasinggeber eine entsprechende Schadenersatzforderung an den Leasingnehmer, die umsatzsteuerbefreit ist.

10 Vertragsende
Bei Vertragsende gibt es folgende Möglichkeiten:

- Fortsetzung des Leasingverhältnisses zu neu vereinbarten Leasingentgelten
- Rückstellung des Leasingobjekts
- Ankauf des Leasingobjekts (bei Restwertverträgen mindestens zum Restwert)

10.3 Besonderheiten des Immobilien-Leasing

Akquisitionsphase

Die Leasinggesellschaften befassen sich neben der reinen Finanzierung immer stärker mit dem Projektmanagement und der Grundstücksbeschaffung. Die Kontakte zwischen Leasinggesellschaft und einem eventuellen Kunden beschränken sich daher nicht nur darauf, dass der Kunde eine konkrete Anfrage für ein bestehendes Grundstück stellt, sondern die Leasinggesellschaften bieten ihrerseits Grundstücke bzw. in Errichtung befindliche Objekte an.

Die Leasinggesellschaften verfügen über jahrelange Erfahrung im Bereich des Bauens und der damit zusammenhängenden Abwicklung von Bauten in technischer, organisatorischer und kalkulatorischer Hinsicht.

Das Dienstleistungsangebot umfasst in der Regel Projektberatung, Projektbeurteilung und Baumanagement.

Projektberatung

- Beratung bei der Grundstücksbeschaffung
- Darstellung der optimalen Verbaubarkeit in Form einer Bebauungsstudie
- Beratung bei der Suche nach bestehenden Betriebsobjekten
- Erstellung einer Grobkostenschätzung hinsichtlich der Bau- und Baunebenkosten

Projektbeurteilung

Im Zusammenwirken mit dem Leasinginteressenten werden aufgrund von Plänen und Kostenschätzung folgende Gesichtspunkte geprüft:

- Standort
- Grundstück und Neuerrichtung oder Kauf eines bestehenden Betriebsobjekts
- Bebauungsmöglichkeit bei Neuerrichtung
- Kostenschätzung

Baumanagement

Das Baumanagement umfasst in der Regel organisatorische, administrative und koordinierende Funktionen hinsichtlich

- Raum- und Funktionskonzept
- Planung, Ausschreibung, Vergabe
- Bauleitung, Qualitätskontrolle, Rechnungsprüfung
- Termin- und Kostenplanung sowie -kontrolle

Konnten sich die Leasinginteressenten und die Leasinggesellschaft über die grundlegenden Faktoren einigen, wird eine Grundsatzvereinbarung unterfertigt. Diese Vereinbarung enthält die Grundlagen des Leasingobjekts, die voraussichtlichen Investitionskosten, die Vertragsdauer sowie das Leasingentgelt. In Zusammenarbeit mit dem künftigen Leasingnehmer wird eine Wirtschaftlichkeitsprüfung durchgeführt und das bestehende bzw. zu errichtende Leasingobjekt auf seine Verwertbarkeit bzw. auf etwaige Risiken geprüft.

In dieser Phase muss auch eine Entscheidung für ein bestimmtes Vertragsmodell getroffen werden. Grundsätzlich wird zwischen Restwert- und Kautionsmodell unterschieden.

Restwertmodell

Während der vertraglichen Grundmietzeit wird nur ein Teil der Investitionskosten des Objekts durch die Leasingzahlungen amortisiert. Dieser Amortisationsteil entspricht in der Regel der steuerlich zulässigen linearen Abschreibung. Der Restbuchwert der Anschaffungskosten des Gebäudes sowie der Buchwert von Grund und Boden werden während der Vertragsdauer lediglich verzinst.

Kautionsmodell

Das Kautionsmodell entspricht im Wesentlichen dem Restwertmodell, wobei laufend zusätzlich zu den monatlichen Leasingzahlungen auch sogenannte Kautionszahlungen geleistet werden.

Der Kautionsanteil ist als Forderung des Leasingnehmers gegenüber dem Leasinggeber anzusehen und wird vom Leasinggeber in der Regel laufend verzinst.

Bei einem allfälligen späteren Kauf des Leasingobjekts nach Ablauf der vereinbarten Grundmietzeit wird die Kautionszahlung auf Wunsch des Leasingnehmers auf den Kaufpreis angerechnet. Gibt der Leasingnehmer das Objekt nach Ende der Grundmietzeit an den Leasinggeber zurück, wird die angesammelte Kautionszahlung (samt Zinsen) vom Leasinggeber zurückerstattet, sofern der Leasingnehmer das Objekt ordnungsgemäß instand gehalten hat.

Kommunalleasing

Beim sogenannten Kommunalleasing im engeren Sinne tritt eine Gebietskörperschaft (Bund, Land, Gemeinde) als Leasingnehmer auf.

Sämtliche Immobilienobjekte, die eine wirtschaftlich selbständige Einheit darstellen und nicht ganz speziell auf die Bedürfnisse einer Gebietskörperschaft zugeschnitten sind, d. h. auch eine andere wirtschaftlich sinnvolle Verwendung ermöglichen, können Gegenstand einer Kommunalleasingfinanzierung sein.

Beispiele für Kommunalleasing sind:

- Schulen
- Turnhallen
- Mehrzweckgebäude
- Feuerwehrhäuser
- Bauhöfe etc.

Zur Errichtung von Baulichkeiten muss die Leasinggesellschaft die Verfügungsgewalt über die zu bebauende Liegenschaft erlangen.

Dies erfolgt durch:

- Kauf der Liegenschaft
- Einräumung eines Baurechtes
- Abschluss eines Pacht (bzw. Bestand-)vertrages

Zivilrechtliche Basis für Leasing

Bestehendes Objekt

Handelt es sich um ein bestehendes Objekt, das dem Erfordernis des Leasingnehmers entspricht, so wird dieses von der Leasinggesellschaft erworben, dann an den Leasingnehmer übergeben und ein vorläufiges Leasingentgelt vorgeschrieben. Die Übergabe des Leasingobjekts wird in einem Protokoll festgehalten, wobei wichtige Punkte (offensichtliche Mängel) festgehalten werden. Nach Vorliegen aller Kosten des Erwerbes (Grunderwerbsteuer, Eintragungsgebühr, Notargebühren etc.) kann die endgültige Investitionssumme ermittelt werden, und es wird dem Leasingnehmer das daraus resultierende Leasingentgelt vom Leasinggeber vorgeschrieben.

Neuerrichtung eines Leasingobjekts

Bei einer Neuerrichtung wird das vom Leasingnehmer ausgesuchte Grundstück entweder vom Leasinggeber angekauft oder daran ein Baurecht erworben bzw. dieses langfristig in Bestand genommen. In der Folge wird in Abstimmung mit dem Leasingnehmer ein Architekt oder Generalplaner beauftragt und mit der Durchführung des Projekts begonnen. Die Vergabe sämtlicher Aufträge für die Errichtung des Objekts erfolgt in Abstimmung mit dem Leasingnehmer.

Der Leasingnehmer kann während der Errichtung und nach Fertigstellung des Leasingobjekts Einsicht in sämtliche Fakturen und Zahlungsbelege nehmen.

Nach Fertigstellung des Objekts wird das Leasingobjekt übergeben und ein Übergabeprotokoll erstellt. Sämtliche Mängel werden in diesem Protokoll festgehalten, und es wird festgelegt, wer für die Behebung bzw. Durchführung verantwortlich ist. Aufgrund des abgeschlossenen Leasingvertrages wird dann vom Leasinggeber das vorläufige Leasingentgelt dem Leasingnehmer vorgeschrieben, bis die tatsächlichen Investitionskosten feststehen. Spätestens ab Übergabe des Leasingobjekts sind vom Leasingnehmer auch die auf das Objekt entfallenden Betriebskosten zu tragen.

Im Einvernehmen mit dem Leasingnehmer wird nach Vorliegen sämtlicher Schlussrechnungen die Abrechnung für das Leasingobjekt durchgeführt. Nach Feststellung der tatsächlichen Investitionskosten wird das endgültige Leasingentgelt berechnet und eine etwaige Differenz zu den bisherigen Vorschreibungen dem Leasingnehmer gutgeschrieben bzw. nachbelastet.

10.4 Besonderheiten des Fuhrparkmanagement

In den verschiedenen Bereichen des Leasings, aber insbesondere im KFZ-Leasing, haben sich immer neue Problemstellungen ergeben, aus denen die vielfältigsten Produkte und Dienstleistungen resultierten, so auch das Fuhrparkmanagement. Dabei handelt es sich um die professionelle Auslagerung von Betriebsfunktionen (Outsourcing). Der Finanzierungsgedanke tritt gegenüber der Nutzung in den Hintergrund, weil ganzheitliche, kosten- und nutzenoptimierende Lösungen gefragt sind. Komfortable Abwicklung, Konzentration auf das Kerngeschäft und konsequente Kosteneinsparungen sind die Hauptargumente auf Kundenseite. Beim Fuhrparkmanagement steht nicht mehr die Finanzierung oder ein „Produkt“ im Vordergrund, sondern die Lösung eines Problembündels.

Unabhängig von seiner Größe ergeben sich für jedes Unternehmen Fragestellungen hinsichtlich der Anzahl der benötigten Fahrzeuge, deren Finanzierung und Versicherung, dem Zeitpunkt der Anschaffung, des Haupteinsatzgebietes, der Wartung, der innerbetrieblichen Verrechnung sowie des optimalen Tauschzeitpunkts.

Das Fuhrparkmanagement umfasst folgende Dienstleistungen, die weit über eine bloße Finanzierung hinausgehen:

- Planung (Bedarfsplanung, Ersatzbeschaffung, Bestimmung des Ersatzzeitpunktes, Investitionsplanung, Outsourcing des gesamten Planungsprozesses)
- Finanzierungs- und Beschaffungsformen (Kauf, Leasing, Miete)
- Wartung und Reifen
- Erstellung Car Policy (Consulting auch während der Laufzeit)
- Gesamtes Controlling und Monitoring während der optimalen Laufzeit
- Treibstoffmanagement
- Versicherung (Schadensmanagement)
- Fahrzeugbe- und -verwertung



Die Mitglieder des Fuhrparkmanagement-Ausschusses im Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL) haben gemeinsam „einheitliche“ Qualitätschecklisten entwickelt und sich zu deren Einhaltung verpflichtet. Diese Fuhrparkmanagement-Grundsätze sind übersichtlich in Form einer Checkliste zusammengefasst, die an Fuhrparkmanagement interessierten Unternehmen hilft bei Verhandlungen den Überblick über die komplexen und umfangreichen Dienstleistungen des Fuhrparkmanagements zu bewahren und dabei alle relevanten Punkte zu regeln. Neben den Kernthemen rund ums Fahrzeug sind auch steuerliche, buchhalterische und rechtliche Rahmenbedingungen sowie Aspekte der Mitarbeitermotivation mit zu beachten.

10.5 Besonderheiten des internationalen Leasings

10.5.1 Grenzüberschreitendes Leasing (Cross-Border-Leasing, Export-Leasing)

Beim Cross-Border-Leasing befinden sich Leasinggeber und Leasingnehmer in unterschiedlichen Ländern. Von Exportleasing ist dann die Rede, wenn es sich beim Lieferanten/Hersteller um ein international tätiges Unternehmen handelt und der Leasingnehmer außerhalb des Herstellerlandes seinen Sitz hat.

Diese Leasingform ist bei Exporten in die Länder Mittel- und Osteuropas eine beliebte Finanzierungsvariante, da in vielen Fällen sowohl der Exporteur als auch der ausländische Leasingnehmer Vorteile genießen. Während auf Seiten des ausländischen Leasingnehmers neben allgemeinen Leasingvorteilen häufig steuerrechtliche bzw. zollrechtliche Begünstigungen zur Anwendung gelangen, bieten sich auch für den Exporteur durch Leasing vorteilhafte Möglichkeiten an:

- Leasing als zusätzliche Finanzierungsalternative kann einen Wettbewerbsvorteil darstellen, indem Produkt und Finanzierung aus einer Hand angeboten werden.
- Für den Exporteur wird der Verkauf zum Inlandsbargeschäft (Export-Leasing).
- Viele kleinere und mittlere Unternehmen, die über kein spezielles Export-Know-how verfügen, werden durch die Übernahme von politischen und wirtschaftlichen Risiken durch den Leasinggeber erst in die Lage versetzt, Exportgeschäfte effizient durchzuführen.

Da Auslandsgeschäfte im Vergleich zu inländischen Finanzierungen generell mit zusätzlichen Risiken (politisches Risiko, Transferrisiko, Währungsrisiko u. a.) verbunden sind, ist auch beim Cross-Border-Leasing die Einbeziehung von entsprechenden Absicherungsinstrumenten von wesentlicher Bedeutung.

Insbesondere sind zu erwähnen:

- Bankgarantien von Banken im Land des Leasingnehmers
- Garantien von staatlichen Exportförderungsinstitutionen (z. B. OeKB, Hermes, Coface u. a.)
- Versicherungen am privaten Versicherungsmarkt

In Verbindung mit dem bei Leasingfinanzierungen bestehenden Eigentumsrecht des Leasinggebers und der direkten Zugriffsmöglichkeit auf das finanzierte Gut wird durch die erwähnten Absicherungsmöglichkeiten dem Sicherheitsbedürfnis des Leasinggebers Rechnung getragen.

10.5.1.1 Leasinganfrage – Leasingangebot

Bei Interessentenanfragen bezüglich Exportleasingfinanzierungen werden von der Leasinggesellschaft auf Grundlage genauer Informationen über Leasinggegenstand (Zahlungs-, Lieferbedingungen) und Leasingnehmer im Exportland unter Kontaktaufnahme mit Banken bzw. Versicherungsinstitutionen die voraussichtlichen Refinanzierungs- und Absicherungskonditionen ermittelt, auf deren Basis die Kalkulation und Offertstellung für die Leasingfinanzierung erfolgt.

10.5.1.2 Leasingantrag – Leasingvertrag

Werden die Leasingkonditionen inklusive eventuell erforderlicher Sicherheiten durch den Leasingnehmer akzeptiert, werden die für den Leasinggeber erforderlichen Bonitätsunterlagen (aktuelle Bilanzunterlagen, Selbstauskunft etc.) vom Leasingnehmer angefordert und geprüft.

10.5.1.3 Bewilligungsverfahren

Auf Basis positiver Prüfungsergebnisse wird den zuständigen Entscheidungsträgern ein entsprechender Antrag zur Finanzierungsübernahme unterbreitet. Nach Genehmigung erfolgt die Unterzeichnung des Leasingvertrages, wobei die Rechtswirksamkeit mit der Erfüllung/Beibringung der im Leasingvertrag vereinbarten Bedingungen eintritt.

10.5.1.4 Bestellung bei den Lieferanten

Nach Eintritt der Rechtswirksamkeit des Leasingvertrages wird der Lieferant des Leasingobjekts mit der Lieferung, gemäß der zwischen Lieferant und Leasingnehmer getroffenen Vereinbarung, vom Leasinggeber beauftragt.

10.5.1.5 Lieferung

Das Leasingobjekt wird direkt an den ausländischen Leasingnehmer geliefert. Dieser hat gemeinsam mit dem Lieferanten ein Übernahmeprotokoll zu unterzeichnen und dem Leasinggeber zu übermitteln.

10.5.2 Lokales Leasing (Domestic-Leasing)

Ob im Anschluss an Exportgeschäfte oder als Finanzierung für ein zur Gänze lokales Geschäft (Leasingnehmer, Leasinggeber und Lieferant im selben Land): Domestic-Leasing in Mittel- und Osteuropa gewinnt immer mehr an Bedeutung.

In vielen Reformstaaten Mittel- und Osteuropas haben sich lokale Finanzinstitute in den letzten Jahren zu ernstzunehmenden Mitbewerbern westeuropäischer Leasinggesellschaften entwickelt.

Deshalb haben österreichische Leasinggesellschaften in den vergangenen Jahren in diesen Märkten lokale Leasinggesellschaften gegründet. Häufig in Kooperation mit lokalen Banken, bieten sie ihren Kunden in Westeuropa Domestic-Leasing als Instrument für die Absatzfinanzierung in Mittel- und Osteuropa an. Die Vorteile, die sich daraus ergeben, sind die Nähe zum Kunden, die Möglichkeit der Finanzierung in Lokal- bzw. Fremdwährung, die Anwendung von unterschiedlichen Besicherungsinstrumentarien und bessere Information über Märkte und Kunden aufgrund der Präsenz vor Ort.

Der Leasingnehmer profitiert sowohl vom Know-how der lokalen Leasinggesellschaft als auch von der höheren Bonität und Sicherheit der österreichischen Muttergesellschaft.

11. Argumente für die Leasingfinanzierung

Die Leasingfinanzierung ist eine moderne, einfache, flexible und kostengünstige Finanzierung, mit einem meist hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis.

Die Entscheidung über die Art der Finanzierung hängt sowohl von rechenbaren als auch von nicht rechenbaren Vorteilen ab, wobei der spezielle Bedarf und die spezielle Situation des Leasingnehmers den Ausschlag geben.

Kein Ausweis in der Bilanz des Leasingnehmers

Der Leasinggegenstand steht nicht im wirtschaftlichen Eigentum des Leasingnehmers und wird daher im Regelfall nicht in dessen Bilanz ausgewiesen. Dadurch wird eine Erhöhung des ziffernmäßigen Vermögensbestandes vermieden (die „Leasing-Anlagen“ erhöhen weder die Aktiva noch entsprechende „Leasing-Verbindlichkeiten“ die Passiva).

Nutzungsdauerabhängige Finanzierungslaufzeit

Die Leasingfinanzierung nimmt auf die übliche (oder die gesetzlich vorgegebene) Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes Rücksicht, wodurch eine zu kurzfristige Finanzierungsdauer des zu investierenden Wirtschaftsgutes und damit ein Liquiditätsproblem vermieden werden kann.

Gestaltungsmöglichkeit des Aufwandes bzw. Ausgabenbereiches

Innerhalb der steuerlichen Rahmenbedingungen kann die Höhe der Leasingentgeltzahlung und damit auch meist der Leasingaufwand nach den Bedürfnissen des Leasingnehmers gestaltet werden.

Vollamortisationsmodelle mit kurzer Laufzeit erhöhen die Leasingentgeltzahlungen. Demgegenüber führen Teilamortisationsmodelle mit entsprechendem Restwertansatz bzw. längerer Laufzeit zu einer reduzierten Leasingentgeltbelastung.

Steuerliche Vorteile:

Einkommensteuer: Die vom Leasinggeber verrechneten Leasingentgelte sind innerhalb der gesetzlichen Rahmenbedingungen als Betriebsausgabe absetzbar.

Umsatzsteuer: Infolge fehlender Berechtigung zum Vorsteuerabzug bei Privaten und in Sonderfällen (PKWs) bei Unternehmen können sich Umsatzsteuervorteile bzw. damit zusammenhängende Vorteile ergeben.

Kalkulatorische Vorteile:

Bei anderen Finanzierungsformen ist in der Regel der handelsrechtliche bzw. der steuerrechtliche Aufwand mit den tatsächlich getätigten Ausgaben nicht ident. Werden Leasingfinanzierungen in Anspruch genommen, stimmen abgesehen von Vorleistungen des Leasingnehmers die Aufwendungen mit den Ausgaben überein. Außerdem können verschiedene Wirtschaftsgüter von verschiedenen Lieferanten in einem Leasingvertrag zusammengefasst werden, womit sich die kalkulatorischen Grundlagen verbessern.

Flexibilitätserhöhung:

Mittels Leasing kann rascher auf objekt- oder marktbedingte Erfordernisse reagiert werden (Stichwort: Austauschleasing), womit auch das Modernisierungspotential erhöht wird.

Liquiditätsbeschaffung:

Neben den allgemeinen Leasingvorteilen kann bei Sale-and-Lease-Back-Vorgängen im Anlagevermögen gebundenes Kapital freigesetzt werden, womit zusätzliche liquide Mittel zur Verfügung stehen bzw. stille Reserven realisiert werden können.

Serviceleistungen:

Leasinggesellschaften erbringen häufig eine Reihe von Zusatzdienstleistungen. Diese reichen von der Hilfestellung bei Auswahl und Beschaffung des Wirtschaftsgutes, über die Versicherung des Leasinggegenstandes bis hin zur Verwertung. Das umfangreichste Service wird in der Regel bei Immobilienfinanzierungen (Projektsteuerung etc.) erbracht, wodurch sich durch professionelle Begleitung auch bei den Baukosten Einsparungen ergeben können.



VERBAND ÖSTERREICHISCHER
LEASING-GESELLSCHAFTEN



VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN

Seidlgasse 21/8/24, 1030 Wien

Tel.: +43 1 714 29 40

Fax: +43 1 714 29 40-14

Internet: www.leasingverband.at

