

P R I N T V I E W

LEGAmidia (www.legamedia.net) – Network for Information Interchange> **LEGA practice** > Articles > Taxes – Steuern

< TAX LAW – STEUERN >

April 2004



Sale-and-Lease-back

Leasing ohne Steuervorteile

||| Ulrich Eder

Großvolumige Leasingfinanzierungen waren in vergangenen Jahren insbesondere für die öffentliche Hand vorteilhaft. Sie beruhen auf den Steuerspareffekten der privaten Investoren und waren in einer Vielzahl von Gestaltungsvarianten einsetzbar, um der Kommune Finanzierungsvorteile zu ermöglichen. Das gegenwärtige Steuerrecht bietet - von höchst aufwändigen Ausnahmen abgesehen - nicht mehr die Möglichkeit, durch ein Leasingmodell deutsche Steuern zu sparen. Das Sale-and-Lease-back-Modell führt somit nicht dazu, dass der Vertragspartner Ertragsteuern oder sonstige Steuern reduzieren oder vermeiden kann. Auch bloße Steuerstundungseffekte werden nicht erreicht. Im Gegenzug partizipiert die kommunale Seite nicht an Steuervorteilen, so dass ihr bei Vertragsabschluss weder ein Barwertvorteil zufließt noch während der Laufzeit die Zahlungsströme durch steuerliche Vorteile subventioniert werden.

Der typische Effekt und die Zielrichtung der Gestaltung liegen stattdessen im sofortigen Zufluss des Veräußerungsgewinns und somit in der Generierung von Liquidität. Es wird hierbei aus dem Verkauf der Leasinggegenstände zu einem über dem Buchwert liegenden Veräußerungspreis ein handelsrechtlicher Gewinn erzielt. Das Sale-and-Lease-back-Verfahren ermöglicht somit die Unternehmensfinanzierung durch die Hebung stiller Reserven und ersetzt andere Formen der Finanzierung, insbesondere die Kreditaufnahme. Dies ermöglicht zudem eine langfristige Sicherung des derzeit noch günstigen Kapitalmarktniveaus.

Der Vertragsabschluss führt dazu, dass die Leasinggegenstände in der Bilanz des Leasingnehmers ausgebucht werden. Insoweit kommt es zu einer Bilanzverkürzung und somit zu einer Verbesserung der Eigenkapitalquote sowie sonstiger Finanzkennzahlen. Dies kann im Einzelfall zu einem besseren Unternehmensrating führen. Hierdurch können die Kreditfinanzierungskosten - spätestens nach Einführung der neuen bankenrechtlichen Regelungen (Basel-II) - gemindert werden. Bei sachgerechter Gestaltung müssen die Leasinggegenstände auch in der Konzernbilanz nicht gezeigt werden. Dies gilt sowohl unter den jetzigen handelsrechtlichen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung als auch mit Einführung der International Accounting Standards.

Die einzelnen Verfahrensschritte

Das Sale-and-Lease-back-Verfahren findet üblicherweise unter Einschaltung einer Leasinggesellschaft statt. Hierbei sind die folgenden Schritte zu unterscheiden:

1. Gründung einer Objektgesellschaft. Aus grunderwerbsteuerlichen Gründen erfolgt dies idealerweise in der Form der GmbH & Co. KG.

Websites selbst
verwalten

The Author

Dr. Ulrich Eder ist Rechtsanwalt am OLG Düsseldorf, Steuerberater und Geschäftsführer der DUE FINANCE Wirtschaftsberatung GmbH in Düsseldorf. Zuvor leitende Tätigkeit bei KPMG Peat Marwick, WIBERA Wirtschaftsberatung AG und einer Düsseldorfer Wirtschaftskanzlei. Redner auf in- und ausländischen Konferenzen.

ARTICLES
 E-MAIL

The Firm



Due Finance

ARTICLES
 WEBSITE

Categories

Antitrust
 Bank Law
 Bankruptcy Law

Soweit die Leasinggegenstände zivilrechtlich Mobilien sind, kann hiervon eventuell abgewichen werden. Die Mehrheit der Kapitalanteile an der Objektgesellschaft können beim Leasingnehmer liegen, während die Mehrheit der Stimmrechte typischerweise bei einer von der Leasinggesellschaft aufgesetzten Komplementär-GmbH liegt.

2. Zivilrechtliche Veräußerung ("Sale") der Leasinggegenstände vom Leasingnehmer an die Objektgesellschaft zum Verkehrswert unter Aufdeckung der stillen Reserven. Der Kaufpreis wird von einer Bank finanziert.
3. Langfristige Rückvermietung derselben Leasinggegenstände an die kommunale Seite ("Lease-back"). Die Mietzinsen werden typischerweise an die Bank verkauft und dienen der Absicherung des zum Erwerb durch die Objektgesellschaft aufgenommenen Kredits.
4. Nach Ablauf der festgelegten Grundmietzeit steht dem Leasingnehmer ein Ankaufsrecht ("Call Option") und / oder der Objektgesellschaft ein Verkaufsrecht ("Put Option") zu einem vorab festgelegten Kaufoptionspreis zu. Alternativ hierzu sind andere Gestaltungen denkbar, bei denen z.B. Dritte das Restwertrisiko übernehmen, also das Risiko, dass die Leasinggegenstände zum Optionszeitpunkt einen Wertverlust erlitten haben.

Je nach Art der Leasinggegenstände können der Abschluss eines Geschäftsbesorgungsvertrages sowie sonstige vertragliche Regelungen hinzu kommen. Hierdurch wird sicher gestellt, dass die Leasingfinanzierung keinen Einfluss auf die operative Tätigkeit des Leasingnehmers hat. Er bleibt für seine Kunden und Lieferanten Ansprechpartner und muss das Sale-and-Lease-back-Verfahren nicht im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit offen legen.

Mit Optionsausübung, Rückübertragung der Vermögenswerte, Verzinsung und Tilgung des Bankdarlehens und anschließender Auflösung der Objektgesellschaft ist das Verfahren abgeschlossen.

Die Ausgestaltung der Verträge

Die Vorteilhaftigkeit des Sale-and-Lease-back-Verfahrens hängt von der Gestaltung im Einzelfall ab. Auf die folgenden Aspekte ist insbesondere hinzuweisen:

1. Traditionell begegnen Sale-and-Lease-back-Gestaltungen kommunalrechtlichen Bedenken. Dies beruht darauf, dass die Kommune gemäß den Regelungen vieler Gemeindeordnungen nur Vermögensgegenstände veräußern darf, die sie in absehbarer Zeit zur Erfüllung ihrer Aufgaben nicht benötigt. Soweit der zivilrechtlich veräußerte Leasinggegenstand gleichzeitig wieder rückangemietet wird, zeige dies, dass er offensichtlich von der Kommune benötigt werde. Nach einer neuen und zutreffenden Sichtweise (z.B. Schreiben des rheinland-pfälzischen Ministeriums des Innern und für Sport vom 4. Juni 2002 - Az.: 17 023-79/334) ist bei der Auslegung dieser gemeinderechtlichen Vorschrift jedoch darauf abzustellen, ob die Kommune für ihre Aufgabenerfüllung tatsächlich das zivilrechtliche Eigentum benötigt.

Soweit die Rechtsstellung ausreicht, die der Kommune aufgrund des Leasingvertrags langfristig zusteht, ist daher im Sale-and-Lease-back kein Verstoß gegen kommunalrechtliche Vorschriften zu sehen. Dies gilt insbesondere dann, wenn die Leasinggestaltung erfolgt, um das

[Bonos mores](#)
[Civil Law](#)
[Company Law](#)
[Competition Law](#)
[Constitutional Law](#)
[Consumer Protection Law](#)
[Contract Law](#)
[Copyright](#)
[Corporate Finance](#)
[Corporate Law](#)
[Criminal Law](#)
[Employment Law](#)
[Energy Law](#)
[Entertainment Law](#)
[Environmental Law](#)
[European Law](#)
[Examination Law](#)
[Governmental Law](#)
[Immigration Law](#)
[Insurance Law](#)
[Intellectual Property](#)
[IT Law](#)
[Law](#)
[Maritime Law](#)
[Media Law](#)
[Mediation](#)
[Medical Law](#)
[Mergers & Acquisitions](#)
[Notary Law](#)
[Press Law](#)
[Privacy](#)
[Public Law](#)
[Real Estate & Construction Law](#)
[Social Law](#)
[Tax Law](#)
[Telecommunication Law](#)
[Trade Law](#)

Leasingobjekt zu sanieren, zu modernisieren oder auszubauen, damit es auch zukünftig zur kommunalen Aufgabenerfüllung zu Verfügung steht. Hier schadet die Leasinggestaltung nicht, sondern dient im Gegenteil dem Gebot der Sicherung stetiger Aufgabenerfüllung. Diese Gesichtspunkte spielen jedoch keine unmittelbare Rolle, soweit nicht die Kommune, sondern eine Eigengesellschaft als Leasingnehmer auftritt.

2. Die betriebswirtschaftliche Vorteilhaftigkeit der Gestaltung ist unter anderem von dem erzielbaren Veräußerungserlös abhängig. Zur Festlegung des Verkehrswerts wird regelmäßig eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft oder ein spezialisierter Wertgutachter eingeschaltet. Obwohl bei der Bewertung nicht steuerliche Aspekte im Vordergrund stehen, muss das Transaktionsvolumen einem Drittvergleich standhalten.
3. Auch bei Nichtvorliegen eines Steuersparmodells sind bei der Gestaltung eine Vielzahl von steuerlichen Aspekten zu berücksichtigen. Hierzu zählen die Einhaltung der Leasingerlasse sowie die Frage, wie eine Ertragsteuerbelastung auf Seiten des Leasingnehmers durch den Veräußerungsgewinn vermieden werden kann. Auf der Grundlage der jetzigen sowie des denkbaren zukünftigen Steuersystems in Deutschland bedürfte es einer sorgfältigen Analyse der körperschaftsteuerlichen, gewerbesteuerlichen, aber auch umsatzsteuerlichen Implikationen des konkreten Einzelfalls.
4. Die Gestaltung ist ein sogenanntes Nettonettonnettoleasingmodell. Dies bedeutet, dass die Kosten für Steuern, Wartung und Versicherung allein vom Leasingnehmer zu tragen sind. Darüber hinaus wird häufig versucht, die kommunale Seite mit den allgemeinen Zukunftsrisiken der Banken zu belasten. Hier gilt es, die Verteilung von Kosten und Risiken im Interesse der kommunalen Seite zu verhandeln und nicht auf die angebliche Marktüblichkeit eines "fertigen Bankprodukts" zu vertrauen.
5. Weitere Gesichtspunkte sind z.B. die Frage der Insolvenzfestigkeit der Gestaltung im Rahmen einer Insolvenz der Leasinggesellschaft, der Komplementär-GmbH oder der Objektgesellschaft, die Ausgestaltung von Zinsänderungsrisiken, Kündigungsmöglichkeiten sowie die Ausgestaltung der Restwerte. Auf die Darstellung von Einzelheiten wird an dieser Stelle verzichtet.

Die Ausschreibungsproblematik

Es ist grundsätzlich davon auszugehen, obwohl dies nicht unumstritten ist, dass ein deutsches Sale-and-Lease-back-Verfahren ausschreibungspflichtig ist. Typischerweise kommt das Verhandlungsverfahren mit Teilnahmewettbewerb zur Anwendung. Dies ist problematisch bei Gestaltungen, bei denen eine Leasinggesellschaft ein bestimmtes Modell aufwändig erarbeitet und der kommunalen Seite vorstellt, deren Arbeitsergebnisse anschließend aber im Rahmen der Ausschreibung offen gelegt werden müssen und einem Drittenbieter den Zuschlag ermöglichen. Hinzu kommt die erhebliche Zeitverzögerung durch die Ausschreibung sowie die Ungewissheit, ob von unterlegenen Bietern Vergabemängel gerügt werden und das Projekt somit über Monate unterbrochen wird.

Als weiterer Gesichtspunkt ist zu bedenken, dass die üblichen Entgeltvorstellungen der Leasinggesellschaften, die weit über den vergaberechtlichen Schwellenwerten liegen, sowohl in ihrer absoluten Höhe als auch im Verhältnis zur Leistung der Leasinggesellschaft erheblich sind.

Dies führt zu der Überlegung, auf die Einschaltung einer Leasinggesellschaft ganz zu verzichten und das Geschäft lediglich unter Einbeziehung von rechtlichen und steuerlichen Beratern "in-house" durchzuführen.

1. Die Leasinggesellschaft ist üblicherweise Initiator der Gestaltung und konzipiert das Gesamtmodell. Die Sale-and-Lease-back-Konzeption ist im Einzelnen aber bekannt, die Darstellung der Finanzierungsströme, die Erstellung der Verträge und die übrigen Struktureinheiten können durch die kommunale Seite und deren Berater selbst erstellt werden.
2. Die Leasinggesellschaft verhandelt üblicherweise die erforderliche Finanzierung. Die Finanzierung kann aber auch ohne Arrangierung seitens der Leasinggesellschaft sachgerecht erfolgen. Zum einen bestehen auf kommunaler Seite typischerweise langjährige Kontakte zur örtlichen Sparkasse. Zum anderen bestehen beste Aussichten, am allgemeinen Markt kommunaler Finanzierungen eine passgenaue und günstige Finanzierung zu erhalten.
3. Die Leasinggesellschaft sorgt üblicherweise für die Bewertung der Leasinggegenstände. Dies müsste aber auch im Falle der Einschaltung einer Leasinggesellschaft letztlich durch Dritte erfolgen. Gegebenenfalls sind der Abschlussprüfer oder spezialisierte Bewertungsunternehmen einzuschalten.
4. Die Leasinggesellschaft hat - über eine Zwischengesellschaft - üblicherweise eine Gesellschafterfunktion. Dies könnte aber auch durch andere Beteiligte ersetzt werden. Hierzu bietet sich zunächst eine andere Gesellschaft aus dem Stadtkonzern an. Falls dies im Rahmen der Konzernbilanzierung zu Konsolidierungsproblemen führen würde, kann auch ein außenstehendes Unternehmen verwendet werden.
5. Die Leasinggesellschaft übernimmt üblicherweise im Rahmen eines sehr kostspieligen Geschäftsbesorgungsvertrages die laufende Betreuung der Transaktion über die Gesamtlaufzeit. Dies ist jedoch überschaubar und wenig anspruchsvoll. Die unternehmerischen Entscheidungen müssen weiterhin von der kommunalen Seite selbst getroffen werden. Auf der Ebene der Objektgesellschaft besteht die Situation eines sogenannten "Autopiloten", d.h. sämtliche Entscheidungen sind bereits vorprogrammiert und bedürfen keiner unternehmerischen Initiative.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass es sich beim Sale-and-Lease-back-Modell - vorbehaltlich einer Prüfung des Einzelfalls - durchaus lohnt, über den Verzicht auf eine kostspielige Leasinggesellschaft nachzudenken.

Resümee

Die Durchführung der Sale-and-Lease-back-Gestaltung bedarf einer sorgfältigen Planung, der Aufrechterhaltung eines transparenten Zeit- und Kostenmanagements sowie der Berücksichtigung einer Vielzahl von wirtschaftlichen Aspekten. Bei einer sachgerechten Gestaltung kann ein Sale-and-Lease-back-Verfahren auch ohne steuerliche Effekte eine Antwort auf die Herausforderungen sein, die geänderte bankrechtliche Vorschriften und ein Paradigmenwechsel der Geschäftsbanken der Kommune - und auch dem Mittelstand - stellen.

 **LEGAm^{edia}**
TOP www.legamedia.net

 NEWSLETTER ABONNIEREN

E-Mail 

 SEITE DRUCKEN

 SEITE VERSENDEN

 NEUE SUCHE

Stichwort 

(c) 2004 LEGAm^{edia} (www.legamedia.net) – Network for Information Interchange,
E-zine für Juristen und Unternehmer / E-zine for Lawyers and Entrepreneurs, info@legamedia.net
< URL: http://www.legamedia.net/dy/articles/article_16021.php >

Date: April 13, 2004 – [LEGAm^{edia} lives!](#) – [Copyright & Disclaimer](#)