

Kaufen und verkaufen ohne Mehrwertsteuer

Leasing dient nur der Sicherung und Finanzierung

VON ROBERT KRACHT

Mit der beliebten Methode des Sale-and-Lease-back, des Verkaufens und Zurückmietens, zur Finanzierung von Investitionen hat sich jetzt auch der Bundesfinanzhof beschäftigt: Verkauft eine Firma PCs, Kopierer oder Maschinen an ein Finanzierungsunternehmen, wird der Leasinggeber Eigentümer. Als solcher vermietet er die Wirtschaftsgüter postwendend wieder an den Verkäufer zurück. Dieser übliche Deal ohne Platzwechsel des Wirtschaftsgutes stellt ein reines Sicherungs- und Finanzierungsgeschäft dar, urteilen nun die obersten Finanzrichter (Az. V R 22/03).

Weder Übertrag noch Rückgabe spielen dabei umsatzsteuerrechtlich eine Rolle – auch dann nicht, wenn der betriebliche Gegenstand nach Ablauf des Leasinggeschäftes wieder in das Eigentum des ursprünglichen Besitzers übergeht. Bei einer solchen Gestaltung ist weder auf Lieferung noch auf den anschließenden Rückkauf Mehrwertsteuer zu erheben, denn der Leasinggesellschaft wird nicht die wirtschaftliche Verfügungsmacht über Güter verschafft. Es handelt sich vielmehr um eine Kreditgewährung, die Miete entspricht Schuldzinsen. Die Vertragspartner dürfen keine offene Umsatzsteuer ausweisen.

Würde das in der Vergangenheit so gehandhabt, hat das zwei Konsequenzen. Der Empfänger darf keine Vorsteuer ziehen, und der Leistende schuldet die Umsatzsteuer mit Ausstellung der Rechnung. Somit bleibt nur die Lösung, ehemals ausgestellte Belege zu berichtigen und die Mehrwertsteuer zu eliminieren – bei Verkauf und späterer Rücklieferung.

Nur überwiegend geschäftlich zählt

Nachteil für Selbstständige bei Leasing-Fahrzeugen

VON ROBERT KRACHT

Ein Auto ist grundsätzlich als Betriebsvermögen ausweisbar, wenn es zu mindestens zehn Prozent für die Firma oder Kanzlei genutzt wird. Selbstständige können alle Fahrzeugkosten als Betriebsausgaben absetzen, nur ein pauschaler Privatanteil erhöht minimal den Gewinn – selbst dann, wenn das Auto zu 90 Prozent privat genutzt wird.

Diese Regel gilt aber nicht für Leasingfahrzeuge, entschied aktuell der Bundesfinanzhof. Sofern das Auto nicht überwiegend betrieblichen Zwecken dient, bleibt es Privatsache (Az. IV R 36/04). Damit mindern laufende Kosten und Leasingraten nur anteilig den Gewinn über eine Einlage, soweit sie auf betriebliche Fahrten entfallen. Statt 100 Prozent Betriebsausgaben sind das bei einem Arzt beispielsweise noch 20 Prozent.

So ist die Pauschalmethode nach dem Listenpreis generell nur noch bei überwiegend beruflicher Nutzung anwendbar. Sonst mindern nur die penibel ermittelten Kosten für Dienstfahrten den Gewinn, der Rest ist Privataufwand.

Das Urteil könnten Betriebsprüfer nutzen, um die Betriebsausgaben für Leasingfahrzeuge zusammenzuziehen, fürchten Steuerexperten.

IMPRESSUM

Financial Times Deutschland
Stubbenhuk 3 · 20459 Hamburg
Tel. 040/31990-0 · Fax: 040/31990-30
www.ftd.de · E-Mail: leserservice@ftd.de

Redaktion: Volker Bormann (verantwortl.), Suse Osadnik
Produktion: Nikolaus von Raggamby
Gestaltung: Dominik Arndt (leitg.), Frauke Backer
Bildredaktion: José A. Blanco, Veit Hengst
Infografik: Jens Storkan
Bildbearbeitung: Wolfgang Scheerer
Chefin vom Dienst: Dr. Hilfrud Bontrup
Korrektur: Cornelius Busch

Verlag: Financial Times Deutschland GmbH & Co. KG,
vertreten durch die Geschäftsführer Christoph Rühl und
Dr. Christoph Weger
Postanschrift: Brieffach 02, D-20444 Hamburg
Verlagsleitung Supplements: Julia Erben

Druck: Presse-Druck- und Verlags-GmbH, 86167 Augsburg;
BZV Berliner Zeitungsdruck GmbH, 10385 Berlin; Druck- und
Verlagszentrum GmbH & Co. KG, 58099 Hagen; Mannheimer
Morgen Großdruckerei und Verlag GmbH, 68167 Mannheim

Schwache Gebrauchte gefährden starken Markt

Obwohl die Preise für Gebrauchtwagen weiter einbrechen, bleibt Autoleasing ein florierendes Geschäft. Die Anbieter wollen jetzt das Kalkulationsproblem lösen – mit neuen Vermarktungswegen



Zum Transport verpackte Audi TT im ungarischen Győr. Audi Hungaria ist der größte Exporteur Ungarns und eines der umsatzstärksten Unternehmen des Landes

VON OLAF WITTRÖCK

Acht Prozent Wachstum, fast 56 Prozent Marktanteil am gesamten Leasinggeschäft, 2,1 Mrd. € Umsatz plus allein im vergangenen Jahr: Die Autoleasingbranche macht Abschlüsse am laufenden Band. Trotzdem ist die Stimmung angespannt. Denn die Preise im Gebrauchtwagenmarkt sind eingebrochen. Und der Preisverfall hält an.

Für Michael Velte, den Vorsitzenden des Verbandes markenunabhängiger Fuhrparkmanagementgesellschaften (VMF), wird diese Entwicklung gravierende Konsequenzen haben. „Die Branche kann ihre vor drei, vier Jahren kalkulierten Restwerte beim Gebrauchtwagenverkauf nur noch sehr schwer oder gar nicht mehr realisieren“, sagt Velte, in dessen Verband elf Gesellschaften zusammengeschlossen sind.

Die VMF-Mitglieder, die jedes Jahr etwa 150.000 Leasingrückläufer vermarkten, haben alarmierende Daten erhoben. In den vergangenen zwei Jahren sind die Restwerte, mithin die wichtigste Kalkulationsgrundlage für ihre Leasingraten, im Durchschnitt um sechs Prozentpunkte abgesackt, teilweise sind die Verluste sogar noch höher.

Was das für die Leasingfirmen heißt, verdeutlicht ein Beispiel: Für

einen drei Jahre alten E-Klasse-Mercedes mit 70.000 Kilometern auf dem Tacho wurden 2003 im Geschäftskundenmarkt noch bis zu 56 Prozent des Neupreises erzielt. Heute sind es nach Händlerschätzungen gerade noch 48 Prozent: Zwischen den damaligen Annahmen und der heutigen Realität klaffen teilweise Lücken von 4000 € und mehr – pro Fahrzeug.

„Diese Autos können Leasingfirmen nur noch mit Verlust verkaufen“, sagt Georg Schumm, Leiter von LHS Autoland in Filderstadt bei Stuttgart, der Leasingrückläufer des gleichnamigen Flottenfinanziers vermarktet. Er sieht den Preisverfall mit Sorge – und die Autoindustrie in der Pflicht: „Es zeigt sich, dass die Restwerte, mit denen viele Autohersteller vor zwei oder drei Jahren kalkuliert haben, völlig unrealistisch sind“, sagt Schumm. „Die Verluste müssen heute alle tragen.“

Der Einbruch ist auch ein Ergebnis des Erfolgs der Leasingbranche selbst: Denn je mehr Kunden leasen, desto weniger kaufen Gebrauchtwagen – und desto mehr davon kommen in den Handel. Im Handel mit Geschäftskunden, dem wichtigsten Absatzmarkt für die Gebrauchten, sind längst Sättigungstendenzen zu

erkennen: „Der Markt für Leasingrückläufer ist in den vergangenen Jahren stark angestiegen“, bestätigt Gebhard Ratz, Geschäftsführer der GMAC Bank, einer Tochter der Opel-Mutter General Motors. Er nennt einen weiteren Grund für sinkende Preise: „Auch die derzeit am Markt angebotenen Rabatte werden sich massiv auf die Restwerte mancher Modelle durchschlagen.“

Der VMF appelliert deshalb an seine Mitglieder, sich wenigstens in der Finanzierung gegen das „Preis-dumping“ zu entscheiden und besser auskömmliche Leasingraten zu kalkulieren, was nichts anderes bedeutet, als die Preise zu erhöhen. Allerdings zweifeln Marktbeobachter, dass sich das durchsetzen lässt. „Der Kampf um günstige Konditionen hat sich sogar verstärkt“, sagt LHS-Händler Schumm.

Die Leasinggesellschaften reagieren jedoch eher an anderer Stelle: Ihre meistgegebene Antwort heißt Full-Service-Leasing. Dabei bekommt der Kunde nicht nur die nackte Finanzierung angeboten, sondern ein Paket zusätzlicher Dienstleistungen, an denen die Anbieter mitverdienen.

Einen weiteren Ausweg suchen die Anbieter am anderen Ende ihres Ge-

schäfts: Sie suchen nach neuen Verkaufsstrategien für die Rückläufer. „Risiken lassen sich beispielsweise durch die Kombination mehrerer Absatzkanäle wie Wiederverkäufer, Auktionen oder Endkunden minimieren“, erklärt Wolfgang Reinhold, für die Gebrauchtwagen-Vermarktung zuständiger Vorstand der Leasinggesellschaft Leaseplan.

Im Frühjahr startete eine ganze Reihe neuer Gebrauchtwagenangebote. Volkswagen Financial Services etwa gab im April eine Kooperation mit dem Internetportal Autoscout 24 bekannt, über das man seitdem die Gebrauchtwagen der VW-Händler und Dienstwagen aus dem eigenen Konzern auch an Privatkunden vermarktet.

Der von Herstellern und Banken unabhängige Anbieter Athlon Car Lease, der etwa 5000 Gebrauchte pro Jahr vertreibt, schaltete im Mai eine Internetbörse frei, über die Händler per Auktion Leasingrückläufer ersteigern können. Und ALD Automotive, die Autoleasing-Tochter der französischen Großbank Société Générale, die etwa 25.000 Rückläufer jährlich auf den Markt wirft, eröffnete im Juni vor den Toren Hamburgs ein „Car Outlet“-Center. In Anlehnung an das Geschäftsmodell des Fabrikverkaufs sollen 80 bis 100 Rückläufer monatlich verkauft werden – ohne Zwischenhändler.

Nutzfahrzeuge: Darauf muss man achten

► Wer als Unternehmer auf eine Flotte von Nutzfahrzeugen angewiesen ist, für den dürfte Leasing eine Finanzierungsalternative sein. Neue Busse, Lastwagen, Kleintransporter oder gar Spezialfahrzeuge binden ganz erheblich Kapital, das womöglich an anderer Stelle im Unternehmen ebenfalls gebraucht wird. Nicht anders als beim Pkw-Leasing ergibt sich die Leasingrate aus dem Anschaffungspreis, der Ausstattung, der Leasinglaufzeit und dem Wiederverkaufswert des Fahrzeugs. Um die Leasingraten niedrig zu halten, sollte der Leasingnehmer die Fahrzeugmarke, nötige Einbauten sowie Instandhaltungs- und Betriebskosten im Blick haben. „Für eine optimale Kosten-Nutzen-Relation ist eine Vertragslaufzeit zwischen 24 und 48 Monaten zu empfehlen“, rät Harald Frings, Chef der Auto Service-Leasing in Oberhaching. Für den Wiederverkaufswert gelte vor allem: „Hände weg von Exoten!“ Beim Wiederverkauf gefragt seien Fahrzeuge mit großem Laderaum, kräftigem Dieselmotor und Klimaanlage. VOLKER BORMANN

Zwei-Klassen-Rechnung

Die Kosten für ein geleastes Fahrzeug sind in Unternehmen bei überwiegend betrieblicher Nutzung steuerlich voll abzugsfähig

VON ROBERT KRACHT

Günstige Finanzierungsangebote sowie Liquiditätsvorteile sprechen für geleaste Fahrzeuge auf dem Firmenhof. Auch beim Finanzamt gibt es keine Nachteile mehr, seit das Gesetz zur Eindämmung missbräuchlicher Steuergestaltungen Sonderprivilegien bei gekauften Fahrzeugen rückwirkend zum Jahresbeginn abgeschafft hat. Seitdem wird in beiden Fällen nahezu auf Augenhöhe besteuert. Nur in der Bilanz taucht das geleaste Fahrzeug mangels Eigentum nicht auf, daher kann

auch keine lukrative Ansparrücklage auf den Wagenkauf gebildet werden. Der Ausgleich gelingt auch nicht über eine hohe Sonderzahlung. Die wirkt sich nur zeitanteilig über die Leasingdauer aus.

Ansonsten gibt es seit 2006 eine Zwei-Klassen-Rechnung. Bei einem Privatanteil von 50 Prozent oder mehr sind Kfz-Kosten nur anteilig absetzbar. Überwiegt hingegen die betriebliche Nutzung, mindern sämtliche laufenden Aufwendungen und die Leasingraten den Gewinn. Der Privatanteil kann in diesen Fällen pauschal mit monatlich einem

Prozent vom Listenpreis angesetzt werden. Das ist lukrativ, wenn der Wagen zu knapp 50 Prozent für Freizeitfahrten im Einsatz ist. Dann steht der komplette Betriebsausgabenabzug einem moderaten Gewinnzuschlag gegenüber.

Die Finanzverwaltung hat vorgegeben, wie sie die Fahranteile gerne nachgewiesen hätte (Az. IV B 2 – S 2177 – 44/06) – was aber für Selbstständige meist unproblematisch ist, sodass der vollen steuerlichen Anrechnung der Kosten für das Leasingfahrzeug nichts im Wege stehen muss.

Betragen schon die täglichen Pendelfahrten zur Firma oder Praxis übers Jahr gerechnet mehr als 50 Prozent, muss kein zusätzlicher Nachweis erbracht werden. Keine Probleme haben auch Betriebe, die ihren Arbeitnehmern einen geleasten Firmenwagen zur Verfügung stellen. Hier sind alle Kosten als Betriebsausgabe absetzbar, auch wenn der Angestellte den Wagen nur nach der Arbeit oder am Wochenende nutzt. In der Buchhaltung muss kein Gewinnzuschlag vorgenommen werden.

In allen übrigen Fällen sind die betrieblichen Fahrten in jeder geeigneten Form glaubhaft zu machen. Ein Fahrtenbuch verlangt der Fiskus hierzu ausdrücklich nicht. Einträge

in Terminkalendern oder Reisekostenaufstellungen genügen beispielsweise schon. Selbst eine Auflistung in Form einer Excel-Tabelle reicht vollkommen, während dies beim Fahrtenbuch nicht akzeptiert wird.

Alternativ darf die überwiegende betriebliche Nutzung auch drei Monate lang aufgezeichnet werden. Wer also von Oktober bis Dezember 2006 dienstlich mehr als 50 Prozent fährt,

kann dieses Ergebnis generell nutzen. Ausreichend sind Angaben zum jeweiligen betrieblichen Anlass, zur zurückgelegten Strecke sowie der Kilometerstand zu Beginn und Ende des Quartals.

Bei Berufsgruppen mit typischer Reisetätigkeit unterstellt das Finanzamt die überwiegend dienstliche Nutzung von vornherein, etwa bei Taxiunternehmern, Handelsvertretern, Handwerkern oder Landärzten. Hat sich die Firma mit der Betriebsprüfung auf einen Privatanteil gütlich geeinigt, darf dieser für vergangene und künftige Jahre angesetzt werden. Da weitere Nachweise entfallen, lohnt ein geschicktes Verhandeln mit dem Finanzbeamten.

Ist der Nachweis über den betrieblichen Nutzungsanteil einmal erbracht, darf das erzielte Ergebnis auch für die Folgejahre weiterhin so lange unterstellt werden, bis es zu wesentlichen Veränderungen kommt. In der Regel kann der einmal ermittelte betriebliche Anteil bis zum Ablauf des Leasingzeitraums verwendet werden.

Wird die 50-Prozent-Schwelle für die betriebliche Nutzung nicht überschritten, gelten sämtliche Fahrzeugkosten und Leasingraten nur anteilig als Betriebsausgaben. Der Aufwand für Freizeit bleibt Privatsache.

Mitarbeiterauto auch bei Freizeitfahrten absetzbar

Nachweis Betriebliche Fahrten müssen glaubhaft gemacht werden. Wer seinen Mitarbeitern einen geleasten Firmenwagen zur Verfügung stellt, ist davon befreit und kann sämtliche Kosten absetzen, selbst wenn das Auto nur in der Freizeit genutzt wird. Nachweisfrei bleibt auch, wer durch tägliche Fahrten zur Firma schon über der 50-Prozent-Hürde liegt.

Hürde liegt bei 50 Prozent

Der betriebliche Anteil liegt bei 49,8 oder 50,2 %. Die Kosten inklusive Leasingraten betragen 20.000 €, der Listenpreis ist 30.000 €. Ein paar berufliche Umwegfahrten mindern den Gewinn um 6440 €.

Betrieblicher Anteil in %	49,8	50,2
Kfz-Kosten als Betriebsausgabe in €	-9960	-20.000
Privatanteil* in €	0	3600
Gewinnminderung insgesamt in €	-9960	-16.400
Vorteil in €		6440

* ergibt sich aus 1 % x Listenpreis x 12 Monate FTD/jst; Quelle: eigene Recherche



Bei Leasingfahrzeugen verlangt das Finanzamt keine Fahrtenbucheinträge



Hochprozentiges Farbspiel: **Asbach Uralt** ist der älteste deutsche Weinbrand und der Pionier unter den Leasingnehmern. Die Marke wurde verkauft und zurückgemietet

Desaster unter der Trave

Public-Private Partnership birgt für Investoren Risiken, wenn die öffentliche Hand keine Einnahmen garantiert

VON RICHARD HAIMANN

Deutschlands Politiker werden nicht müde, die Werbetrömmel für gemeinsame Infrastrukturvorhaben mit der Privatwirtschaft zu rühren. Doch das so genannte Public-Private Partnership (PPP) birgt für Investoren erhebliche Risiken – wie die Baukonzerne Bilfinger Berger und Hochtief jetzt beim Bau des Lübecker Herrentunnels erfahren mussten.

Für Bundesbauminister Wolfgang Tiefensee ist es ein „Meilenstein für die Standardisierung von PPP-Vorhaben“. Zu Beginn des Monats einigte sich die Konferenz der Länderfinanzminister auf einen einheitlichen Leitfaden für Wirtschaftlichkeitsprüfungen bei Infrastrukturprojekten, die private Investoren für die öffentliche Hand entwickeln. Festgelegt ist darin, wie Bund, Länder und Kommunen errechnen können, ob es für sie günstiger ist, Kliniken, Schulen, Kindergärten und Rathäuser sowie Infrastrukturprojekte wie Straßen und Tunnel selbst zu realisieren – oder das Bauvorhaben samt Finanzierung an Unternehmen zu vergeben, die dann die Gebäude an die öffentliche Hand vermieten oder Mautgebühren für die Benutzung der Verkehrswege erheben dürfen.

Als positive Beispiele für erfolgreiche PPP-Vorhaben gelten zwei Klinikprojekte, die von der Commerzbank-Tochter Commerzleasing und Immobilien (CLI) in den vergangenen Jahren in Hannover und Leipzig finanziert und an die Länder Niedersachsen und Sachsen für jeweils 20 Jahre vermietet wurden. Die Medizinische Hochschule der niedersächsischen Landeshauptstadt erhielt dabei für 64 Mio. € ein neues Transplantationszentrum, die Uniklinik Leipzig für 100 Mio. € einen Neubau mit zwölf Operationssälen und einer Intensivtherapiestation mit 359 Betten.

CLI konnte die Projekte schnell realisieren, weil es weniger formale Vorgaben einhalten musste als die Länder. Zudem übernahm das Unternehmen jegliche Risiken während

der Konstruktionsphase. Nach einer Studie des britischen Rechnungshofs (National Audit Office) lassen sich bei öffentlichen Infrastrukturprojekten bis zu 17 Prozent der Kosten einsparen, wenn die Vorhaben privatwirtschaftlich realisiert werden.

Damit ist ein Erfolg aber keineswegs garantiert. Denn in Deutschland fehlt ein Risiko-Gewinn-Ausgleich. Wie wichtig dieser Interessenausgleich ist, zeigt das Beispiel des Lübecker Herrentunnels. Bei seiner Eröffnung im August 2005 präsentierte Politik und Bauwirtschaft die unterirdische Trave-Querung als Meilenstein auf dem Weg in eine rosige PPP-Zukunft. Doch nach nicht einmal einem Jahr ist das Projekt für Bilfinger Berger und Hochtief zum Desaster geworden. 95 Mio. € haben die beiden Baukonzerne in den Bau investiert. Bis 2035 sollen sie den Tunnel betreiben und die Mautgebühren kassieren. Doch die fallen deutlich geringer aus als erwartet.

Kalkuliert hatten Bilfinger Berger und Hochtief mit 35 000 Fahrzeugen pro Tag, sagt ein Sprecher des schleswig-holsteinischen Verkehrsministeriums. „Tatsächlich waren es jedoch im Schnitt nur 21 000 Wagen.“ Autofahrer würden lieber Umwege in Kauf nehmen, als die Mautgebühr zu zahlen. Dadurch reichten die Einnahmen nicht aus, um Zins und Tilgung für die von den Bauunternehmen aufgenommenen Kredite zu zahlen. „Es war die falsche Entscheidung, einen Mauttunnel zu bauen“, sagt Christopher Löttsch, baupolitischer Sprecher der CDU-Ratsfraktion. Für Jörn Puhle, Chef des SPD-Ortsvereins Trave-Nord, ist das Projekt schlichtweg „gescheitert“.

Den beiden Baukonzernen blieb nur noch Schadensbegrenzung. Bilfinger Berger will sich künftig nur noch bei Verkehrsinfrastrukturprojekten „mit begrenzten Risiken engagieren“, heißt es im Zwischenbericht an die Anleger. Ein Manager sagt, was das im Klartext bedeutet: „Ohne von der öffentlichen Hand garantierte Einnahmen steigen wir in ein solches Vorhaben nicht mehr ein.“



Der Lübecker Herrentunnel ist als Mautprojekt gescheitert

Schlummernde Werte wecken

Patente oder Lizenzen, Markennamen oder Nutzungsrechte – als immaterielle Wirtschaftsgüter können sie dem Unternehmen zu Investitionen verhelfen und dennoch weiter genutzt werden

VON MARLENE BROCKMANN

Die eingeführte Marke, eigene Neuentwicklungen und spezielles Design sind für Unternehmen von hohem Wert. Dass sich mit diesen immateriellen Wirtschaftsgütern, so der Sammelbegriff, auch Investitionen finanzieren lassen, ist allerdings oft nicht einmal den Firmenchefs bewusst.

„Sie könnten ihre Markenrechte, Patente, Lizenzen, Gebrauchsmuster oder nicht geschützte Know-how-Rechte zu Geld machen und trotzdem weiter nutzen“, erklärt Matthias Laukin, Geschäftsführer bei der Wiesbadener DAL-Gruppe. Viele Firmen würden dies bereits mit Immobilien oder Anlagen praktizieren.

Das Stichwort dazu lautet Sale-and-Lease-back, das Verkaufen und Zurückmieten. Die Firma verkauft ihr Firmengebäude oder Patent an eine Leasinggesellschaft. Um es weiter zu nutzen, leaset sie es gleichzeitig zurück und zahlt dafür Gebühren.

In der Regel sehen die Verträge eine Rückkaufoption vor. So hat zum

Beispiel das Unternehmen Semper idem Underberg kürzlich seine Weinbrandmarke Asbach für sieben Jahre an die zur Deutschen Leasing gehörende DAL-Gruppe verkauft und zurückgeleast. Die Marke zählt damit zu den Pionieren in einer noch jungen Leasingdisziplin. Überhaupt möglich wurde der Verkauf von Marken in Deutschland erst, seit 1995 die EU-Maßstäbe für den Umgang mit Markenrechten in Kraft traten.

Auch Sale-and-Lease-back von Patenten oder Lizenzen, von Nutzungs- oder Vermarktungsrechten – etwa bei Filmproduktionen oder Sportereignissen – ist hier zu Lande erst seit etwa zehn Jahren möglich. In den USA können Unternehmen mittlerweile sogar die Qualitätssicherung zu Geld machen.

Hier zu Lande laufen Finanzierungslösungen mit immateriellen Gütern weitgehend im Verborgenen. Trotz ihrer unbestreitbaren Vorteile, denn Unternehmen können auf diese Weise bislang schlummernde Werte flüssig machen und geplante Investitionen finanzieren oder einen Liquiditäts-Engpass überbrücken.

Im Vergleich zum Bankkredit wird dabei die Bilanz nicht belastet – das für die Kreditwürdigkeit entscheidende Kriterium.

Fortschrittliche Unternehmen befreien sich aus einem spezifischen Dilemma: Anders als etwa bei Investitionen in Gebäude, wo der geschaffene Wert in der Bilanz berücksichtigt wird, lassen sich selbstgestellte immaterielle Wirtschaftsgüter nicht aktivieren. „Zwar sind hohe Aufwendungen entstanden, aber man darf diesen keinen Vermögensgegenstand entgegenstellen“, erläutert Leasingexperte Laukin. „Damit sinkt der Eigenkapitalanteil in der Bilanz und so die Bonität.“

Ein Problem für Mittelständler mit hohem Forschungs- und Entwicklungsaufwand sieht Thomas Sonnauer, Finanzchef des Autozulieferers Alfmeier Präzision: „Zulieferer von Großunternehmen können ihre Investitionen oft erst nach Abschluss einer Neuentwicklung über die Bezahlung der gelieferten Produkte nach und nach refinanzieren“, sagt er. „Auslagen für zwei- bis dreijährige Entwicklungsprojekte sind aber aus den laufenden Einnahmen nicht zu bezahlen.“

Der Treuchtlinger Familienbetrieb hat indes eine Lösung. Die Finanzierungskosten übernimmt ein spezielles Sale-and-Lease-back-Modell der Südleasing, einer Tochter der Landesbank Baden-Württemberg. Statt eines einmaligen Kaufpreises bekommt Alfmeier vorab und in Tranchen Geld für die verkauften späteren Nutzungsrechte an den Entwicklungen.

Das ist jedoch schon die hohe Schule des Leasings. Un die setzt eine

„Der Zulieferer muss unbedingt eine zufriedenstellende Bonität nachweisen“

Jürgen Janz, Südleasing-Vertriebsleiter

solide Vertrauensbasis voraus. „Der Zulieferer muss unbedingt eine zufriedenstellende Bonität nachweisen“, sagt Südleasing-Vertriebsleiter Jürgen Janz. „Hier war aber auch die langjährige positive Zusammenarbeit mit Alfmeier ein wichtiger Pluspunkt.“ Generell ist die Bewertung immaterieller Güter schwierig. „Wirtschaftsprüfer ermitteln zum Beispiel, um wie viel mehr ein Mineralwasser wegen seines bekannten Namens verkauft wird als ein gleichartiges No-Name-Produkt“, sagt DAL-Geschäftsführer Laukin. „Gutachter, die eher qualitative Faktoren einer Marke höher bewerten, kämen aber zu anderen Ergebnissen, weil sie auch die Sympathiewerte der Marke einkalkulieren.“

Sie können hoch hinaus...



...mit allen Aktivitäten rund um die Immobilie. Das beginnt mit der professionellen Beratung Ihrer Projekte. Individuelle Planung, Realisierung durch unser integriertes Baumanagement und die intelligent strukturierte Finanzierung schließen die Wertschöpfungskette für Ihr Unternehmen. Damit setzen Sie Ihre Immobilie genauso performanceorientiert wie andere Produktionsfaktoren ein. Unser internationales Know-How und die innovative Vorgehensweise sichern Ihren Erfolg.

Wir denken weiter und liefern die bessere Lösung. Fordern Sie uns!

/ D I L /

**Deutsche Immobilien Leasing
Deutsche Bank Gruppe**

Deutsche Immobilien Leasing GmbH
phone 0049 - (0)211 - 99 46 - 0
info@dil.de • www.dil.de

DIL Deutsche Baumanagement GmbH
phone 0049 - (0)211 - 99 46 - 0
www.dil-bau.de

Containerwand im französischen Le Havre.
Die Hafenstadt liegt an der Mündung der Seine, Paris ist 200 Kilometer entfernt. Als Tor zu Europa liegt Le Havre für die Containerschiffe näher als die nordeuropäischen Häfen



Hoch hinaus mit Leasingfonds

Wegen der Bilanzoptik und Basel II leasen immer mehr Betriebe dringend benötigte Container oder andere Güter. Von den Wachstumsaussichten können Anleger jetzt über eine Fondsbeteiligung profitieren

VON ROBERT KRACHT

Lange Zeit standen Schiffsfonds hoch im Kurs. Moderate Abgaben über die Tonnagesteuer und attraktive Renditen punktet bei Anlegern mit hoher Progression. Allerdings sind neue Containerschiffe in der Anschaffung teuer geworden, und Zweifel an hohen Marktwerten beim Verkauf lassen Renditen aktuell sinken.

Diese Lücke könnten die neuen Containerfonds schließen. Dabei investieren die Anleger nur in die Behälter, die von den Schiffen transportiert werden. Das Wachstum in diesem Bereich ist weiterhin ungebremst, der Containertransport welt-

weit stieg in den vergangenen Jahrzehnten um jährlich rund zehn Prozent.

Das soll auch so bleiben, für die Zukunft gehen Experten wie vom Institut für Seeverkehrswirtschaft und Logistik (ISL) von durchschnittlich sieben bis neun Prozent Wachstum aus. Eine Verdopplung des Umsatzs in den kommenden zehn Jahren ist daher realistisch, zumal die Prognosen des ISL in der Vergangenheit immer übertroffen wurden.

Die Container werden rund zehn Jahre für See- und Lkw-Transporte eingesetzt, anschließend eher als Abstellraum oder für Bauschutt genutzt. Der Standardcontainer kostet derzeit rund 2000 \$ und nach zehn Jahren noch die Hälfte. Der moderate Wert-

verlust liegt am hohen Stahl- und Schrottpreis für die Behälter. Die Faktoren Zuwachsraten und hoher Verkaufspreis nutzen Initiatoren geschlossener Fonds, um Anlegern attraktive Renditen bieten zu können. Der Container-Fonds 6 der Hamburger Buss Treuhand beispielsweise geht von jährlichen Auszahlungen in Höhe von acht Prozent aus, insgesamt soll die Einlage bis zum Jahr 2012 mit 136 Prozent nach Steuern zurückfließen. Dabei profitiert das Modell wie auch das des Global-Fonds 2 aus demselben Haus vom Trend zum Leasen statt Kaufen.

Knapp die Hälfte des weltweiten Containerbestands wird bereits von Leasinggesellschaften angeboten, die damit auch den Finanzierungswunsch von Reedereien und Logistikunternehmen nachkommen. Die Miete spart Bares und erhöht damit die Eigenkapitalrendite. Vor allem

Knapp die Hälfte des weltweiten Containerbestands ist geleast

bei schwacher Kapitalisierung belasten Leasingobjekte die Bilanz angesichts von Basel II weniger als die reine Kreditaufnahme. Denn die Leasinggegenstände bleiben im Eigentum des Gebers. Die abgeschriebenen Buchwerte mindern die Bilanz ebenso wenig wie die Verpflichtungen aus dem Leasingvertrag. Diese Neutralität wirkt sich positiv auf das Rating der Transportfirmen aus, was in attraktive Leasingraten und Verkaufspreise bei Liquidation des Fonds umgemünzt werden kann.

Bei rund 90 Prozent Nutzungsauslastung und Gebrauchtpreisen von etwas weniger als der Hälfte des Anschaffungswertes sind für Anleger Renditen möglich, von denen Anleihenparner nur träumen können. Allerdings müssen die Zinsen voll versteuert werden. Bei den Containererträgen ist die Belastung je nach Konstruktion aber eher moderat. Da die Beteiligungen zumeist in Dollar aufgelegt werden, sind die Beteiligten außerdem den Risiken und Chancen der Wechselkurse ausgeliefert. Das gleicht sich zum Großteil aber wieder aus, da sowohl Einnahmen als auch Ausgaben in Dollar bezahlt werden.

Sofern der Fonds vermögensverwaltend ist und seinen Sitz im Inland hat, erzielen die Beteiligten sonstige Einkünfte aus der Vermietung beweglicher Gegenstände. Das hat zwei gravierende Vorteile im Vergleich mit gewerblichen Gesellschaften. Es fällt keine Gewerbesteuer an, und der Verkauf der Container bleibt nach Ablauf der Spekulationsfrist steuerfrei. Bis dahin haben die Abschreibungen aber bereits die kassierten Leasinggebühren gemindert, nur die Differenz wird vom Fiskus erfasst.

Geringe Belastung

Die Verlustausgleichsbeschränkung nach Paragraph 15b Einkommensteuergesetz ist im Zusammenhang mit dem Container-Leasing-Fonds wenig interessant, denn die roten Zahlen in der Anfangsphase fallen eher moderat aus und bleiben damit oft unter der so genannten Nichtaufgriffsgrenze – in solchen Fällen drückt der Fiskus ein Auge zu. Sollte es künftig zu einer Abgeltungsteuer kommen, sind allerdings die steuerfreien Verkäufe durch den Wegfall der Spekulationsfrist in Gefahr.

Sofern der Fonds einen Sitz jenseits der heimischen Grenze wählt, verfolgt er andere Ziele. In diesem Fall sollen die Freibeträge und moderaten Steuersätze des jeweiligen Landes genutzt werden, sodass die Jahreserträge bei üblichen Beteiligungshöhen nahezu ohne Abgaben aufs Konto der Anleger fließen. Im Inland kommt es somit nur zu einer Besteuerung im Rahmen des Progressionsvorbehalts. Das macht in der Regel lediglich eine Belastung von unter einem Prozent aus.

Besonders elegant hat der Münchener Anbieter DCM den Fondssitz mit Funchal auf Madeira gewählt. In dieser Sonderwirtschaftszone fallen keine Steuern an, sodass Anleger

gleich mit Bruttorenditen kalkulieren können.

Aber es müssen nicht immer nur Container sein, wenn es um Leasinggeschäfte geht. So investiert der Lease First des Hamburger Emittenten Marble House gleich in eine breite Palette von Wirtschaftsgütern wie Autos, Nutzfahrzeuge, Produktions- und Baumaschinen sowie medizinische Geräte. Große Abnehmer sind der Dienstleistungssektor sowie das produzierende Gewerbe. Doch nicht nur teure Wirtschaftsgüter sind Gegenstand des Leasinggeschäfts. Auch geringwertige Wirtschaftsgüter (GWG) wie etwa Telefone, Getränke- und Backbleche sind ein Thema. Diese Produkte im Wert von un-

ter 410 € haben den Vorteil, dass der Kaufpreis sofort komplett abschreibbar ist. Auch im so genannten mobilen Leasingmarkt stecken enorme Wachstumschancen, weil er für viele Unternehmen eine attraktive Finanzierungsalternative ist. Die Ausschüttungsquote wird mit acht Prozent kalkuliert.

Wegen der hohen degressiven Sonderabschreibung (AfA) sowie der Sofortabschreibung auf GWG kommt es in der Anfangsphase zu Verlusten, die für Anleger nicht nutzbar sind.

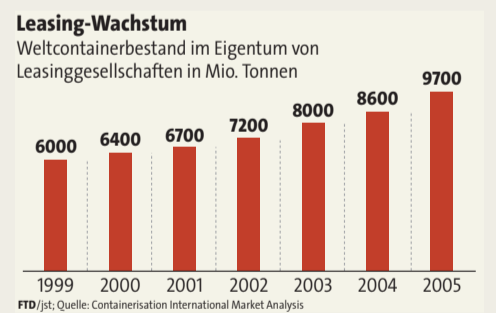
Über die Regelung des Paragraphen 15b Einkommensteuer sorgt der Verlustvortrag dafür, dass die Gewinne zunächst nicht belastet werden, die Ausschüttungen erfolgen steuerfrei.

Zukunftsmarkt Containerleasing

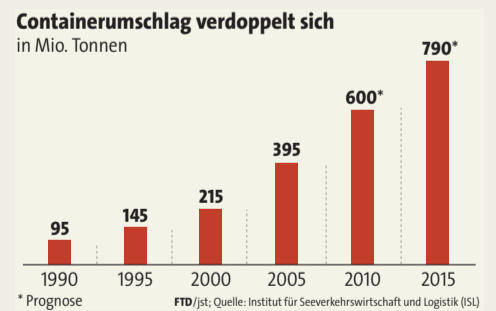
Wachstum Die Leasingbranche wächst stärker als die deutsche Gesamtwirtschaft und konnte 2005 die erfolgreiche Entwicklung fortschreiben. Laut Ifo-Institut überschritt das Neugeschäft die Marke von 50 Mrd. €, die Investitionen stiegen um 8,7 Prozent.



Bestand Mit 9,7 Mrd. € werden rund 45 Prozent des weltweiten Containerbestandes von Leasinggesellschaften verwaltet und überwiegend an Containerlinien-Reedereien vermietet. Rund 55 Prozent des Bestandes verwalten Reedereien sowie Logistikunternehmen selbst.



Verkehr Der Containerverkehr hat in den vergangenen sechs Jahren enorm zugelegt, eine Abschwächung ist derzeit nicht in Sicht. Moderne Containerterminals erreichen heute Umschlagkapazitäten von mehr als 2000 Containern pro Tag und Schiff. Das entspricht 20 000 bis 30 000 Tonnen täglich.



Rendite mal drei

Leasingfonds schlägt Festverzinsliches

Bundesanleihe	
Investierter Nennwert in €	10 000
Zinsertrag (3,7 % x 6 Jahre) in €	2220
Einkommensteuer (42 % + 5,5 %) in €	- 984
Nettozinsenertrag in €	1236
Bezogen auf den Kapitaleinsatz in %	12,36
Leasingfonds	
Einlage ohne Agio in €	- 10 000
Ausschüttung bis Ende 2012* in €	13 651
Abgabe auf steuerpflichtige Einkünfte in €	- 51
Gesamtergebnis in €	3600
Bezogen auf den Kapitaleinsatz in %	36,00
Vorteil Fonds in %	23,64

Vorteil In unserer Beispielrechnung (links) investiert ein lediger Anleger, der mit dem Spitzensteuersatz veranlagt wird, in eine Bundesanleihe, die mit 3,7 Prozent verzinst werden soll. Die Anleihe wird Ende 2012 fällig. Alternativ beteiligt er sich mit 10 000 € an einem Leasingfonds, der eine Liquidation zum selben Termin plant. Die Zinseinnahmen sind sicher. Sie betragen netto 1236 €. Die Leasingerträge können geringer oder auch höher ausfallen. Sie werden hier mit 3600 € angenommen.



| neue stellschraube fürs rating |

27 MRD. EURO ASSETS UNDER MANAGEMENT
35 JAHRE INNOVATIVE INVESTITIONSKONZEPTE
SICHERHEIT FÜR UNSERE KUNDEN |

COMMERZLEASING UND IMMOBILIEN

IMMOBILIEN- UND MOBILIENLEASING | STRUCTURED INVESTMENTS |
CFB-FONDS | EIGENINVESTMENTS |

WWW.COMMERZLEASING.DE