

## 1. Definition und Entwicklungsgeschichte

Leasing ist eine nutzungsorientierte Alternative zum Kauf und zur Kreditfinanzierung von Investitions- und werthaltigen Konsumgütern, die sich in Europa und nahezu weltweit durchgesetzt hat, auch in Österreich. Heute wird hierzulande jeder dritte Neuwagen geleast, aber noch viel mehr: Vom Kopiergerät bis zum Großraumflugzeug, vom Wohncontainer bis zum Hochhaus bietet Leasing für Private, Unternehmen, NGOs und die öffentliche Hand eine breite Palette an Lösungen, welche die Nutzung gegenüber dem Eigentum am Investitionsgegenstand in den Vordergrund stellen.

Das Lehnwort „Leasing“ leitet sich vom englischen Verb „to lease“ ab, das auf Deutsch „mieten, pachten“ bedeutet, oder frei übersetzt: „gegen Entgelt zur Nutzung überlassen“. Die Bedeutung des Fachterminus Leasing unterscheidet sich jedoch von der klassischen Miete oder Pacht, denn im Gegensatz zur Miete oder Pacht erwirbt bei Leasing der Vermieter (Leasinggeber) genau den Investitionsgegenstand (Leasinggegenstand), den der Mieter (Leasingnehmer) seinem Bedarf entsprechend spezifiziert und für den er in der Regel auch den oder die Lieferanten nominiert. Im Gegenzug übernimmt der Leasingnehmer im wesentlich mehr Risiken als bei Miete und Pacht, darunter das Risiko, den überlassenen Gegenstand überhaupt gebrauchen zu können, und die Risiken von Diebstahl, Totalschaden oder des zufälligen Untergangs des Leasinggegenstands.

Leasing ist in der Regel ein Drei-Parteien-Geschäft mit folgender (vereinfacht dargestellter) Rollenverteilung:

- Leasingnehmer, der den Investitionsgegenstand spezifiziert, bei Lieferung auf Mängelfreiheit überprüft und auf eine vereinbarte Mindestdauer (Leasingdauer) gegen Bezahlung des Leasingentgelts nützt.
- Leasinggeber, der den Leasinggegenstand nach Wunsch des Leasingnehmers bestellt, mit Bezahlung des Kaufpreises und Übernahme dessen Eigentümer wird und ihn dem Leasingnehmer auf eine vereinbarte Mindestdauer gegen Leistung des Leasingentgelts zur Nutzung überlässt.
- Lieferant, der den Leasinggegenstand liefert bzw herstellt und die Rechnung über den Kaufpreis an den Leasinggeber fakturiert. Sind Lieferant und Leasingnehmer ident, liegt ein sogenanntes „Sale-and-Lease-back“-Geschäft vor.

Darüber hinaus geht Leasing vielfach mit weiteren Dienstleistungen des Leasinggebers oder von diesem vorgeschlagenen Partnerunternehmen einher, die zur optimierten Nutzung durch den Leasingnehmer beitragen. Dazu zählen ua Versicherungen, Service- und Wartungsvereinbarungen sowie Beratungs- und Managementleistungen.

Der Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften (VÖL) definiert Leasing als:

„[...] 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, damit wirtschaftlich zusammenhängende Dienstleistungen erbracht.“<sup>1</sup>

---

1 *Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften, Leasing in Österreich (2014) 7.*

Als Rechtsgeschäft „sui generis“ unterliegt der Leasingvertrag grundsätzlich der Privatautonomie und ist nur für Leasing mit Verbrauchern durch zwingende gesetzliche Bestimmungen geregelt. Die Möglichkeiten und Grenzen der Vertragsgestaltung sind darüber hinaus durch den Grundsatz der „wirtschaftlichen Betrachtung“ eingeschränkt, den das Steuerrecht und internationale Rechnungslegungsvorschriften an Leasing legen. In Österreich setzen die Einkommensteuerrichtlinien 2000 (EStR 2000) Maßstäbe, was die wirtschaftliche Zurechnung des Leasinggegenstands zum Vermögen des Leasinggebers oder Leasingnehmers anlangt. In regulatorischer Hinsicht ist das Leasinggeschäft in Österreich im Übrigen ein freies Gewerbe und unterliegen Leasingunternehmen als Finanzinstitute grundsätzlich nur in wenigen Punkten wie zB dem Meldewesen dem Bankwesengesetz (BWG). Gehört ein Leasingunternehmen allerdings einer Kreditinstitutsgruppe iSd § 30 BWG an, so ist das übergeordnete Kreditinstitut dazu verpflichtet, die regulatorischen Anforderungen an das Bankgeschäft, soweit anwendbar, auch hinsichtlich der Leasingaktivitäten der Gruppe umzusetzen. Jedenfalls ist Leasing den strafgesetzlichen Bestimmungen iSd Prävention von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung unterworfen.

In Österreich wurde Leasing erstmals unter dieser Bezeichnung 1963 am Markt eingeführt, zunächst als Alternative zum Automobilabstattungskredit. In der Folge erweiterte sich die Angebotspalette der Leasingbranche sukzessive um Leasingalternativen für Mobilien- und Immobilieninvestitionen und ergänzende Dienstleistungen. Zu Ende der 1970er Jahre folgte – auch unter dem Einfluss steuerlicher Investitionsbegünstigungen wie der „vorzeitigen Abschreibung“ und von Beteiligungsmodellen mit steuerlichen Vorteilen für Investoren – eine regelrechte Gründungswelle von Leasingunternehmen vor allem im Unternehmensverbund von Banken, Versicherungen, Kraftfahrzeugh Herstellern und -importeuren. Nach dem Fall des Eisernen Vorhangs nützten österreichische Leasingunternehmen frühzeitig das enorme Absatzpotenzial der „Emerging Markets“ und es folgte eine zweite Gründungswelle, diesmal in Zentral-, Süd- und Osteuropa, die bis 2008 alljährlich bis zu zweistellige Zuwachsraten für internationales Leasing österreichischer Provenienz brachte. Zwischen der Jahrtausendwende und über den Beginn der Finanzmarktkrise hinaus verzeichnete Leasing auch im Inland regelrechte Boom-Jahre. Die Finanzkrise löste schließlich aber doch eine Konsolidierungsphase aus, die – abhängig von der Zusammensetzung des Produkt- und Zielgruppenportfolios sowie der Konzernzugehörigkeit – teils gravierende Auswirkungen auf die strategische Ausrichtung der Leasingunternehmen hatte und hat.

## 2. Leasingsparten

In Österreich können grundsätzlich alle Investitions- und dauerhaften Konsumgüter geleast werden, die

- eine längere, jedenfalls mehrjährige Lebensdauer haben,
- relativ werthaltig und marktgängig sind,
- an denen Eigentum erworben werden kann und
- für die wirtschaftlich sinnvolle Drittverwendungsmöglichkeiten bestehen.

Spezialanfertigungen, die niemand anderer gebrauchen kann als der Auftraggeber selbst, sind nach internationaler Auslegung ebenso wenig „leasingfähig“ wie Einbauten, die unwiederbringlich zum Zubehör einer anderen Sache werden, die nicht selbst Gegenstand des konkreten Leasingvertrags ist.

Im Einzelnen werden nach der Art des Leasinggegenstands drei Leasingparten unterschieden:

- Kraftfahrzeugleasing, das motorisierte Fahrzeuge für den Straßenverkehr zum Gegenstand hat, wie
  - Personenkraftwagen (PKW), Kombinationskraftwagen (Kombi) und Motorräder
  - Lastkraftwagen und Zugmaschinen
  - Autobusse.
- Mobilienleasing betrifft Investitionsgüter, die weder Kraftfahrzeuge iSd Kfz-Leasing noch Gebäude sind, wie
  - Maschinen, Anlagen, Geräte, Apparate, Vorrichtungen
  - Auflieger, Wechselbrücken, Container
  - land- und kommunalwirtschaftliche Geräte
  - Wasser- und Schienenfahrzeuge, Flugzeuge
  - IT-, Büro- und Geschäftsausstattungen.
- Immobilienleasing umfasst Baulichkeiten auf Eigen- oder Fremdgrund, darunter
  - Büro- und Geschäftsgebäude
  - Produktionshallen und Lager
  - Wohnhäuser, Kindergärten, Schulen, Sportstätten etc.

Zum überwiegenden Teil werden Kraftfahrzeuge und Mobilien „fabriksneu“ bzw Immobilien nach Neuerrichtung verleast. Es ist aber auch das Leasen von gebrauchten Objekten möglich, zB bei „Sale and lease back“ von Immobilien und besonders werthaltigen Mobilien.

### 3. Leasingmodelle

Leasing bietet einen breiten Gestaltungsspielraum mit vielfältigen Kalkulationsformen, den sogenannten Leasingmodellen. Sie lassen sich im Wesentlichen nach vier Kriterien klassifizieren, und zwar nach dem Ausmaß,

- in dem das in den Leasinggegenstand investierte Kapital bis zum geplanten Ende der Leasingdauer rückgeführt, dh „amortisiert“ bzw getilgt wird: Voll- oder Teilamortisationsleasing (auch: Full Pay Out Leasing bzw Restwertleasing). Im Gegensatz zu Vollamortisationsleasing geht in die Kalkulation von Teilamortisationsleasing nur der über die Leasingdauer erwartete Wertverlust als Tilgung ein, dh der Anschaffungswert abzüglich des sogenannten „Restwerts“, dessen Amortisation aus dem Erlös bei Wiederverkauf des Leasinggegenstands vorgesehen ist;
- in dem Leasinggeber und Leasingnehmer am Investitionsrisiko beteiligt sind: Finanzierungsleasing oder Operating Leasing. Operating Leasing unterscheidet sich von Finanzierungsleasing ua dadurch, dass der Leasinggeber das Marktrisiko für die Erzielbarkeit des kalkulierten Restwerts trägt. Bei Finanzierungsleasing steht hingegen

der Leasingnehmer dafür ein, dass der vereinbarte Restwert den Marktbedingungen zum Ende der Leasingdauer entspricht;

- in dem das Leasingentgelt marktbedingten Schwankungen unterliegt: Fixzinsleasing mit einer über die Leasingdauer gleich bleibenden Höhe des Leasingentgelts oder Leasing mit Indikatorbindung bzw. variablem Zinssatz; bei Bindung an einen Indikator – meistens ist es der EURIBOR – verändert sich die Höhe des Leasingentgelts mit dessen Schwankungen. Andere als Geld- und Kapitalmarkt-Indikatoren sind in Österreich selten;
- in dem sich der Leasingnehmer an der Refinanzierung beteiligt bzw. liquiditätswirksame Sicherheiten leistet: Leasing mit/ohne Eigenleistung, Depot-Leasing, Kautionsleasing u.Ä.

Das Leasingentgelt wird bei allen in Österreich gängigen Leasingmodellen nach finanzmathematischen Methoden und in der Regel mit einem vorschüssigen dekursiven Zinsfuß kalkuliert. Die Periodizität der Leasingentgeltzahlungen ist grundsätzlich frei vereinbar, auch unregelmäßige Zahlungspläne sind möglich. In der weitaus überwiegenden Anzahl der Leasingverträge ist allerdings monatliche Fälligkeit vorgesehen.

## 4. Argumente für Leasing als Finanzierungsalternative

Ob und welche Vorteile Leasing dem Leasingnehmer gegenüber dem eigen- oder kreditfinanzierten Kauf und Eigentum bietet, hängt sowohl von rechenbaren als auch nicht rechenbaren Kriterien ab. Sie sind je nach Investitionsgegenstand, Zielgruppe und Kontext der Finanzierungsentscheidung unterschiedlich. Jedenfalls ist zu berücksichtigen, dass Leasing die zeitlich begrenzte Nutzung eines Investitionsgegenstands im Fokus hat und nicht den fremdfinanzierten Vermögensaufbau.

Für private Haushalte, für die fast ausschließlich Kfz-Restwertleasing für PKW, Kombi, Motorräder und Wohnmobile in Frage kommt, können ua folgende Kriterien relevant sein:

- Verfügbarkeit, Liquidierbarkeit und Höhe von Ersparnissen, die für die Anschaffung eingesetzt werden können bzw. sollen;
- Eintauschwert eines im Eigentum des Haushalts stehenden Kraftfahrzeugs;
- Präferenz für ein neues oder gebrauchtes Kraftfahrzeug;
- geplante Verweildauer des Kraftfahrzeugs im Haushalt;
- Belastbarkeit des Haushaltsbudgets mit Kreditraten bzw. Leasingentgelten sowie den Unterhaltskosten des Fahrzeugs.

Die Finanzierungsalternativen sind im Wesentlichen:

- Der Verbrauch von Ersparnissen, ggf. mit Deckung einer Finanzierungslücke im Wege von Kontoüberziehung oder Barkredit;
- der Kfz-Abstattungskredit, der für neue und gebrauchte Fahrzeuge angeboten wird und in Österreich zumeist auf Vollamortisation abstellt. „Ballonkredite“ mit einer hohen endfälligen, restwertähnlichen Schlussstilgung werden hierzulande fast ausschließlich als sog. „Drittelfinanzierung“ angeboten;
- Kfz-Restwertleasing für neue Fahrzeuge und junge Gebrauchtwagen, für die noch USt ausgewiesen werden kann.

Für Leasing spricht bei gegebenem Fremdfinanzierungsbedarf des Haushalts ua, dass die Höhe des monatlichen Leasingentgelts für einen modernen Neuwagen dank Restwertansatz wesentlich niedriger ist als die Rate eines vergleichbaren klassischen Abstattungskredits, bei dem über die Finanzierungsdauer der gesamte Kreditbetrag für den Kaufpreis rückgeführt wird. Demgegenüber bietet die Kreditfinanzierung die Möglichkeit zum Vermögensaufbau, da mit vollständiger Rückzahlung des Kredits über die Kreditlaufzeit Haushaltsvermögen in der Höhe des Verkehrswerts des Autos aufgebaut wird. Außerdem entfällt bei der Kreditvariante die Bestandvertragsgebühr gem GebG. Verfügt ein Haushalt über hohe Ersparnisse und kann diese bei gegebenem Zinsniveau nicht attraktiv anlegen, bietet der Kauf aus Eigenmitteln einen rechenbaren Vorteil in Höhe der Differenz zu den Opportunitätszinsen, die für die Kredit- oder Leasingalternative aufzuwenden wären.

Die Kriterien, die für Unternehmen, Organisationen und die öffentliche Hand bei der Wahl von Leasing als Finanzierungsalternative maßgebend sind, werden seitens der Leasingwirtschaft im In- und Ausland seit vielen Jahren anhand folgender potenziellen Vorteile gegenüber dem Kauf argumentiert:<sup>2</sup>

- Fristenkongruente Finanzierung: Die Leasingdauer entspricht der vom Leasingnehmer geplanten Nutzungsdauer und somit der „goldenen Finanzregel“.
- Schonung bankmäßiger Sicherheiten: Da der Leasinggeber die Werthaltigkeit des Leasinggegenstands, für den ihm im Insolvenzfall ein Aussonderungsrecht zusteht, als primäre Sicherheit berücksichtigt, benötigt er in der Regel weniger sonstige bankmäßige Sicherheiten.
- Schonung der Liquidität: Da der erwartete Verwertungserlös im Teilamortisationsmodell als endfällige Tilgung berücksichtigt wird, liegt das Leasingentgelt bei identer Laufzeit deutlich unter der Kreditrate eines vergleichbaren Investitionskredits.
- Vereinfachung der Kalkulation: Im Leasingentgelt werden Nutzungsintensität und Marktgängigkeit des Leasinggegenstands berücksichtigt, sodass der Aufwand für die Leasingentgelte den kalkulatorischen Nutzungskosten (weitgehend) entspricht.
- Nutzung von steuerlichen Vorteilen: Im Vergleich zu Kauf, Aktivierung und Abschreibungen beim Nutzer bietet insbesondere Mobilienleasing mehr Spielraum zur periodengerechten Absetzung der tatsächlich entstandenen Nutzungskosten. Förderungsmittel werden entweder als Eigenmittel im Leasingvertrag oder in einem Mietkaufvertrag berücksichtigt.
- Mehr Flexibilität in volatilen Märkten: In Branchen mit volatilen Absatzmärkten oder raschem technischem Fortschritt bietet Leasing mehr Flexibilität, um die betriebliche Kapazität anzupassen bzw auf die aktuelle Technologie umzusteigen.
- Kein Ausweis in der UGB-Bilanz: Der Leasinggegenstand wird bei Rechnungslegung nach UGB grundsätzlich dem Vermögen des Leasinggebers zugerechnet und ist – mit Ausnahmen für PKW und Kombi – für den Leasingnehmer bilanzneutral bzw nur im Anhang zum Jahresabschluss ausgewiesen („Off-Balance-Eigenschaft“).

---

2 Vgl <https://bdl.leasingverband.de/leasing/leasing-vorteile> (zuletzt eingesehen am 9.6.2017) und <http://www.leaseurope.org/index.php?page=rental-leasing-introduction> (zuletzt eingesehen am 9.6.2017).

- Freispielen von Liquidität und stillen Reserven (Sale and lease back): Für langlebige abgeschriebene Investitionsgüter im Anlagevermögen bietet der Verkauf an ein Leasingunternehmen mit anschließender Nutzung auf Leasingbasis die Möglichkeit, Liquidität freizuspielen und stille Reserven zur Stärkung der Eigenkapitalbasis zu nützen.
- Ergänzende Dienstleistungen: Ua bieten externes Fuhrparkmanagement und Bau- management bei Immobilien potenzielle Kosten- und Verwaltungsvorteile.

Zur Beurteilung, ob für ein konkretes Investitionsvorhaben Leasing oder (Kredit-)Kauf die bessere Alternative ist, bedarf es einer mehrjährigen betriebswirtschaftlichen Betrachtung, bei der die Auswirkungen auf die Bilanzstruktur, die Liquidität und nicht zuletzt auf die Rentabilität der Investition auf dem Prüfstand stehen. Bei der geplanten Inanspruchnahme von zusätzlichen Dienstleistungen wie etwa externem Fuhrparkmanagement sind darüber hinaus Kosteneinsparungen im laufenden Betrieb und der Administration maßgeblich.

## 5. Stellenwert von Leasing im österreichischen Finanzmarkt

Der österreichische Leasingmarkt ist angebotsseitig durch bank- und herstellernahe Leasinggesellschaften geprägt. Leasinggesellschaften privater Unternehmer spielen im Vergleich zu Deutschland eine sehr untergeordnete Rolle. Unter den 42 ordentlichen Mitgliedern des VÖL (Stand 06/2017) sind mehr als 30 im Umfeld von Banken gruppiert bzw gehören einer Kreditinstitutsgruppe an. Nachfrageseitig dominieren unter den Kundengruppen Unternehmen einschließlich NGOs, gefolgt von der öffentlichen Hand und von Privatkunden, für die in Österreich fast ausschließlich Kfz-Leasing von Bedeutung ist.

Die im Folgenden angesprochenen Marktdaten und Auswertungen beruhen auf den vom VÖL in Zusammenarbeit mit Data Technology bei den VÖL-Mitgliedern jährlich erhobenen Bestands- und Neugeschäftsdaten. Zuletzt verwalten demnach die im VÖL organisierten Leasingunternehmen 2016 ein Bestandsvolumen (Barwerte; ohne Cross-Border-Leasing) von rund 22,5 Mrd €, das sich zu 42,0 % auf Kfz-Leasing, zu 40,0 % auf Immobilienleasing und zu rd 18,0 % auf Mobilienleasing bezieht.<sup>3</sup>

Der österreichische Leasingmarkt zeichnete sich bis 2008 durch beständiges Wachstum mit bis zu zweistelligen Zuwachsraten aus, erholte sich selbst nach dem Krisenjahr 2009 rasch und erreichte 2011 wieder Vorkrisenniveau, ehe es 2012 zu einem vorübergehenden Rückgang des Neugeschäfts kam.

Über alle Marktschwankungen hinweg erwies sich Kfz-Leasing als verlässlicher Neugeschäftsbringer. Auch die Nachfrage nach Mobilienleasing ist in den letzten Jahren wieder angesprungen, wenn auch auf wesentlich niedrigerem Niveau als die Kfz-Sparte. Immobilienleasing konnte sich hingegen – europaweit – noch nicht vom krisenbedingten Einbruch von Angebot und Nachfrage erholen.

<sup>3</sup> Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften, Verbandsstatistik 2016.

Die gegenläufigen Entwicklungstendenzen des Leasingneugeschäfts der einzelnen Sparten führen seit Beginn der Finanzkrise zu einer sukzessiven Strukturverschiebung des Gesamtportfolios in Richtung Kfz-Leasing, welches sich zuletzt durch ein antizyklisches Wachstum im Verhältnis zur Entwicklung der Kfz-Neuzulassungen auszeichnete.

Volumen in Mio €

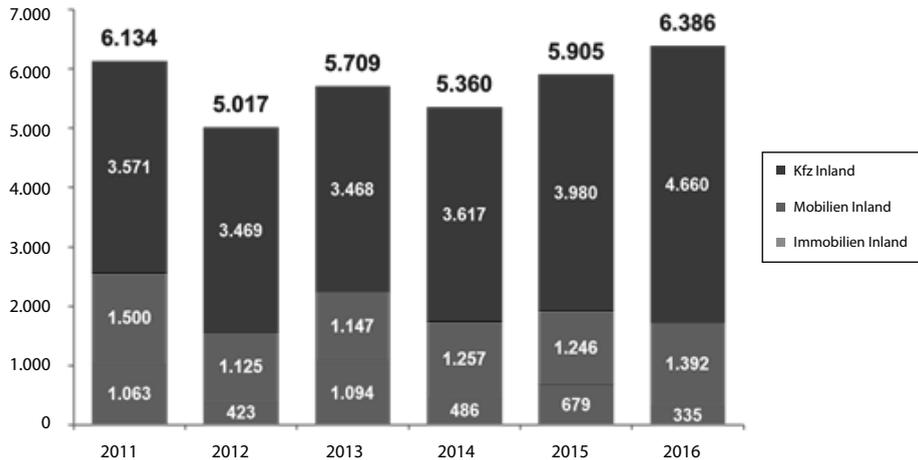


Abb 1: Gesamt-Neugeschäft Leasing 2016 in Mio €<sup>4</sup>

Die Entwicklung des Leasing-Neugeschäftsvolumens zeigte im Krisenjahr 2012 einen vorübergehenden Einbruch von -18,2 % auf insgesamt 5,0 Mrd €. Zwei wechselhafte Jahre folgten, ehe seit 2015 wieder substantielle Wachstumsraten erzielt werden konnten. 2016 erreichte das Leasing-Neugeschäftsvolumen knapp 6,4 Mrd € und damit ein Plus von rund 7,0 % gegenüber 2015.

Die starken Schwankungen des Neugeschäftsvolumens sind zum einen auf die volatile Entwicklung der Sparte Immobilienleasing zurückzuführen, die seit Jahrzehnten durch eine vergleichsweise niedrige Anzahl an Neuverträgen und einzelne großvolumige Spot-Geschäfte geprägt ist. Zum anderen zeigte auch die Mobilienleasing-Sparte Schwankungen der Neugeschäftsentwicklung, für die ebenfalls großvolumige Spotgeschäfte ua bei Flugzeugleasing mit entscheidend waren. Demgegenüber erwies sich Kfz-Leasing seit 2014 als verlässlicher Wachstumsträger, insbesondere im Rekordjahr 2016 mit 4,66 Mrd € Neugeschäft, das in der Kfz-Sparte erwirtschaftet werden konnte.

Für die verhaltene Neugeschäftsentwicklung der Sparten Mobilien- und Immobilienleasing kommen ua als Erklärungsansätze in Frage:

<sup>4</sup> Quelle: Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften, Verbandsstatistik 2016, Unterlage zur Verbandspressekonferenz vom 3.3.2017.