

MASTERARBEIT

Zur Erlangung des akademischen Grades

Master of Arts in Business

am Masterstudiengang Rechnungswesen & Controlling

der FH Campus 02

Konzeption eines Prozesses zur kaufmännischen Abwicklung von Leasinggeschäften am Beispiel fahrerloser Transportsysteme der Knapp Industry Solutions GmbH

Betreuer:

Laurens Knasar, MA

vorgelegt von:

Johannes Tropper, BA (1610531091)

St. Stefan im Rosental, 18. April 2021

Ehrenwörtliche Erklärung

Ich erkläre ehrenwörtlich, dass ich die vorliegende Arbeit selbständig und ohne fremde Hilfe verfasst, andere als die angegebenen Quellen nicht benutzt und die den Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen als solche kenntlich gemacht habe. Die Arbeit wurde bisher in gleicher oder ähnlicher Form keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegt und auch noch nicht veröffentlicht. Die vorliegende Fassung entspricht der eingereichten elektronischen Version.

St. Stefan im Rosental, 18. April 2021

A handwritten signature in black ink, reading 'Johannes Tropper'. The script is cursive and fluid.

Johannes Tropper, BA

Kurzfassung

Unter Leasing versteht man eine Rechtsgeschäftsart, die sich durch die entgeltliche temporäre Überlassung eines Nutzungsrechts für ein Wirtschaftsgut seitens eines Leasinggebers zugunsten eines Leasingnehmers auszeichnet. Diese Geschäftsart schloss die Knapp Industry Solutions GmbH als Leasinggeber erstmals im Jahr 2020 mit einem Kunden ab. Mangels Vorerfahrung führte die Abwicklung zu Herausforderungen.

Um für zukünftige abgeschlossene Leasingverträge vorbereitet zu sein, liegt die Problemstellung dieser Arbeit in der Konzeption eines Prozesses zur Abwicklung der Leasinggeschäfte aus kaufmännischer Sicht. Zur Anwendung des Prozesses mussten die kaufmännischen Aspekte des Leasingprozesses theoretisch aufbereitet und Excel-Tools als Praxisoutput erstellt werden. Diese wesentlichen Aspekte sind die Vertragsgestaltung, die Kalkulation der Leasinggeschäfte, die steuerrechtliche und bilanzielle Behandlung der Leasinggeschäfte aus Sicht des Kooperationspartners sowie die Darstellung der Leasinggeschäfte im ERP-System.

Um den Anforderungen des Kooperationspartners und den Motiven der Kunden gerecht zu werden, wurde zu Beginn der Arbeit eine qualitative Befragung von Knapp-Mitarbeitern durchgeführt. Anhand der gewonnenen Erkenntnisse und ergänzendem Literaturstudium konnten die Prozessschritte definiert werden. Von zentraler Bedeutung ist die Zuordnung der Leasinggegenstände zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber nach den Rechtsvorschriften des UGB und IFRS. Der Kooperationspartner erwartet, dass ein Großteil der Kunden eine Zuordnung zum Leasingnehmer vermeiden will. Aus diesem Grund wurde in dieser Arbeit dargelegt, welche Kriterien maßgebend sind und wie bei der Vertragsgestaltung und Kalkulation vorgegangen werden muss, um die Leasinggeschäfte im Sinne des Kunden konstruieren zu können.

Auf die Bilanzierung und die steuerrechtliche Behandlung aus Sicht der Knapp Industry Solutions GmbH haben die Zuordnung der Leasinggegenstände und die kalkulierten Konditionen für das Leasinggeschäft Einfluss. Abhängig von den Zuordnungen gemäß UGB und IFRS muss der Kooperationspartner dies unterschiedlich handhaben und Korrekturen zwischen den Rechnungslegungsvorschriften können notwendig werden. Abschließend wurde dargestellt, welche Schritte für die Abbildung der Leasinggeschäfte im ERP-System gesetzt werden müssen und welche Alternativen es durch Erweiterung des ERP-System-Pakets geben könnte.

Dieser Beitrag ermöglicht es dem Leser die Konzeption eines komplexen Prozesses anhand eines Unternehmens aus der Privatwirtschaft zu verfolgen. Die Verknüpfung der Prozessschritte bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte wurde – neben der theoretischen Abhandlung – mit aufbauenden Beispielen dargestellt und liefert praxisnahe und umfassende Einblicke in die Thematik der Abwicklung von Leasinggeschäften aus Sicht des Leasinggebers.

Abstract

Leasing is a type of legal transaction characterised by the temporary transfer of the right to use an asset by a lessor to a lessee in return for payment. Knapp Industry Solutions GmbH concluded this type of transaction as a lessor with a customer for the first time in 2020. Due to a lack of previous experience, the processing led to difficulties.

To be prepared for future leasing contracts, the problem of this thesis is the conception of a process to handle leasing transactions from a commercial point of view. In order to apply the process, the commercial aspects of the leasing process had to be prepared theoretically and Excel tools had to be created as practical output. These essential aspects are the contract design, the calculation of the leasing transactions, the fiscal and accounting treatment of the leasing transactions from the cooperation partner's point of view as well as the presentation of the leasing transactions in the ERP system.

For the purpose of meeting the requirements of the cooperation partner and the motives of the customers, a qualitative survey of Knapp employees was conducted at the beginning of the thesis. Based on the findings from the survey and literature study, the process steps could be defined. Of central importance is the allocation of the leased assets to the lessee or lessor according to the legal requirements of UGB and IFRS. The cooperation partner expects that the majority of the customers is trying to avoid an allocation of the leased asset to themselves. As a consequence, this thesis shows which criteria are decisive and how to proceed in contract design and calculation in order to be able to construct the leasing transactions according to the customer's requirements.

For Knapp Industry Solutions GmbH, the allocation of leased assets and the calculated conditions for the leasing transaction have an influence on the accounting and fiscal treatment. Depending on the allocations according to UGB and IFRS, the cooperation partner must handle this differently and corrections between the accounting standards may become necessary. Finally, it was shown which steps must be taken to map leasing transactions in the ERP system and what alternatives there could be by extending the ERP system package.

This thesis enables the reader to follow the conception of a complex process on the basis of a company from the private sector. The linking of the steps in the processing of leasing transactions was presented in addition to the theoretical treatment of the topic with practice-oriented examples and provides practical and comprehensive insights into the topic of the processing of leasing transactions from the lessor's point of view.

Inhaltsverzeichnis

I.	Abbildungsverzeichnis	IV
II.	Tabellenverzeichnis	IV
III.	Beispielverzeichnis	IV
IV.	Abkürzungsverzeichnis	V
1.	Einleitung	1
1.1.	Ausgangssituation.....	1
1.2.	Problemstellung und Fragestellungen	2
1.3.	Zielsetzung und Abgrenzung.....	3
1.4.	Vorgangsweise und Methodik bei der Arbeit	4
2.	Ermittlung der Anforderungen des Kooperationspartners anhand einer qualitativen Befragung	6
2.1.	Vorgangsweise bei der qualitativen empirischen Befragung.....	6
2.2.	Auswahl der Fragestellungen	8
2.3.	Interpretation der Ergebnisse	10
2.4.	Darstellung des Planprozesses zur Leasingabwicklung	15
3.	Grundlagen zu Leasinggeschäften und Gestaltung von Leasingverträgen	19
3.1.	Grundlagen zu Leasinggeschäften.....	19
3.1.1.	Begriffsdefinitionen und Begriffsabgrenzung von Leasinggeschäften	19
3.1.2.	Relevante Leasingformen für den Kooperationspartner.....	20
3.1.3.	Phasen eines Leasinggeschäfts	23
3.2.	Gesetzliche Regelungen und Gestaltung von Leasingverträgen.....	25
3.2.1.	Rechte und Pflichten der Vertragspartner.....	25
3.2.2.	Relevante Bestimmungen in Leasingverträgen	27
3.2.3.	Zurechnung des Leasinggutes nach UGB.....	31
3.2.3.1.	Zurechnung bei Vollamortisationsleasing.....	33
3.2.3.2.	Zurechnung bei Teilamortisationsleasing.....	36
3.2.4.	Identifikation von Leasingverträgen und Zurechnung des Leasinggutes nach IFRS.....	39

3.2.4.1.	Merkmale von Leasingverträgen nach IFRS 16	39
3.2.4.2.	Zuordnung des Leasinggutes nach IFRS 16	41
3.2.5.	Vertragsgestaltung am Beispiel des Kooperationspartners.....	44
4.	Konzeption der Kalkulation für Leasinggeschäfte des Kooperationspartners	48
4.1.	Berechnung der Selbstkosten für angebotene Leasingpakete.....	48
4.2.	Ermittlung der leasingspezifischen Parameter	49
4.2.1.	Berechnung der Leasingraten	49
4.2.2.	Berechnung des Kalkulationszinssatzes.....	50
4.3.	Kalkulation von Leasinggeschäften des Kooperationspartners.....	51
4.4.	Nachkalkulation der Leasinggeschäfte	55
5.	Steuerrechtliche und bilanzielle Vorschriften für Leasinggeschäfte aus Sicht des Leasinggebers	56
5.1.	Steuer- und abgaberechtliche Vorschriften.....	56
5.1.1.	Umsatzsteuerrechtliche Behandlung von Leasinggeschäften.....	56
5.1.2.	Körperschaftsteuerliche Wirkung von Leasinggeschäften.....	59
5.1.3.	Sonstige Vertragsnebenkosten von Leasinggeschäften	60
5.2.	Bilanzierung von Leasinggeschäften aus Sicht des Leasinggebers nach UGB.....	61
5.2.1.	Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasinggeber ...	61
5.2.2.	Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasingnehmer.....	62
5.2.3.	Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner	64
5.3.	Bilanzierung von Leasinggeschäften aus Sicht des Leasinggebers nach IFRS	72
5.3.1.	Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasinggeber ...	72
5.3.2.	Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasingnehmer.....	73
5.3.3.	Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner	77
6.	Abbildung der Leasinggeschäfte im ERP-System	88
6.1.	Abbildung der Leasinggeschäfte im bestehenden ERP-System-Paket.....	88
6.1.1.	Bilanzielle Erfassung der Leasinggeschäfte im ERP-System	89
6.1.2.	Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertragsebene.....	96

6.2.	Abbildung von Leasinggeschäften bei Erweiterung des ERP-System-Pakets.....	99
6.2.1.	Stammdatenpflege, Gestaltung des Leasingbelegs und Festlegung von Rahmenvereinbarungen.....	100
6.2.2.	Preisfindung, finanzmathematische Berechnungen und Steuerermittlung	101
6.2.3.	Fakturierung, Bilanzierung und Controlling der Leasinggeschäfte	101
6.2.4.	Abschätzung des Nutzens der Erweiterung des ERP-System-Pakets	102
7.	Resümee	104
7.1.	Zusammenfassung.....	104
7.2.	Kritische Reflexion und Ausblick in die Zukunft	107
	Literaturverzeichnis	109
	Anhang.....	114
	Anhang 1: Leasingvertrag initiales Leasinggeschäft:	114
	Anhang 2: Transkripte der qualitativen Befragungen:	121
	Anhang 3: Analyse der qualitativen Befragung nach MAYRING:	146
	Anhang 4: Stellungnahme PWC zum nicht garantierten Restwert bei Herstellerleasing	162
	Anhang 5: Kalkulation Beispiel 7	166
	Anhang 6: Kalkulation Beispiel 8	167
	Anhang 7: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 11.....	168
	Anhang 8: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 12.....	170
	Anhang 9: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 13.....	171
	Anhang 10: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 14.....	173
	Anhang 11: Prozess ERP-System UGB Leasinggeber/IFRS Leasinggeber.....	175
	Anhang 12: Prozess ERP-System UGB Leasinggeber/IFRS Leasingnehmer.....	176
	Anhang 13: Prozess ERP-System UGB Leasingnehmer/IFRS Leasingnehmer.....	177
	Anhang 14: Prozess ERP-System UGB Leasingnehmer/IFRS Leasinggeber.....	178
	Anhang 15: Bedienungsanleitungen Excel-Tools.....	179

I. **Abbildungsverzeichnis**

Abbildung 1: Planprozess für Leasingabwicklung	16
Abbildung 2: Entscheidungsbaum Zuordnung Leasinggut Vollamortisation UGB	33
Abbildung 3: Entscheidungsbaum Zuordnung Leasinggut UGB Teilamortisation.....	36
Abbildung 4: Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr Beispiel 7.....	52
Abbildung 5: Angebot Leasingpaket Beispiel 7	53
Abbildung 6: Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr Beispiel 8	54
Abbildung 7: Angebot Leasingpaket Beispiel 8	55
Abbildung 8: Tilgungsplan CH GmbH	69
Abbildung 9: Tilgungsplan Ö GmbH	83
Abbildung 10: Geschäftsentwicklung Ö GmbH im ERP-System	98

II. **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Gesprächspartner für die leitfadengestützte qualitative Befragung.....	7
Tabelle 2: Fragestellungen für die leitfadengestützte qualitative Befragung.....	10
Tabelle 3: Angaben für Beispiel 7	51
Tabelle 4: Parameter für Funktion ZINS	52
Tabelle 5: Angaben für Beispiel 8	53
Tabelle 6: Parameter für Funktion ZINS	54
Tabelle 7: Angaben für Beispiel 11	65
Tabelle 8: Angaben für Beispiel 12	69
Tabelle 9: Angaben für Beispiel 13	78
Tabelle 10: Angabe für Beispiel 14	82
Tabelle 11: Ablauf im ERP-System Leasinggeber/Leasinggeber	90
Tabelle 12: Ablauf im ERP-System Leasinggeber/Leasingnehmer	92
Tabelle 13: Ablauf im ERP-System Leasingnehmer/Leasingnehmer	94
Tabelle 14: Ablauf im ERP-System Leasingnehmer/Leasingnehmer	96
Tabelle 15: PSP-Elemente der S-Projekte.....	97

III. **Beispielverzeichnis**

Beispiel 1: Klassifizierung Leasinggeschäft Automotive-Unternehmen	23
--	----

Beispiel 2: Zuordnung zum Leasinggeber nach UGB bei Vollamortisationsleasing.....	35
Beispiel 3: Zuordnung zum Leasingnehmer nach UGB bei Vollamortisation.....	36
Beispiel 4: Zuordnung zum Leasingnehmer nach UGB bei Teilamortisation.....	38
Beispiel 5: Zuordnung zum Leasinggeber nach UGB bei Teilamortisation.....	39
Beispiel 6: Zuordnung von Leasinggegenständen nach IFRS 16.....	43
Beispiel 7: Kalkulation Leasinggeschäft Ö GmbH.....	53
Beispiel 8: Kalkulation Leasinggeschäft CH GmbH.....	55
Beispiel 9: Umsatzsteuerpflicht bei Werklieferungen.....	58
Beispiel 10: Umsatzsteuerpflicht bei sonstigen Leistungen.....	59
Beispiel 11: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasinggeber nach UGB.....	68
Beispiel 12: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasingnehmer nach UGB.....	72
Beispiel 13: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasinggeber nach IFRS.....	81
Beispiel 14: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasingnehmer nach IFRS.....	87
Beispiel 15: Geschäftsentwicklung Leasingvertrag Ö GmbH.....	99

IV. Abkürzungsverzeichnis

AfA	Absetzung für Abnutzung
AiB	Anlage in Bau
BAO	Bundesabgabenordnung
CAPEX	Capital Expenditures
CSKIN	Mitarbeiter des Customer Services der KIN
CO-Objekt	Controlling-Objekt
ERP	Enterprise Resource Planning
EVÜ	Europäisches Schuldvertragsübereinkommen
ESTH 2017	Einkommensteuerhandbuch 2017
ESTR 2000	Einkommensteuerrichtlinien 2000
GAAP	Generally Accepted Accounting Principals
GebG	Gebührengesetz
HGB	Handelsgesetzbuch

IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IBN	Inbetriebnahme
IFRS	International Financial Reporting Standards
KAG	Knapp AG
KIN	Knapp Industry Solutions GmbH
KöSt	Körperschaftsteuer
KStG	Körperschaftsteuergesetz
LSKIN	Leiter der Sales Abteilung der KIN
MDKIN	Managing Director der KIN
MSKIN	Mitarbeiter der Sales Abteilung für OS
OPEX	Operative Expenditures
OS	Open Shuttle
p.a.	pro Jahr
p.m.	pro Monat
p.q.	pro Quartal
p.s.	pro Halbjahr
PSP-Element	Projektstrukturplan-Element
PMKAG	Product Manager für OS der KAG
PWC	PricewaterhouseCoopers
TLKIN	Technischer Leiter der KIN
UGB	Unternehmensgesetzbuch
USt	Umsatzsteuer
UStG	Umsatzsteuergesetz

1. Einleitung

1.1. Ausgangssituation

Die Knapp Industry Solutions GmbH (KIN) mit Sitz in Dobl ist eine 100%ige Tochter der Knapp AG (KAG). Das Geschäftsfeld des Unternehmens liegt in der Entwicklung, der Produktion, dem Vertrieb und dem Service von Intralogistik-Lösungen. Die Konzernmutter KAG hat ihren Sitz in Hart bei Graz und gehört weltweit zu den größten Anbietern der Intralogistik-Branche. Insgesamt werden über 5.000 Mitarbeiter an 42 Standorten auf der ganzen Welt beschäftigt. Die Bilanzierung im Knapp Konzern erfolgt nach dem jeweiligen lokalen Generally Accepted Accounting Principal (GAAP) der Standorte und nach den International Financial Reporting Standards (IFRS). Dementsprechend muss die KIN nach Unternehmensgesetzbuch (UGB) und IFRS bilanzieren.

Eine der Produktgattungen, welche die KIN anbietet, sind fahrerlose Transportsysteme – sogenannte Open Shuttles (OS). Diese OS können Unternehmen zum Transport von Behältern, Kartons und Paletten innerhalb eines Lagers verwenden. Die Shuttles bewegen sich frei im Lager, erkennen und umfahren Hindernisse. Die angeforderten Transportrouten werden selbstständig und effizient vom integrierten Flottenmanagementsystem geplant.

Die OS werden von der KIN eigenständig, oder innerhalb einer KAG-Lösung integriert, verkauft. Außerdem werden die Shuttles kurzfristig vermietet, um Spitzenlasten bei Kunden abfedern zu können. Als zusätzliche Vertriebsmöglichkeit konnte die Sales-Abteilung ein Leasing-Geschäft mit einem Kunden vereinbaren, bei dem die KIN als Leasinggeber auftritt.

In der KIN und im Knapp-Konzern wurden darüber hinaus keine Leasing-Modelle angeboten. Aufgrund des fehlenden Know-hows traten bei der Kalkulation, der Vertragsgestaltung, der Bilanzierung und der digitalen Erfassung des Leasinggeschäfts Herausforderungen auf. Aufgrund dessen, dass die KIN über kein Kalkulationstool für Leasinggeschäfte verfügt, mussten für die einzelnen Teile des Leasingpaketes unterschiedliche Kalkulationen durchgeführt und in der Folge zu einer Gesamtkalkulation zusammengefügt werden. Dies ging zu Lasten der Übersichtlichkeit und erschwert eine effiziente Nachkalkulation für dieses Leasinggeschäft. Bei der Vertragserstellung fehlte den handelnden Akteuren der KIN das Rechtswissen, was die Vertragsgestaltung im Sinne des Kunden verkomplizierte. In diesem Zusammenhang fehlte die Kenntnis darüber, wie sich die Vertragsgestaltung auf die Bilanzierung des Leasinggeschäfts auswirkte. Da im Knapp Konzern bis zu diesem Geschäftsfall nie Leasinggeschäfte aus Sicht des Leasinggebers erfasst wurden, fehlte das fachliche Wissen, um das Leasinggeschäft nach UGB und IFRS bilanzieren zu können. Ebenso stellte die Abbildung des Leasinggeschäfts im Enterprise Resource Planning-System (ERP-System) die KIN vor Herausforderungen, da beispielsweise keine Konten für

die bilanzielle Erfassung angelegt waren und die Projektstruktur im ERP-System nicht auf Leasinggeschäfte ausgelegt ist.

Laut der Sales-Abteilung ist der Trend zu erkennen, dass das Kunden-Interesse an verschiedenen Leasing-Modellen steigt. Die zukünftigen Leasing-Modelle werden sich in der Laufzeit und am Umfang der angebotenen Leasingpakete unterscheiden – beispielsweise inklusive oder exklusive Schulungen, Ersatzteilpakete, Wartungsverträge, Hotlineverträge etc. Daher ist es notwendig einen Prozess zur Abwicklung des Leasinggeschäfts zu definieren, der diesen Anforderungen gerecht wird.

1.2. Problemstellung und Fragestellungen

Die zentrale Problemstellung der Arbeit liegt in der Konzeption eines Prozesses zur kaufmännischen Abwicklung von Geschäftsfällen, in denen die KIN als Leasinggeber auftritt. Dem Kooperationspartner soll es in Zukunft möglich sein, Leasingverträge nach Anforderungen der Kunden zu gestalten, unterschiedliche Leasingmodelle zu kalkulieren und die Geschäftsfälle bilanziell nach UGB und IFRS zu erfassen. Darüber hinaus ist es erforderlich, dies in das ERP-System integrieren zu können. Für den Kooperationspartner ist es essenziell die Geschäftsentwicklung der abgeschlossenen Leasinggeschäfte verfolgen zu können. Die Vorgangsweise bei Durchführung dieser Teilaufgaben soll durch den konzipierten Prozess geregelt werden. Die Lösung der Problemstellung wird anhand fiktiver Beispiele aus Sicht der KIN dargestellt. Durch diese Beispiele soll der neu konzipierte Prozess aufgezeigt werden.

Um auf die Lösung der Problemstellung hinzuführen, müssen Grundlagen eines Leasinggeschäfts aus Sicht des Leasinggebers definiert werden. Dies umfasst die Leasingarten, den typischen Ablauf eines Leasinggeschäfts, die gesetzlichen Regelungen und die damit verbundene Gestaltung von Leasingverträgen. Diese Grundlagen werden benötigt, um die Kalkulationen je nach Leasingart anzupassen und den Einfluss der verschiedenen Leasinggeschäfte auf die Bilanzierung zu eruieren. Hierzu müssen die Anforderungen des Kooperationspartners an die Leasinggeschäfte und des sich daraus ergebenden Leasingprozesses festgestellt werden.

Nach Abhandlung der rechtlichen Grundlagen ist es erforderlich, darauf einzugehen, wie die Kalkulationen zukünftiger Leasinggeschäfte durchgeführt werden sollen. Dabei ist zu beachten, dass verschiedene Leasing-Modelle und unterschiedliche Laufzeiten bei den Leasinggeschäften vorgesehen sind. Beispielsweise soll es möglich sein, ausschließlich das OS zu leasen oder alternativ inklusive Ersatzteilpaketen, Hotline-Services oder Schulungen. Neben der Kalkulation der Selbstkosten inklusive eines Gewinnaufschlags, ist es notwendig, einen Kalkulationszinssatz und Leasingraten für unterschiedliche Perioden zu ermitteln. Da die Leasinggeschäfte über einen län-

geren Zeitraum andauern, soll in der Kalkulation der Kapitalwert ausgewiesen werden. Des Weiteren ist es für die KIN essenziell, die Leasinggeschäfte laufend zu evaluieren. Daher ist es Bestandteil dieser Arbeit, eine Möglichkeit zur Nachkalkulation der Leasinggeschäfte zu konzipieren.

Als weitere Fragestellung muss geklärt werden, welche steuer- und abgaberechtlichen Vorschriften im Zuge des Leasings behandelt werden müssen. Neben der körperschaftssteuerlichen Wirkung für die KIN, muss die umsatzsteuerliche Behandlung der Leasinggeschäfte untersucht werden. Abhängig von der Leasingart und dem Geschäftssitz des Kunden müssen unterschiedliche Bestimmungen angewendet werden. Daneben wird beschrieben, welche weiteren Vertragsgebühren bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte anfallen werden.

Da die KIN Teil des Knapp-Konzerns ist, muss neben der UGB-Bilanzierung die HBII nach IFRS für die Konzernmutter aufbereitet werden. Hierbei kann es zu Unterschieden in der Bilanzierung kommen und folglich müssen diese beiden Vorschriften im Zuge der Arbeit behandelt werden, damit diese in der Zukunft vonseiten der KIN richtig angewendet werden können.

Die letzte Fragestellung beschäftigt sich mit der Abbildung der Leasinggeschäfte im ERP-System. Es soll beschrieben werden, wie die Bilanzierung der Geschäftsfälle in SAP durchgeführt werden kann. Weiters soll aufgezeigt werden, wie das Leasinggeschäft im ERP-System dargestellt werden kann, damit eine Nachkalkulation des Geschäftsfalls möglich ist. Bei der Lösung dieser Fragestellungen gilt es abzuwägen, ob die Leasinggeschäfte im aktuellen ERP-System-Paket sinnvoll dargestellt werden können oder ob für die Zukunft eine Neuanschaffung eines Leasing-Moduls im ERP-System vorteilhaft wäre.

1.3. Zielsetzung und Abgrenzung

Das zentrale Ziel der Arbeit liegt in der Konzeption eines Prozesses für die Abwicklung von Leasinggeschäften am Beispiel der OS der KIN. Um den definierten Prozess durchführen zu können, müssen im Zuge der Arbeit weitere untergeordnete Ergebnisse erarbeitet werden.

Es sollen Erkenntnisse darüber gewonnen werden, wie Leasingverträge gestaltet werden müssen, damit die Anforderungen und Wünsche der Kunden erfüllt werden können. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu klären, welche Kriterien für die Vertragsgestaltung seitens der KIN von Bedeutung sind.

Ein Teilziel der Arbeit liegt in der Kalkulation der Leasinggeschäfte. Durch die Kalkulation soll sichergestellt werden, dass die Sales-Abteilung die Leasinggeschäfte gewinnbringend für die KIN an die Kunden verkaufen kann. Zusätzlich bildet die Kalkulation die Grundlage für die Beobachtung der finanziellen Entwicklung der Leasinggeschäfte.

Weiters wird als Vorhaben der Arbeit die korrekte bilanzielle Erfassung der Leasinggeschäfte nach UGB und IFRS definiert. Diesbezüglich soll darauf eingegangen werden, wie die Bilanzierung von den unterschiedlichen Ausführungen der Leasingverträge abhängt.

Da die Bilanzierung und die Geschäftsentwicklung auf Leasingebene im ERP-System des Kooperationspartners dargestellt werden muss, ist es Ziel dieser Arbeit, zu ermitteln, wie dies umgesetzt werden kann. Zu prüfen ist, ob die Abbildung der Geschäftsfälle im bestehenden ERP-Paket möglich ist oder ob eine Erweiterung des ERP-Pakets zielführender wäre.

Das Thema der Masterarbeit beschäftigt sich mit Leasing aus Sicht des Leasinggebers. Die Geschäftsform aus Sicht des Leasingnehmers wird nachrangig behandelt. Beispielsweise spielt die Bilanzierung der Leasinggeschäfte beim Leasingnehmer keine Rolle. Die Vertragspartner der Leasinggeschäfte sind ausschließlich die KIN als Leasinggeber und der Kunde als Leasingnehmer. Eine Fremdfinanzierung der Leasinggeschäfte durch einen dritten Partner ist für die KIN nicht von Relevanz und wird aus diesem Grund nicht in der Arbeit abgehandelt.

Die Vertragsbestandteile des Leasinggeschäfts werden im Zuge der Arbeit erläutert und es wird definiert, welche Vertragspassagen für die Erfüllung der Kundenanforderungen von zentraler Bedeutung sind. Im Gegensatz dazu obliegt die konkrete Vertragsgestaltung und die Erstellung von Musterverträgen der Sales- bzw. der Customer Service-Abteilung.

1.4. Vorgangsweise und Methodik bei der Arbeit

Um die Problemstellung der Masterarbeit lösen zu können, muss zunächst Grundlegendes zum Thema Leasing erarbeitet werden. Im ersten Kapitel werden mithilfe einer qualitativen empirischen Befragung von Mitarbeitern aus den Unternehmensbereichen Geschäftsführung, Technische Leitung, Product Management, Sales und Customer Service die Anforderungen der KIN an den Leasing-Prozess eruiert. Im zweiten Kapitel werden theoretische Grundlagen zum Themenbereich Leasing erarbeitet und mit den Anforderungen der KIN in Relation gesetzt. Der Zweck des Grundlagenkapitels liegt beispielsweise in der Feststellung, welche Leasingarten für die KIN relevant sind und was die Sales-Abteilung bei der Vertragsgestaltung beachten muss, um den Erwartungen der Kunden an das Leasinggeschäft gerecht werden zu können. Die Grundlagen müssen vorab ausgearbeitet werden, da dies Einfluss auf die Bilanzierung und auf die Kalkulation der Leasinggeschäfte hat. Dies geschieht vorrangig mithilfe von Literaturstudium und Studium der gesetzlichen Regelungen.

Demgegenüber muss die Kalkulation der Leasinggeschäfte individueller an die Bedürfnisse der KIN angepasst werden. Infolgedessen ist es erforderlich, die Empfehlungen der Fachliteratur in

Gesprächen mit den Mitarbeitern den Ansprüchen der KIN anzugleichen. Der Aufbau der Kalkulation begründet sich zusätzlich auf den zuvor erarbeitenden Erkenntnissen aus dem Grundlagenkapitel.

Das Kapitel zu den steuer- und abgaberechtlichen Folgen von Leasinggeschäften, sowie der Bilanzierung der Geschäftsfälle, wird durch Studium der Gesetzestexte und dazugehöriger Literatur erarbeitet. Die Relevanz des Kapitels ist darin zu begründen, dass die KIN nach Vorgaben des Gesetzgebers bzw. nach Vorgaben der Muttergesellschaft nach UGB und IFRS bilanzieren muss. Steuerrechtlich ist die körperschaftssteuerliche Auswirkung der Leasinggeschäfte, die umsatzsteuerliche Abwicklung der Geschäftsfälle und die Vergebührung der Leasinggeschäfte für die KIN von Bedeutung.

Da die Administrationsrechte für das ERP-System bei der Konzernmutter liegen, muss die Umsetzung der Schnittstelle ins ERP-System in Kooperation mit den Mitarbeitern der KAG durchgeführt werden. Dieses Kapitel ist den ersten drei Abschnitten nachgeordnet, da es darum geht, die Bilanzierung und die Kalkulation der Leasinggeschäfte digital darzustellen.

2. Ermittlung der Anforderungen des Kooperationspartners anhand einer qualitativen Befragung

Um den Prozess zur Abwicklung von Leasinggeschäften konzipieren zu können, müssen die Anforderungen der KIN erhoben werden. Als Methode zur Erhebung wird eine qualitative Befragung mit anschließender qualitativer Analyse festgelegt.

Um vollständige Informationen zu den Anforderungen der KIN für die Abwicklung von Leasinggeschäften zu erhalten und den Fokus auf den Untersuchungsgegenstand zu legen, wird die Befragung als leitfadengestütztes Interview durchgeführt. Der Vorteil dieser Art der Befragung liegt darin, dass die Befragten sich an die vorgegebenen Fragestellungen des Interviewers halten müssen. Bei der Beantwortung greift der Interviewer nicht ein und wartet ab, bis der Befragte seine Gedanken zur Fragestellung fertiggeführt hat. Nach vollständiger Beantwortung kann der Interviewer zur nächsten Frage übergehen.¹ Die Fokussierung der Fragestellungen auf bestimmte Themenbereiche durch den Leitfaden stellt sicher, dass nicht die gesamte Persönlichkeit der Befragten Teil des Untersuchungsgegenstandes wird, sondern das Fachwissen der befragten Personen zum festgelegten Themenbereich. Bei der Auswahl der Interviewpartner ist zu hinterfragen, welche Personen für die spezifischen Fragestellungen ein Fachwissen vorweisen können und somit zum Experten für die Befragungen erwählt werden.²

2.1. Vorgangsweise bei der qualitativen empirischen Befragung

MEUSER/NAGEL legen die Kriterien für die Festlegung der Experten für qualitative empirische Befragungen wie folgt fest:

„Als Experte wird angesprochen,

- wer in irgendeiner Weise Verantwortung trägt für den Entwurf, die Implementierung oder die Kontrolle einer Problemlösung oder
- wer über einen privilegierten Zugang zu Informationen über Personengruppen oder Entscheidungsprozesse verfügt.“³

¹ Vgl. NOHL (2017), S. 15 f.

² Vgl. MEUSER/NAGEL (2002) in BOGNER/LITTIG/MENZ, S. 72 f.

³ MEUSER/NAGEL (2002) in BOGNER/LITTIG/MENZ, S. 72.

Im vorliegenden Untersuchungsgegenstand wurde anhand dieser beiden Kriterien der Kreis der Befragten bestimmt:⁴

Funktion des Mitarbeiters	Begründung für Befragung
Product Manager für OS der KAG (PMKAG)	Mit der Befragung des PMKAG können Erkenntnisse über das zu verleasende Wirtschaftsgut und dem Kundeninteresse an den OS gewonnen werden.
Mitarbeiter des Customer Services der KIN (CSKIN)	Durch die Befragung des CSKIN für OS, wird die Person befragt, die das erste Leasinggeschäft der KIN verhandelte. Darüber hinaus ist der Mitarbeiter aufgrund seiner Position im Customer Service mit den After-Sales-Leistungen, die Teil eines Leasingpaketes sein können, vertraut.
Leiter der Sales Abteilung der KIN (LSKIN)	Der LSKIN hat einen Überblick bezüglich der Kundenerwartungen zu den OS und kann einschätzen, wie Leasing-Pakete gestaltet sein müssen, um die Anforderungen der potenziellen Kunden gerecht werden zu können.
Mitarbeiter der Sales Abteilung für OS (MSKIN)	Als vierter Interviewpartner wird der MSKIN ausgewählt, der für den Verkauf von OS-Projekten zuständig ist. Wie der Leiter der Sales Abteilung, kann er sein Fachwissen zur Kundenakquirierung einbringen und wird in Zukunft mit dem Aushandeln von Leasingverträgen betraut sein.
Technischer Leiter der KIN (TLKIN)	Der TLKIN hat ein breit gefächertes Wissen zu den OS und kann technische Herausforderungen bei den Leasing-Shuttles gut einschätzen.
Managing Director der KIN (MDKIN)	Einschätzungen zur Marktlage und zu den Kundenwünschen kann der MDKIN abgeben. Als Entscheidungsträger in der KIN sind seine Einschätzungen zum Mehrwert, den sich die KIN vom Leasing der OS verspricht, von großer Bedeutung.

Tabelle 1: Gesprächspartner für die leitfadengestützte qualitative Befragung; Quelle: eigene Darstellung.

Als Aufnahmetechnik wird eine audiotekhnische Aufzeichnung des Interviews als zweckmäßig angenommen.⁵ Im Vorfeld des Interviews wird den Befragten die ungefähre Dauer, die audio-

⁴ Von einer Nennung der Namen der befragten Personen wird abgesehen, da diese für die Arbeit nicht von Bedeutung sind.

⁵ Vgl. ULLRICH (2020), S. 110 f.

technische Aufnahme und der Verwendungszweck der Audioaufnahme erläutert. Vor Aufzeichnungsstart wird den Befragten der Untersuchungsgegenstand grundlegend erklärt, um sicherzustellen, dass der Zweck der Befragung nicht verfehlt wird.

Diese Tonaufnahmen stellen das Ausgangsmaterial für die qualitative Inhaltsanalyse, angelehnt an MAYRING dar. Da für die Inhaltsanalyse ein niedergeschriebener Text notwendig ist, müssen die Aufzeichnungen der Gespräche transkribiert werden.⁶ Ziel der Transkription ist es das Gesprochene so zu verschriftlichen, dass möglichst wenig Gesprochenes verloren geht. Mit der Genauigkeit, die angewendet wird, steigt der Aufwand der Transkription. Die gebotene Genauigkeit soll sich aus diesem Grund an der Notwendigkeit für die Inhaltsanalyse orientieren. Für die vorliegende Transkription wird festgelegt, dass das Gesprochene zeilenweise und wortwörtlich niedergeschrieben wird. Die Dialektfärbung, etwaige sprachliche Fehler und für den Inhalt bedeutungslose Partikel, wie beispielsweise „äh“, werden nicht transkribiert. Auf eine interpretierende Kommentierung des Gesprochenen, zum Beispiel, ob das Gesagte ironisch oder wütend ausgedrückt wurde, wird verzichtet. Das Sprechtempo, eine Variation der Lautstärke des Gesprochenen und Sprechpausen sind für die Inhaltsanalyse nicht von Bedeutung und werden nicht miterfasst.⁷ Um Missverständnisse zu vermeiden, werden die Transkripte den Befragten zur inhaltlichen Bestätigung vorgelegt.

Bei der Analyse des Ausgangsmaterials werden die Interpretationsregeln nach MAYRING angewendet. Der erste Schritt ist die Paraphrasierung, die zum Ziel hat, die inhaltstragenden Textbestandteile herauszufiltern, diese auf ein einheitliches Sprachniveau zu bringen und in einer grammatikalischen Kurzform darzustellen. Im nächsten Schritt müssen die formulierten Paraphrasen generalisiert werden, um allgemeine Aussagen ableiten zu können. Wenn sich die entstehenden Aussagen der Befragten gleichen, können die doppelten Aussagen gestrichen werden. Die verbliebenen Aussagen können, wenn sie miteinander in Beziehung stehen, zusammengefasst und somit reduziert werden. Abschließend soll sichergestellt werden, dass die Aussagen trotz der Reduktion das Ausgangsmaterial wiedergeben.⁸ Wenn dies der Fall ist, ist der Reduktionsprozess als gelungen zu betrachten und die entstandenen Aussagen können für die Beantwortung der Fragestellungen dieser Arbeit analysiert und verwendet werden.

2.2. Auswahl der Fragestellungen

Für die Vorbereitung der gewählten Form des Interviews ist es essenziell einen Leitfaden zu erstellen. Dieser Leitfaden klärt die Auswahl der Fragestellungen und die Bedeutung, welche diese für den Forschungszweck haben. Um ungeeignete Fragen herauszufiltern, muss die theoretische

⁶ Vgl. MAYRING (2015), S. 54 f.

⁷ Vgl. ULLRICH (2020), S. 120 f.

⁸ Vgl. MAYRING (2015), S. 69 ff.

Relevanz der Fragen geklärt werden. Bei der Findung der Fragen muss ergründet werden, welche Antworten auf die Fragen gegeben werden können und ob diese möglichen Antworten forschungsrelevant sind. Darüber hinaus ist es wichtig abzuklären, ob die Formulierung der Fragen angemessen ist. Für die Interviewführung ist es erforderlich, sich über die Reihenfolge der Fragestellungen Gedanken zu machen und den Einfluss dieser Reihenfolge auf den Gesprächsverlauf zu hinterfragen.⁹

Anhand dieser Überlegungen wurden folgende Fragestellungen für die leitfadengestützten Experteninterviews festgelegt:

Frage 1:	Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?
Begründung:	Mit dieser ersten Fragestellung soll abgeklärt werden, warum die Kunden nach Einschätzung der Mitarbeiter der KIN Interesse an den Leasing-Geschäften haben und wie die KIN dies aufgreifen kann, um die Kundenwünsche erfüllen zu können. Von den Motiven können Rückschlüsse auf die Vertragsgestaltung gezogen werden.
Frage 2:	Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?
Begründung:	Die Frage zielt darauf ab, zu eruieren, warum die KIN den Kunden Leasing-Geschäfte ermöglichen möchte.
Frage 3:	Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?
Begründung:	Die Fragestellung ist für die Zuordnung der OS zum Leasinggeber bzw. Leasingnehmer sowie für die Bilanzierung der Leasinggeschäfte von Bedeutung.
Frage 4:	Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?
Begründung:	Für die Vertragsgestaltung und die Zurechnung des Leasinggutes ist das Einräumen einer Kaufoption von Bedeutung und der Standpunkt der KIN muss in diesem Zusammenhang geklärt werden.
Frage 5:	Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?

⁹ Vgl. ULLRICH (2020), S. 84 ff.

Begründung:	Es soll ergründet werden, ob es sich beim Verleasen der OS grundsätzlich um Spezialleasing handelt, was Auswirkungen auf die Zurechnung des Leasinggutes und die Bilanzierung hat.
Frage 6:	Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?
Begründung:	Durch diese Frage soll ermittelt werden, welche Leistungen in den Leasingverträgen inkludiert werden können. Diese Information ist für die Erstellung der Kalkulation für die Leasinggeschäfte wesentlich.
Frage 7:	Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?
Begründung:	Die Einschätzung der befragten Mitarbeiter zu dieser Fragestellung soll Erkenntnisse darüber bringen, welche kritischen Punkte im Rahmen dieser Arbeit abgehandelt werden müssen, um diese Herausforderungen meistern zu können.

Tabelle 2: Fragestellungen für die leitfadengestützte qualitative Befragung; Quelle: eigene Darstellung.

2.3. Interpretation der Ergebnisse

Durch die leitfadengestützten Befragungen der Mitarbeiter der KIN und KAG konnten folgende Erkenntnisse gewonnen werden:¹⁰

Motive der Kunden:

Bei der Befragung wurde festgestellt, dass das Interesse der Kunden an Leasing darin begründet ist, dass diese Geschäftsart durch Konzernvorgaben bei den Kunden anders behandelt werden als der klassische Kauf von Investitionsgütern. Der klassische Kauf wird zu den Capital Expenditures (CAPEX) gezählt. Der Abschluss von Leasinggeschäften wird in Unternehmen oftmals als Operative Expenditure (OPEX) angesehen und muss nicht im Anlagevermögen aktiviert werden. Diese Annahme wird durch das erste Leasinggeschäft mit dem Kunden aus dem Automotive-Bereich untermauert. In diesem Zusammenhang wird erwartet, dass der Freigabeprozess sich bei Leasinggeschäften im Vergleich zu klassischen Käufen unterscheidet und vereinfacht ist. Für kleine und mittelständische Unternehmen kann die Finanzierungsfunktion von Leasinggeschäften von Bedeutung sein. Aufgrund der Aufteilung der Kosten über die Laufzeit des Leasingvertrags ist es für die Kunden finanziell machbar, die Investition zu tätigen, ungeachtet dessen, dass die Gesamtinvestition am Ende der Laufzeit durch das Leasinggeschäft höher ist. Durch die Begren-

¹⁰ S. Anhang 2, S. 121 ff.

zung der Laufzeit und eines etwaigen Kündigungsrechts seitens des Kunden, können die Unternehmen das Investitionsrisiko wesentlich senken. Diese Befristung ermöglicht bei kurzfristigen Leasingverträgen das Testen der OS, ohne das Risiko einzugehen, dass man eine Technologie kauft, die man wider Erwarten nicht sinnvoll einsetzen kann.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Kunden haben Interesse an Operative Leasing - Vertragsgestaltung muss sich daran orientieren
- Kündigungsrechte und unterschiedliche Laufzeiten sind bei der Vertragsgestaltung und der Kalkulation von Bedeutung

Anreize, die die KIN setzen kann:

Ein wichtiger Anreiz, den die KIN für potenzielle Kunden von Leasinggeschäften setzen kann, ist allein die Tatsache, dass dieses Geschäftsmodell angeboten wird. In der Branche der Anlagenbauer sind Leasinggeschäfte aufgrund der angebotenen Produkte grundsätzlich nicht möglich. Durch die Eigenschaften der OS bietet sich dieses für die Branche unübliche Geschäftsmodell im Gegensatz dazu an. Infolgedessen ist es essenziell für die KIN, die Kunden aktiv auf die Möglichkeit eines Leasinggeschäfts hinzuweisen. Dies bedeutet, dass der Sales-Prozess auf dieses neue Geschäftsmodell abgestimmt werden muss. Ein Schlüssel, um Kunden vom Leasingmodell zu begeistern, ist, dass die Leasinggeschäfte für die Leasingnehmer flexibel ausgestaltet, leicht verständlich sowie die wesentlichen Vertragsbestandteile kompakt zusammengefasst und klar geregelt sind. Es ist Aufgabe der KIN sicherzustellen, dass die OS als Leasinggut aus technischer Sicht für Leasinggeschäfte geeignet sind.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Leasinggeschäfte müssen flexibel und verständlich gestaltet werden.
- Untersuchung, ob das OS leasingtauglich ist
- Geschäftsmodell ist in der Branche unüblich – die KIN muss das Leasingmodell aktiv bewerben – dieser Werbe- und Salesprozess wird in der MAA nicht behandelt

Mehrwert für KIN:

Für die KIN lassen sich unterschiedliche Mehrwerte erkennen. Erstens erwartet sich die KIN durch die Leasinggeschäfte einen erhöhten Absatz an OS. Daraus ergeben sich im Hinblick auf Economics of Scale positive Effekte, die zu einer Kostenreduktion führen werden. Genannte Beispiele sind, dank höherer Bestellmengen bei Lieferanten, die Senkung der Stückkosten für Materialien und Zukaufteile oder der Lerneffekt in der Produktionsabteilung aufgrund der höheren Fertigungsmenge, der verbesserte Produktionszeiten und eine Steigerung der Produktstabilität

zur Folge hat. Der zweite Aspekt ist, dass die KIN davon ausgeht, dass der Vertrieb der OS mittels eines Leasingvertrags einfacher ist. Andere Ansprechpartner und ein anderer Freigabeprozess bei den Kunden der KIN vereinfachen dies. Die monatliche Leasingrate könnte für die Kunden attraktiver erscheinen als der einmalige Investitionsbetrag. Darüber hinaus bringt die Abwicklung von Leasinggeschäften der KIN über die gesamte Laufzeit kumuliert höhere Einnahmen als bei einem klassischen Verkauf. Als letzter Aspekt wird die Wiederverwendbarkeit des Leasinggutes erwähnt. Bei Rückgabe des Leasinggutes kann die KIN die Fahrzeuge nochmals verleasen oder verkaufen und bekommt durch ein OS potenziell Erlöse von mehreren Kunden.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Die Auswirkung der Skaleneffekte durch den erhöhten Absatz an OS auf die Kostenstruktur wird nicht näher behandelt, da diese Effekte im Zeitraum der Erstellung der Arbeit nicht näher zu beobachten und abschätzbar sind.

Vertragslaufzeiten:

Eine erwartete Vertragslaufzeit kann nicht pauschal angenommen werden und hängt vom Motiv des Kunden für das Leasinggeschäft ab. Wenn es dem Kunden darum geht, sich an die Technologie heranzutasten, wird er Interesse haben, die Vertragslaufzeit kurz zu halten. In diesem Zusammenhang muss die KIN beachten, dass die Mindestvertragslaufzeit so bemessen ist, dass Minusgeschäfte ausgeschlossen werden. Diese Mindestlaufzeit wurde in der Befragung mit drei Monaten beziffert. Wenn für die Kunden die Finanzierungsfunktion oder die Zuordnung der Kosten in die OPEX im Vordergrund steht, werden längere Laufzeiten vermutet. Die Obergrenze wird mit dem Ende des Produktlebenszyklus der OS festgelegt. Die Dauer dieses Zyklus wird mit maximal fünf Jahren angenommen.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Berücksichtigung von unterschiedlichen Laufzeiten bei Vertragsgestaltung, Kalkulation und Bilanzierung von Leasinggeschäften

Rückgabe und Übernahme von OS durch den Kunden:

Aus den Gesprächen mit den Mitarbeitern der KIN kann festgestellt werden, dass es keine eindeutige Präferenz zwischen Verkauf, Rücknahme des Leasinggutes und Verlängerung des Vertrags gibt. Ein möglichst langer Leasingvertrag wird aus Ertragssicht als lukrative Variante angesehen. Mit der Rücknahme der alten OS und einer Zurverfügungstellung eines neueren Modells könnte der Leasingvertrag erneuert bzw. verlängert werden. Wenn die OS am Ende der Laufzeit durch einen Kauf vom Kunden in dessen Besitz genommen werden, profitiert die KIN von Skaleneffekten aufgrund höherer Produktionsmengen. Nach Übernahme des OS durch den Kunden

können weitere Erträge durch Customer Service Leistungen, wie Ersatzteilverkauf und Wartungseinsätze, erwartet werden. Bei Rücknahme von Fahrzeugen, die langfristig verleast wurden, steht die KIN vor der Aufgabe, Möglichkeiten zur Wiederverwendbarkeit der gebrauchten OS zu generieren. Ein Gebrauchtverkauf von OS ist bei der KIN bis dato nicht erprobt und könnte das Unternehmen vor Herausforderungen stellen. Mit einem Verkauf des verleasteten Fahrzeuges an den Kunden, kann dieses Risiko abgewälzt werden. Das Ziehen einer Kaufoption kann als positives Zeichen gewertet werden, dass die Kunden mit dem Produkt zufrieden sind. Von Seiten der befragten Mitarbeiter gibt es bei dieser Fragestellung Überlegungen, den Kunden Kaufoptionen und Rückgaberechte einzuräumen.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Beleuchtung konkurrierender Motive der KIN zur Übernahme des OS durch den Kunden und dem Motiv des Kunden zur Klassifizierung des Leasinggutes als Operative Leasing
- Kalkulation der Höhe einer etwaigen Kaufoption
- Möglichkeiten zur Wiederverwendbarkeit der OS werden im Rahmen der Arbeit nicht konkret aufgezeigt.
- Gebrauchtverkauf von OS ist kein Thema der weiteren Ausführungen.

Technische Wiederverwendbarkeit der OS:

Eine Wiederverwendbarkeit der OS ist aus technischer Sicht laut Einschätzung der KIN ohne Zweifel möglich. Nach einer Servicierung und Wartung der zurückgenommenen OS, können diese intern oder bei anderen Kunden eingesetzt werden. Einschränkungen kann es geben, wenn die Fahrzeuge von den Kunden langfristig genutzt wurden und der technische Fortschritt bei den OS ein Weiterverleasen bzw. ein Weiterverkaufen nicht mehr sinnvoll möglich macht. In diesen Fällen ist zu prüfen, ob sich ein Upgrade des OS auf eine neuere Version auszahlt. Alternativ kann die Verwendung für Schulungszwecke oder der Verkauf an Unternehmen mit derselben Generation an OS zu günstigen Konditionen angestrebt werden. Aus der Befragung kann diesen Ausführungen gemäß geschlossen werden, dass im Fall der OS kein Spezialleasing vorliegt.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Vorgangsweise zur Prüfung, ob ein Upgrade sinnvoll ist, oder welche Weiterverwendungsmöglichkeit gewählt wird, ist nicht Teil der Arbeit.

Waren und Dienstleistungen für Leasingpaket:

Zur Frage, welche Waren und Dienstleistungen innerhalb eines Leasingpaketes zu den OS angeboten werden können, zeigt sich bei den Waren, dass es zum aktuellen Stand bei der KIN wenig Möglichkeiten gibt. Als Waren wurden die Ersatzteil-Pakete genannt. Eine Kombination mit

anderen Produkten des Knapp Konzerns könnten in Zukunft angedacht werden. Von Seiten des Customer Services gibt es Bedenken das Leasinggeschäft mit Ersatzteilkpaketen und anderen Waren zu vermischen. Die Bedenken begründen sich darin, dass sich eine finanzielle Rückabwicklung eines teilweise verwendeten Ersatzteilkpaketes bei vorzeitiger Rückgabe des OS als kompliziert herausstellen könnte. Aus diesem Grund wird vom Customer Service ein separater Kaufvertrag für die Ersatzteilkpakete präferiert. Bei den Dienstleistungen gibt es eine Fülle an Leistungen, die bei zukünftigen Leasinggeschäften angeboten werden können:

- Wartungs- und Serviceverträge
- Hotlineverträge
- Option zum jährlichen Softwareupdate
- Option zum Fahrzeugtausch
- Versicherung für Verschleißteile
- Garantie auf weitere Fahrzeuge in einem gewissen Zeitraum
- Consulting-Leistungen
- Analytische Auswertungen und Statistiken

Abgesehen von den Wartungs-, Service- und Hotlineverträgen fehlt der KIN zum Stand der Befragung die praktische Erfahrung mit den genannten Dienstleistungen. Die Dienstleistungen können nach Vorschlag der Befragten als Full-Service-Paket mit einer einheitlichen Leasingrate ausgestaltet werden. Um das laufende Service der OS gewährleisten zu können, könnte für alle Leasingnehmer ein Wartungsvertrag und/oder ein Hotlinevertrag zwingend vorgesehen sein.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Abwägung, ob Ersatzteilkpakete Teil eines Leasingpaketes sein sollten
- Kalkulation von Dienstleistungskomponenten der Leasingpakete obliegt dem Customer Service und wird in den Ausführungen nicht behandelt.
- Errechnung einer einheitlichen Leasingrate für das gesamte Leasingpaket
- Dienstleistungen zu analytischen Auswertungen und Statistiken sowie ergänzende Produkte des Knapp Konzerns werden nicht behandelt.

Weitere Aspekte:

Die Antworten zur abschließenden Frage befassten sich unter anderem mit offenen Punkten zu den rechtlichen Aspekten von Leasinggeschäften. Hierbei muss auf die gesetzlichen Bestimmungen in den Staaten, in denen die potenziellen Kunden der KIN ihren Geschäftssitz haben, eingegangen werden. Themenbereiche in diesem Zusammenhang sind der Gefahrenübergang, die Eigentumszuordnung der verleaste OS, die rechtlichen Regelungen zu Haftung und Gewähr-

leistung, die bilanzielle Erfassung der Leasinggeschäfte sowie die Pflichten und Rechte der Vertragspartner. Aus organisatorischer Sicht muss abgeklärt werden, ob die KIN die Finanzierung der Leasinggüter selbst stemmt oder über eine Bank finanziert und welche Versicherungen abgeschlossen werden müssen, um rechtlich abgesichert zu sein. Um den Erfolg des Leasinggeschäfts sicherstellen zu können, muss es Ziel der KIN sein, in der Angebotsphase zu klären, ob der angestrebte Usecase des Kunden für die OS umsetzbar ist. Gegenüber dem Kunden muss klargestellt werden, dass er sich um die OS kümmern muss, um eine zuverlässige Funktion der Fahrzeuge gewährleisten zu können. Damit soll entgegengewirkt werden, dass sich der Kunde für das OS nicht in diesem Umfang für das Fahrzeug zuständig fühlt, da das Fahrzeug geleast und nicht gekauft wurde. Aus wirtschaftlichen Gründen ist es für die KIN sinnvoll, dass das Leasinggeschäft als Türöffner gesehen wird, um eine langfristige Geschäftsbeziehung über das Leasinggeschäft hinaus aufzubauen. Die KIN muss sicherstellen, dass die angebotenen Leasinggeschäfte für den Leasingnehmer und den Leasinggeber fair und lukrativ sind.

Erkenntnisse für die Arbeit und weitere Vorgehensweise:

- Berücksichtigung rechtlicher Aspekte zu den unterschiedlichen Geschäftssitzen der Kunden – im Zuge dieser Arbeit für Österreich und Deutschland
- Klärung, welche Versicherungen zur rechtlichen Absicherung abgeschlossen werden können, erfolgt nicht im Zuge der Arbeit
- Betrachtung bei der Kalkulation, ob Leasinggeschäfte für beide Seiten lukrativ und fair sind
- Die Prüfung der Usecases und die Vorgangsweise bei der Kommunikation mit dem Kunden während der Angebotsphase ist für die Arbeit nicht relevant.

2.4. Darstellung des Planprozesses zur Leasingabwicklung

Aufgrund der Literaturrecherche und durch die Erkenntnisse aus der qualitativen Befragung der Mitarbeiter der KAG und KIN kann folgender Planprozess skizziert werden:

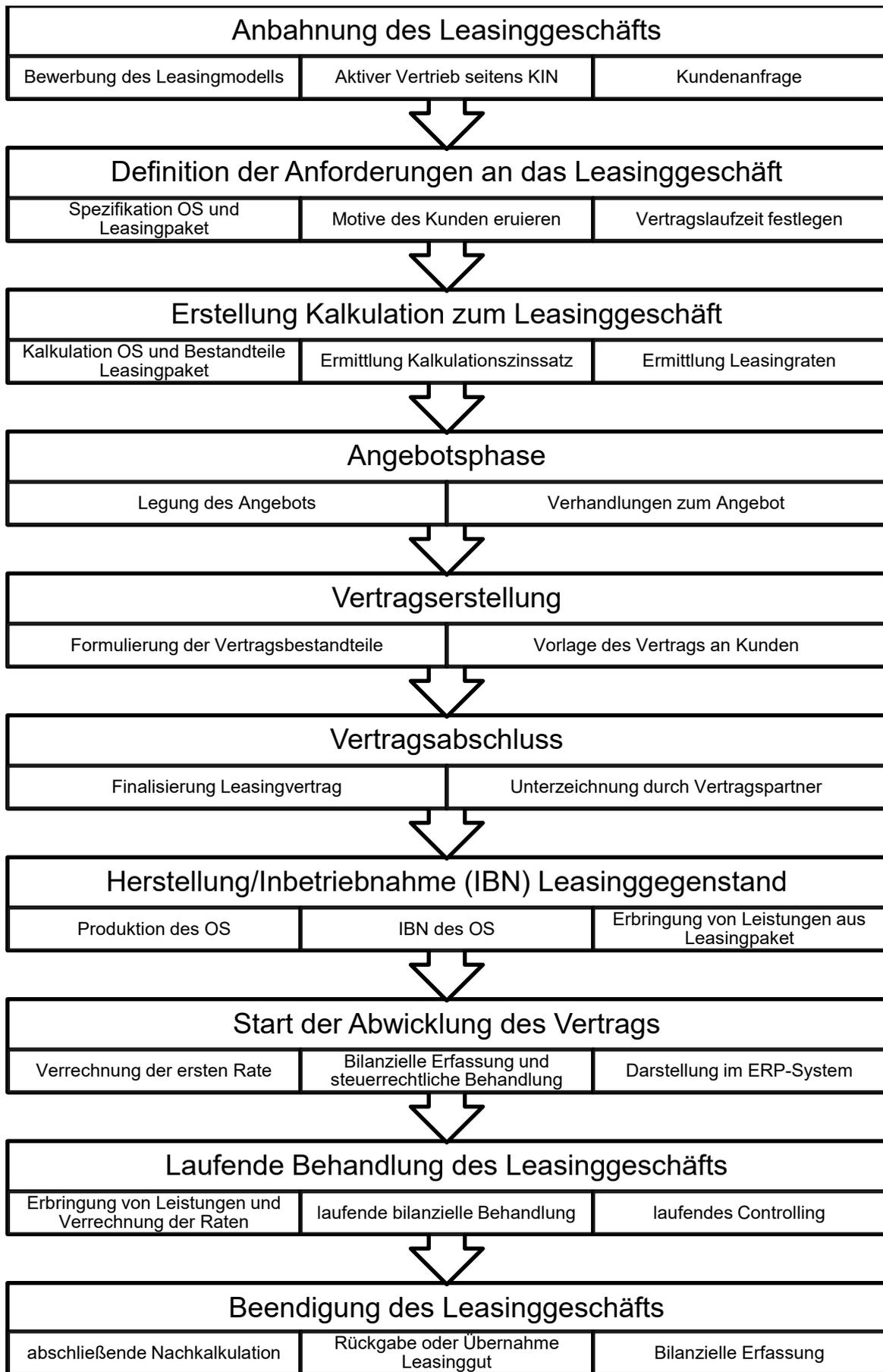


Abbildung 1: Planprozess für Leasingabwicklung; Quelle: eigene Darstellung.

Die Anbahnung des Leasinggeschäfts liegt in der Verantwortung der Sales Abteilung der KIN und ist kein Teil der Arbeit.

Nachdem das Kundeninteresse geweckt wurde, geht es um die Definition der Eckpunkte für das konkrete Leasinggeschäft. Wie für die Anbahnungsphase gilt, dass die Eruiierung, welche Vorstellungen die konkreten Kunden an die Leasinggeschäfte haben, von der Sales-Abteilung durchgeführt wird. Durch die qualitative Befragung konnte ein Eindruck gewonnen werden, welche Motive die Kunden haben. Diese Motive und deren Auswirkung fließen in die Kapitel zur Vertragsgestaltung, der Kalkulation und der Bilanzierung ein.

Zum anschließenden Prozessschritt „Erstellung Kalkulation zum Leasinggeschäft“ wird mit der Erstellung des Kalkulationstools zur Kalkulation von Leasinggeschäften ein Praxisoutput geschaffen, der essenziell für den Leasingprozess der KIN ist. Wichtig hierbei sind die Erläuterungen zur Vorgehensweise bei der Kalkulation für die Mitarbeiter, die diese durchführen.

Die Phase der Angebotslegung liegt in der Zuständigkeit der Sales-Abteilung. Das Angebot fußt auf den zuvor ermittelten Anforderungen der Kunden an das Leasinggeschäft und aus finanzieller Sicht auf der erstellten Kalkulation. Die Ausführungen dieser Arbeit beinhalten keine Hinweise und Erläuterungen zu dieser Phase.

Bei Annahme des Angebots durch den Kunden, kann mit der Vertragserstellung begonnen werden. Die Vertragsgestaltung hat erheblichen Einfluss auf den weiteren Verlauf des Leasinggeschäfts und es ist von großer Bedeutung, dass die vereinbarten Inhalte die Erfüllung der Kunden Vorstellungen hinsichtlich der wirtschaftlichen Zurechnung nicht in Gefahr bringen. Aus diesem Grund wird im Rahmen der Arbeit auf die Vertragsgestaltung eingegangen. Die Vertragsbestandteile, die eine Auswirkung auf die wirtschaftliche Zuordnung haben, werden erläutert und ihre Auswirkungen auf die Abwicklung des Leasinggeschäfts dargestellt. Ein erstelltes Excel-Tool, das die Zuordnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber nach UGB und IFRS bestimmt, unterstützt die Mitarbeiter in dieser Phase.

Wenn der Vertrag zur Zufriedenheit beider Parteien ausgestaltet wurde, kann dieser abgeschlossen werden und in der Folge kann die KIN mit der Produktion der Leasingfahrzeuge starten. Die produzierten Leasinggegenstände müssen in Betrieb genommen werden, um mit der Abwicklung des Leasingvertrags starten zu können.

Sobald dem Leasingnehmer die Nutzung des Leasinggegenstandes ermöglicht wird, tritt die Phase der Abwicklung des Leasingvertrags ein. Mit diesem Zeitpunkt kann die erste Rate des Leasinggeschäfts verrechnet und der Geschäftsfall muss bilanziell gemäß UGB und IFRS erfasst werden. Hierzu wird im Rahmen der Arbeit ein Leitfaden in Form eines Excel-Tools erstellt, wie die KIN als Leasinggeber in Abhängigkeit zu unterschiedlich ausgestalteten Leasinggeschäften

die Bilanzierung vornehmen muss. Genauso müssen die steuerlichen und abgabenrechtlichen Folgen eines Leasinggeschäfts betrachtet werden, was in einem Kapitel der Arbeit behandelt wird. Das Leasinggeschäft muss darüber hinaus im ERP-System der KIN dargestellt werden. Wie dies abzuwickeln ist, wird in der Arbeit ausführlich aufgearbeitet.

Die laufende Abwicklung des Leasinggeschäfts ist von der etwaigen vertraglich zugesicherten Erbringung von Leistungen im Rahmen des Leasingpaketes und der laufenden Verrechnung von Leasingraten geprägt. Aus buchhalterischer Sicht müssen über die gesamte Laufzeit Buchungen zum Leasinggeschäft erfasst werden. Diese können je nach Ausgestaltung des Leasingvertrags und nach UGB bzw. IFRS variieren. Die richtige Vorgehensweise bei der Bilanzierung kann dem erstellten Leitfaden entnommen werden. Um Erkenntnisse für zukünftige Leasinggeschäfte zu gewinnen, ist es wichtig, ein periodisches Controlling der Leasinggeschäftsentwicklung durchzuführen.

Der letzte Schritt des Prozesses beschäftigt sich mit der Beendigung des Leasinggeschäfts. Diese kann ordentlich oder außerordentlich erfolgen. Abhängig von der Ausgestaltung des Vertrags und der Art der Beendigung wird das Leasinggut an die KIN zurückgestellt bzw. geht das Leasinggut in das Eigentum des Kunden über. Die Folgen der Beendigung müssen bilanziell erfasst werden und die KIN kann eine abschließende Nachkalkulation durchführen, um den Erfolg des Leasinggeschäfts ermitteln zu können.

3. Grundlagen zu Leasinggeschäften und Gestaltung von Leasingverträgen

3.1. Grundlagen zu Leasinggeschäften

Bei Leasing handelt es sich um ein Rechtsgeschäft, bei dem einem Nutzer entgeltlich ein Nutzungsrecht an einem Wirtschaftsgut eingeräumt wird. Die Ausgestaltung des Rechtsgeschäfts kann stark differieren und reicht von Mietverträgen bis zu verdeckten Ratenverkäufen.¹¹ Das Eingehen von Leasingverhältnissen führt zu verbesserter Liquidität beim Leasingnehmer über die Laufzeit des Leasingvertrags und stellt eine Alternative zum Kauf von Wirtschaftsgütern dar. Neben dem positiven Liquiditätseffekt bleibt abhängig von der Ausgestaltung des Leasingvertrags die Eigenkapitalquote unverändert.¹²

3.1.1. Begriffsdefinitionen und Begriffsabgrenzung von Leasinggeschäften

Die Wortbedeutung von „Leasing“ stammt aus dem Englischen. Das Wort leitet sich von „to lease“ ab und bedeutet mieten oder pachten. Im Gegensatz zu dieser ursprünglichen Bedeutung unterscheiden sich Leasinggeschäfte in der Praxis von Miet- oder Pachtverträgen. Eine Differenzierung zwischen dem Leasen und Mieten von Wirtschaftsgütern liegt darin, dass beim Leasing der Nutzer die Spezifikation des Leasinggutes gegenüber dem Lieferanten vorgibt. Dies hat zur Folge, dass der Nutzer im Vergleich zur Miete mehr Risiken in Kauf nehmen muss.¹³

Die begriffliche Trennung zwischen Kauf und Leasing liegt in der Beschränkung des Nutzungsrechts. Bei Abschluss eines Kaufvertrags und der Zahlung des Kaufpreises geht das Nutzungsrecht uneingeschränkt auf den Käufer über. Bei Abschluss eines Leasingvertrags besteht das Eigentum des Lieferanten am Wirtschaftsgut fort und die Nutzungsrechte des Leasingnehmers werden eingeschränkt.¹⁴

Die Sonderstellung von Leasinggeschäften zwischen Miete und Kauf streicht der Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften in seiner Definition hervor:

„Leasing ist ein Rechtsgeschäft eigener Art über die entgeltliche Nutzungsüberlassung von Wirtschaftsgütern, wobei deren Auswahl und Spezifikation in der Regel durch den Nutzer erfolgen.

¹¹ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 4.

¹² Vgl. LUKA (2019), S. 1075 f.

¹³ Vgl. FRIC (2017) in PODOSCHEK, S. 4.

¹⁴ Vgl. METZLER (2010), S. 414.

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.¹⁵

Eine Definition für Leasing gibt es im österreichischen Zivilrecht nicht. Im Gegensatz dazu wurde Leasing in den Einkommensteuerrichtlinien 2000 (EStR 2000) definiert.¹⁶ Diese Definition lautet:

„Mit "Leasing" werden Verträge bezeichnet, die von den üblichen Mietverträgen des ABGB ("Operative-Leasing") bis zu verdeckten Ratenkaufverträgen reichen. Die Abgrenzungsfrage stellt sich in erster Linie bei den Finanzierungs-Leasingverträgen. Diese ersetzen die herkömmliche Form der Investitionsfinanzierung. Die Finanzierungs-Leasingverträge sind entweder Vollamortisationsverträge (Full-Pay-Out-Leasing), dh. während der Mietdauer (= Grundmietzeit) hat der Leasingnehmer für die Investitionskosten und einen Gewinn des Leasinggebers aufzukommen, oder Teilamortisationsverträge (Non-Full-Pay-Out-Leasing oder Restwertleasing), dh. während der Grundmietzeit hat der Leasingnehmer nicht die gesamten Aufwendungen des Leasinggebers abzudecken.“¹⁷

Diese Definition der EStR 2000 zeigt auf, dass das Wesen der Leasingverhältnisse abhängig vom geschlossenen Leasingvertrag variieren kann. Dies hat Auswirkung auf die Zuordnung des Leasinggutes zum Lieferanten bzw. zum Nutzer und auf die Bilanzierung des Leasinggutes.¹⁸

Die Vertragspartner in einem Leasinggeschäft sind der Leasingnehmer, dem das beschränkte Nutzungsrecht gegen Bezahlung eines Entgeltes eingeräumt wird, und der Leasinggeber, der das Leasinggut anschafft und dem Leasingnehmer zur Verfügung stellt. Dritter Partner im Leasinggeschäft ist der Hersteller bzw. Lieferant des Wirtschaftsgutes.¹⁹ Die KIN übernimmt die Rolle des Herstellers und des Leasinggebers, womit es sich um Herstellerleasing handelt.²⁰

3.1.2. Relevante Leasingformen für den Kooperationspartner

Bei Leasinggeschäften wird zwischen Operative Leasing und Finance Leasing unterschieden. Abhängig von der Zuordnung weisen die Leasingverträge Elemente von Mietverträgen bzw. von Kaufverträgen auf.²¹

¹⁵ Verband Österreichische Leasing-Gesellschaften (2017), Onlinequelle [23.08.2020], S. 8.

¹⁶ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 4.

¹⁷ S. EStR 2000 (2020), Rz 135.

¹⁸ Vgl. Kapitel 3.2.3 Zurechnung des Leasinggutes nach UGB, S. 31 ff.

¹⁹ Vgl. FRIC (2017) in PODOSCHEK, S. 4.

²⁰ Vgl. SAILER (1997), S. 2.

²¹ Vgl. LUKA (2019a), S. 17 f.

Beim Operative Leasing handelt es sich um eine kurzzeitige Nutzungsüberlassung eines Wirtschaftsgutes. Bei längerer Laufzeit spricht man von Operative Leasing, wenn einer oder beide Vertragspartner ein Recht zur Vertragskündigung besitzt. Das Motiv des Leasingnehmers liegt in der Nutzung des Gutes und die Finanzierung des Leasinggegenstandes durch den Leasinggeber spielt eine untergeordnete Rolle. Durch diese Charakteristik gibt es Gemeinsamkeiten mit Mietverträgen.²² Diese Leasingform bedeutet für den Leasinggeber, dass er das Risiko trägt, nach Ablauf oder Kündigung des Leasingvertrags eine weitere Verwendung für das Leasinggut zu finden. Ohne darauffolgendes Verleasen oder Verkauf des Wirtschaftsgutes können die Anschaffungskosten nicht amortisiert werden und dem Leasinggeber droht ein finanzieller Schaden.²³

Finance Leasing unterscheidet sich zum Operative Leasing an der Laufzeit des Leasingvertrags. Die Dauer des Vertrags ist im Verhältnis zur Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes mittel- bis langfristig. Der Beweggrund für die Leasingnehmer einen solchen Vertrag einzugehen, ist in der Finanzierung des Gegenstandes zu finden. Das Finance Leasing stellt folgerichtig eine Alternative zum Kauf bzw. zur Kreditfinanzierung des Investitionsgutes dar. Durch das Abführen des Leasingentgeltes durch den Leasingnehmer ist der Leasinggeber in der Lage über die Laufzeit verteilt die getätigte Investition zu refinanzieren. Im Falle der Zahlungsunfähigkeit des Leasingnehmers trägt der Leasinggeber das Ausfallrisiko. Das Investitionsrisiko verlagert sich im Unterschied zum Operative Leasing aufgrund der längeren Vertragslaufzeit zum Leasingnehmer. Sollte das Leasinggut beispielsweise während der Laufzeit beschädigt werden oder aufgrund technischer Entwicklungen der Nutzen des Gegenstandes für den Leasingnehmer eingeschränkt werden, geht dies zu Lasten des Leasingnehmers.²⁴

Für den Leasinggeber ausschließlich als Finanzierungsleasing sinnvoll auszugestalten ist die Form des Spezialleasings. Diese Art des Leasings kennzeichnet sich dadurch, dass das Leasinggut vom Hersteller bzw. Leasinggeber an die Anforderungen des Leasingnehmers angepasst wird. Dies hat zur Folge, dass ausschließlich der Leasingnehmer den Investitionsgegenstand zweckstiftend einsetzen kann. Der Leasinggeber kann nach etwaiger Rückgabe des Leasinggutes, dieses nicht gewinnbringend verwerten. Dies bedeutet, dass sichergestellt werden muss, dass während der Leasinglaufzeit die Investition amortisiert wird.²⁵ Das Gegenteil des Spezialleasings ist das Universalleasing, was sich durch die potenzielle Verwendung des Leasinggutes durch Dritte charakterisiert.²⁶ Universalleasing ermöglicht dem Leasinggeber ein Second-hand Leasing durchzuführen, bei dem Gegenstände, die vor Abschluss des Leasingvertrags mit dem

²² Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 17.

²³ Vgl. KRATZER/KREUTZMAIER (2002), S. 72.

²⁴ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 16 f.

²⁵ Vgl. BEIGLER (2012), S. 31.

²⁶ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 20.

Leasingnehmer durch Dritte oder durch den Leasinggeber selbst genutzt wurden, verleast werden.²⁷

Eine weitere Unterscheidungsform bei Leasingverträgen herrscht zwischen Vollamortisations- und Teilamortisationsverträgen. Beim Vollamortisationsleasing übersteigen die Leasingzahlungen während der Vertragslaufzeit die Investitionskosten, die der Leasinggeber für das Leasinggut aufwenden musste und führt zu einem Gewinn beim Leasinggeber. Dies ist beim Teilamortisationsleasing nicht der Fall und der Leasinggeber kann seine Investition während der Vertragslaufzeit nicht amortisieren.²⁸ Ob es sich um Vollamortisations- oder Teilamortisationsleasing handelt, hat Auswirkungen auf die Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber im UGB.²⁹

Da die KIN neben den OS weitere vertraglich vereinbarte Leistungen im Rahmen von Leasingpaketen erbringen wird, sind die Leasinggeschäfte als Gross-Leasing ausgestaltet. Im Gegensatz zum Net Leasing gelten die Leasingraten, zusätzlich zum Nutzungsrecht des Leasinggegenstandes, sonstige Leistungen zum Betrieb des Wirtschaftsgutes ab. Der Vorteil für den Leasingnehmer liegt im abgewälzten Risiko auf den Leasinggeber und der damit verbundenen Kostensicherheit für die Nutzung des Leasinggegenstandes.³⁰

Da der überwiegende Teil der bestehenden Kunden der KIN ihre Standorte im Ausland haben, wird erwartet, dass dieses Verhältnis bei den zukünftigen Leasingkunden ähnlich gestaltet sein wird. Dieser Tatsache geschuldet, ergibt sich für die KIN in den meisten Fällen ein Cross-Border Leasing. Diese Art des Leasings definiert sich dadurch, dass der Leasinggeber und/oder der Leasingnehmer bzw. das Leasinggut sich in unterschiedlichen Staaten befinden. Beim Cross-Border Leasing müssen die Vertragsparteien, die sich daraus ergebenden rechtlichen und steuerlichen Vorgaben beachten.³¹

Das initiale Leasinggeschäft der KIN wurde mit einem Unternehmen aus dem Automotive Bereich in Deutschland abgeschlossen. Im Rahmen dieses Leasinggeschäfts wurden drei OS für eine Dauer von vier Jahren an den Kunden verleast. Die Vertragsdauer liegt unter der erwarteten Nutzungsdauer der OS. Mit den Leasingraten werden neben dem Nutzungsrecht für die drei OS die IBN, die Einschulung der Mitarbeiter zum Betrieb der OS, ein Ersatzteilkpaket und Verschleißteile abgegolten. Durch die vereinbarten Leasingraten wird es der KIN gelingen, die angefallenen Kosten zur Gänze zu decken und es wird am

²⁷ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 31.

²⁸ Vgl. ROHATSCHEK (2019), S. 55 ff.

²⁹ Vgl. Kapitel 3.2.3 Zurechnung des Leasinggutes nach UGB, S. 31ff.

³⁰ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 33.

³¹ Vgl. LASSLESBERGER (2005), S. 65.

Ende der Vertragslaufzeit ein Gewinn erwartet. Eine Kaufoption nach Ende der Vertragslaufzeit wurde dem Kunden nicht eingeräumt. Die KIN erwartet, dass die eigens für den Kunden gefertigten Leasingshuttles ohne wesentliche technische Umbauarbeiten nach Rückgabe von Dritten verwendet werden können.

Aus dem geschilderten Sachverhalt kann das abgeschlossene Leasinggeschäft folgendermaßen klassifiziert werden:

- Operative Leasing
- Universalleasing
- First-hand Leasing
- Vollamortisationsleasing
- Gross-Leasing
- Cross-Border Leasing

Beispiel 1: Klassifizierung Leasinggeschäft Automotive-Unternehmen; Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf dem abgeschlossenen Leasingvertrag der KIN.³²

3.1.3. Phasen eines Leasinggeschäfts

Die Phasen eines Leasinggeschäfts kann man in die drei Phasen Entstehung, Abwicklung und Beendigung einteilen.³³

Zur Entstehung eines Leasinggeschäfts kommt es durch zuvor getroffene Entscheidungen der potenziellen Geschäftspartner. Der Leasingnehmer muss eine Investitionsentscheidung treffen und die Anforderungen an das Wirtschaftsgut definieren. Da die KIN gleichzeitig Hersteller und potenzieller Leasinggeber ist, ist man in diesen Entscheidungsprozess involviert und muss sicherstellen, dass man die Anforderungen des Leasingnehmers erfüllen kann. Die zweite Entscheidung, die der Leasingnehmer treffen muss, ist die Frage der Finanzierung. Wenn sich der Leasingnehmer entscheidet das Wirtschaftsgut zu leasen, anstatt zu kaufen und der Leasinggeber diesem Wunsch des Kunden nachkommen möchte, kann mit den Verhandlungen zum Leasingvertrag begonnen werden.³⁴

Um mit der Abwicklung des Leasingvertrags zu starten, ist es für die KIN notwendig, dem Leasingnehmer die Nutzung des Leasinggegenstandes zu ermöglichen. Das bedeutet im Falle der OS, dass diese gefertigt, ausgeliefert und in Betrieb genommen werden müssen. Wenn dies verspätet passiert, verschiebt sich der Beginn des Leasingvertrags nach hinten. Die mangelfreie

³² S. Anhang 1, S. 114 ff.

³³ Vgl. KRATZER/KREUZMAIR (2002), S. 41 ff.

³⁴ Vgl. KRATZER/KREUZMAIR (2002), S. 41 f.

Übergabe des Leasinggutes an den Leasingnehmer soll schriftlich festgestellt werden. Die schriftliche Bestätigung ist der formale Start des Nutzungsbeginns des Leasingobjekts und bewirkt die Pflicht des Leasingnehmers die Leasingraten wie vereinbart an den Leasinggeber abzuführen.³⁵

Bei der Phase der Beendigung des Leasingvertrags wird zwischen ordentlichen und außerordentlichen Vertragsbeendigungen unterschieden.³⁶

Generell ist eine Rückgabe des Leasinggutes durch den Leasingnehmer an den Leasinggeber nach Ende der Leasingdauer vorgesehen. Die Entscheidung zur weiteren Nutzung des Leasingobjektes obliegt dem Leasinggeber. Denkbar ist ein Verkauf oder ein weiteres Verleasen des Gegenstandes an Dritte. Alternativ kann eine Vertragsverlängerung oder ein neuerlicher Vertragsabschluss über denselben Leasinggegenstand zwischen den beiden Parteien vereinbart werden. Im Gegensatz zur Rückführung des Leasinggutes an den Leasinggeber kann davon abweichend das Eigentum an den Leasingnehmer übergehen. Der Leasingnehmer kann das Leasingobjekt im Einvernehmen mit dem Leasinggeber zu einem kalkulierten Restwert ankaufen. Der Eigentümerwechsel erfolgt mit Begleichung des Restwertes. Wenn im Leasingvertrag dem Leasingnehmer eine Kaufoption zugebilligt wird, kann der Leasingvertrag mit Ausübung dieses Kaufrechts durch den Leasingnehmer ordentlich zu Ende gehen. Die gegenteilige Auswirkung hat das Andienungsrecht. Bei diesem Andienungsrecht ist der Leasinggeber dazu befugt, den Leasingnehmer zu einer Übernahme des Leasinggutes gegen Begleichung eines vereinbarten Restwertes zu verpflichten.³⁷

Eine außerordentliche Vertragsbeendigung kann einvernehmlich oder einseitig erfolgen. Eine einvernehmliche Vertragsauflösung zwischen den beiden Vertragsparteien ist grundsätzlich bei jedem Leasingvertrag realisierbar.³⁸ Damit der Leasinggeber oder der Leasingnehmer eine einseitige Vertragsauflösung durchsetzen kann, muss das wirtschaftliche Interesse nachhaltig in Gefahr sein oder eine wesentliche Vertragspflicht verletzt werden. Der häufigste Grund für den Leasingnehmer den Vertrag rechtmäßig einseitig zu beenden, ist die Störung des Nutzungsrechts am Leasinggut durch den Leasinggeber.³⁹ Aus Sicht des Leasinggebers sehen KRATZER/KREUZMAIR eine größere Anzahl an berechtigten Gründen zur einseitigen Vertragsauflösung:

- „Vertragswidrig fehlende Versicherung des Leasingobjektes,
- mangelhafte Wartung,
- vertragswidriger Gebrauch,
- nicht genehmigte Drittüberlassung,

³⁵ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 110 f.

³⁶ Vgl. KRATZER/KREUZMAIR (2002), S. 48 f.

³⁷ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 88 f.

³⁸ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 91.

³⁹ Vgl. KRATZER/KREUZMAIR (2002), S. 49 f.

- Unterschlagung des Leasingobjektes.⁴⁰

Zusätzlich zu den genannten Punkten ist ein Zahlungsverzug durch den Leasingnehmer ein wesentlicher Grund für eine einseitige Vertragsauflösung durch den Leasinggeber.⁴¹

3.2. Gesetzliche Regelungen und Gestaltung von Leasingverträgen

Um die unterschiedlichen Interessen des Leasinggebers und des Leasingnehmers zu berücksichtigen, muss ein Leasingvertrag aufgesetzt werden. Hierin werden die Rechte und Pflichten der beiden Vertragsparteien geregelt. Die Inhalte des Leasingvertrags beschäftigen sich unter anderem mit der Finanzierung, der Abwicklung des Leasinggeschäfts sowie die Fragen zur Gewährleistung und Nutzungsüberlassung.⁴²

Die zentrale Frage bei der Vertragsgestaltung der Leasinggeschäfte liegt in der Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer bzw. zum Leasinggeber. Welcher der beiden Vertragsparteien das Wirtschaftsgut zugerechnet wird, hängt vom Zweck und der Ausgestaltung des Leasingvertrags ab.⁴³ Um bei den Leasinggeschäften die Motive der Kunden erfüllen zu können, muss bedacht werden, welche Vertragsbestandteile aufgrund gesetzlicher Regelungen eine Auswirkung auf die Zuordnung haben. Von Bedeutung ist neben der österreichischen Rechtslage die deutsche Rechtslage, da ein wesentlicher Teil der Kunden der KIN dort ihren Geschäftssitz hat. Es ist zu erwarten, dass ein Anteil der potenziellen Kunden, wie die KIN, neben der nationalen Rechtslage nach IFRS bilanzieren muss.⁴⁴

3.2.1. Rechte und Pflichten der Vertragspartner

Dem Leasinggeber werden durch Abschluss des Leasingvertrags zwei übergeordnete Rechte eingeräumt. Der Leasinggeber hat den Anspruch die Leasingentgelte vom Leasingnehmer zum vereinbarten Zeitpunkt in der vereinbarten Höhe zu erhalten. Das zweite Recht bezieht sich auf den Rückerhalt des Leasinggegenstandes nach Vertragsende. Der zurückgegebene Gegenstand darf in seinem Zustand nicht beeinträchtigt sein. Auf der anderen Seite besteht die Hauptpflicht des Leasinggebers gegenüber dem Leasingnehmer in der Zurverfügungstellung des vereinbarten Leasinggutes. Wenn dies nicht geschieht oder wenn Mängel eine Nutzung für den Leasingnehmer unmöglich machen, wurde eine notwendige Voraussetzung für den Leasingvertrag verletzt.⁴⁵

⁴⁰ KRATZER/KREUZMAIR (2002), S. 50.

⁴¹ Vgl. KRATZER/KREUZMAIR (2002), S. 50.

⁴² Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 103.

⁴³ Vgl. LUKA (2019a), S. 40.

⁴⁴ Vgl. Kapitel 3.2.5. Vertragsgestaltung am Beispiel des Kooperationspartners, S. 44 ff.

⁴⁵ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 104 f.

Die Rechte und Pflichten des Leasingnehmers stehen jenen des Leasinggebers diametral gegenüber. Der Leasingnehmer hat Anspruch darauf das vereinbarte Leasingobjekt in der vereinbarten Qualität und mangelfrei zu erhalten. Wenn die Qualität des Leasinggutes einwandfrei ist, hat der Leasingnehmer einen Anspruch auf eine vertragskonforme Nutzung. Es ist dem Leasingnehmer nicht erlaubt, die Übernahme des Leasinggutes zu verweigern, sofern der Leasinggeber seinen Pflichten vertragsgemäß nachgekommen ist. Eine ungerechtfertigte Nicht-Abnahme befreit den Leasingnehmer keinesfalls von der Pflicht zur Begleichung der vereinbarten Leasingentgelte an den Leasinggeber. Am Ende der Vertragslaufzeit muss der Leasingnehmer den Leasinggegenstand grundsätzlich an den Leasinggeber in ordnungsgemäßen Zustand herausgeben. Durch eine vereinbarte Vertragsverlängerung oder einen vereinbarten Verkauf des Wirtschaftsgutes an den Leasingnehmer kann diese verpflichtende Rückstellung entfallen.⁴⁶

Eine weitere Pflicht, die mithilfe des Leasingvertrags geregelt wird, betrifft die Sach- und Preisgefahr. Laut Erkenntnis des OGH geht beim Finance Leasing die Sach- und Preisgefahr vollständig auf den Leasingnehmer über. Der Leasingnehmer muss seinen Pflichten jedenfalls nachkommen, unabhängig davon, ob er das Leasinggut zielführend einsetzen kann oder das Leasinggut beschädigt wurde oder untergeht.⁴⁷ Anders verhält es sich laut LUEGM AIR/DUURSMA beim Operative Leasing. Bei dieser Leasingform trägt der Leasinggeber grundsätzlich das Investitionsrisiko und ist beispielsweise von der Gefahr des zufälligen Untergangs des Leasinggegenstandes bedroht. Die Pflicht der Wartung und Reparatur des Leasinggutes liegt in der Verantwortung des Leasinggebers.⁴⁸ Laut KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER hängt die tatsächliche Gefahrenaufteilung betreffend Investitionsrisiko sowie Sach- und Preisgefahr beim Operative Leasing von der konkreten Ausgestaltung des Leasingvertrags ab.⁴⁹ Weiters sehen KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER eine Instandhaltungspflicht für den Leasingnehmer als üblichen Vertragsbestandteil an. Aufgrund dieser Pflicht hat der Leasingnehmer dafür zu sorgen, dass das Leasinggut ordnungsgemäß nach Vorgaben des Leasinggebers genutzt wird. Die sich daraus ergebenden Kosten für Service- und Instandhaltungsleistungen muss der Leasingnehmer tragen. Überdies wird vom Leasingnehmer gefordert, die Interessen des Leasinggebers zu wahren. Dies kann beispielsweise den Ausschluss der Nutzung des Leasinggegenstandes durch Dritte oder der Verhinderung einer unbefugten Standortänderung des Wirtschaftsgutes betreffen.⁵⁰

Bei der klassischen Dreipunktbeziehung in einem Leasinggeschäft zwischen Hersteller bzw. Lieferant des Leasinggutes, dem Leasinggeber sowie dem Leasingnehmer hat der Leasinggeber

⁴⁶ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 105 f.

⁴⁷ S. OGH 13.03.1979, 2Ob501/79.; Vgl. LUEGM AIR/DUURSMA (2017) in MITTERNDORFER/MITTERMAIR, S. 484 f.

⁴⁸ Vgl. LUEGM AIR/DUURSMA (2017) in MITTERNDORFER/MITTERMAIR, S. 484.

⁴⁹ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 6.

⁵⁰ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 106.

Gewährleistungsansprüche gegenüber dem Lieferanten. Aus praktischen Gründen liegt es im Interesse des Leasinggebers, trotz seiner Position als Eigentümer des Leasinggegenstandes die Gewährleistungsansprüche von sich auf den Leasingnehmer zu übertragen.⁵¹ Dieser Übertrag an den Leasingnehmer entfällt im Falle der KIN, da man zugleich Leasinggeber und Hersteller ist.

Bei beweglichen Sachen, wie die OS es sind, besteht ein zweijähriger Gewährleistungsanspruch für den Leasingnehmer. Beim Auftritt von Mängeln beim Leasingobjekt kann der Leasingnehmer gegenüber der KIN Verbesserung oder Austausch einfordern.⁵² Sind die Mängel wesentlich und unbehebbar, kann der Vertrag gewandelt werden, was den Wegfall des Leasingvertrags zur Folge hat und der Leasingnehmer nicht mehr zur Bezahlung der Leasingentgelte verpflichtet werden kann.⁵³

3.2.2. Relevante Bestimmungen in Leasingverträgen

Da die Vertragsart des Leasingvertrags in der österreichischen Gesetzgebung nicht definiert ist, ist die Vertragsgestaltung zwischen dem Leasinggeber und dem Leasingnehmer individuell, so lange nicht gegen zwingende gesetzliche Bestimmungen und die guten Sitten verstoßen wird. Eine Ausnahme stellt das Finance Leasing zwischen Unternehmer und Verbraucher dar. Hier werden Mindestangaben bei der Vertragsgestaltung in §9 VKrG iVm §26 VKrG gesetzlich vorgeschrieben.⁵⁴ Dies ist in der vorliegenden Arbeit nicht von Bedeutung, da die KIN keine Leasingverträge mit Verbrauchern abschließt.

Im deutschen Recht sind Leasingverträge wie im österreichischen Pendant nicht gesondert geregelt. Vielmehr wird Leasing als atypische Miete angesehen und ist nach §535 ff. BGB geregelt.⁵⁵ Durch die Vertragsfreiheit, die im deutschen Zivilrecht zugebilligt wird, kann in der Gestaltung der Leasingverträge auf die konkret vorliegenden Fälle eingegangen werden. Leasingverträge können Merkmale aus Miet-, Kauf- und Darlehensverträge aufweisen.⁵⁶

Daraus geht hervor, dass es für die Leasingverträge in Österreich und Deutschland keine gesetzlichen Pflichtbestandteile gibt. RUHM hat für einen Musterleasingvertrag folgende Bestandteile definiert:

- „§ 1 Vertragsparteien
- § 2 Vertragsschluss
- § 3 Leasinggegenstand

⁵¹ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 112.; Vgl. GRÜBLINGER (2009), S. 345.

⁵² Vgl. HARRICH (2009) S. 348.

⁵³ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 113.

⁵⁴ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 98 ff.

⁵⁵ Vgl. PUCHARSKI (2020) in KAMMEL/SCHUMMER, S. 72.

⁵⁶ Vgl. BEIGLER (2012), S. 15.

- § 4 Leasingentgelt und Terminverlust
- § 5 Gefahrtragung
- § 6 Nutzung des Leasinggegenstandes
- § 7 Überlassung an Dritte
- § 8 Gewährleistung
- § 9 Schadloshaltung
- § 10 Zufälliger Untergang
- § 11 Leasingdauer, vorzeitige Beendigung und Kaufoption
- § 12 Rückstellung des Leasinggegenstandes
- § 13 Kosten, Gebühren, Abgaben und Steuern
- § 14 Sonstige Bestimmungen
- § 15 Anwendbares Recht, Gerichtsstand⁵⁷

Anhand dieser Aufteilung können gebräuchliche Bestandteile für den Vertrag der KIN definiert werden.

Jedenfalls anzuführen sind zu Beginn des Vertrags naturgemäß die beiden Vertragspartner Leasinggeber und Leasingnehmer. Mit dem Punkt „Vertragsschluss“ wird der Abschluss des vorliegenden Vertrags formal vereinbart und die Übergabe des Leasinggegenstandes im Zuge des Vertragsabschlusses festgelegt. Üblicherweise übernimmt der Leasingnehmer den Leasinggegenstand gleichzeitig mit Vertragsabschluss. Der Leasinggegenstand selbst soll im Vertrag detailliert beschrieben werden.⁵⁸

Der Vertragsbestandteil „Leasingentgelt und Terminverlust“ beschäftigt sich mit den Zahlungsmodalitäten der Leasingraten und dem Vorgehen bei Zahlungsverzug. Es muss vereinbart werden, an welchem Datum die erste Leasingrate fällig wird und in welchem Intervall, die darauffolgenden Raten zu begleichen sind. Im Hinblick auf einen Zahlungsverzug kann beispielsweise eine Klausel eingerichtet werden, die einen Entzug der Nutzung des Leasinggutes ermöglicht.⁵⁹

Von erheblicher Bedeutung ist die Vertragspassage zur Gefahrtragung. Dort wird vereinbart, welcher der Vertragspartner die Gefahr von Schäden am Leasinggegenstand trägt und wer für die Reparatur dieser Schäden aufkommen muss. Um zu verhindern, dass der Leasinggeber den Schaden eines vollständigen, nicht vom Leasingnehmer verschuldeten, Untergang des Wirtschaftsgutes tragen muss, kann in diesem Bereich des Vertrags der Leasingnehmer zum Abschluss einer Versicherung verpflichtet werden.⁶⁰

⁵⁷ RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 1.

⁵⁸ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 24.

⁵⁹ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 18.

⁶⁰ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 25.

Bezüglich der Nutzung des Leasinggegenstandes soll vereinbart werden, dass der Leasingnehmer Sorge zu tragen hat, dass der Leasinggegenstand über die gesamte Laufzeit in funktionsfähigem Zustand bleibt. Es ist sinnvoll festzuhalten, dass der Leasingnehmer nicht ohne Zustimmung des Vertragspartners wesentliche Änderungen am Leasinggegenstand vornimmt. Um das Eigentum des Leasinggebers zu schützen, soll im Vertrag klargestellt werden, dass ein Zugriff Dritter auf den Leasinggegenstand, zum Beispiel im Rahmen eines Exekutions- oder Insolvenzverfahrens, keinesfalls erlaubt ist. Ebenso muss geregelt werden, ob eine Überlassung zur Nutzung des Leasinggegenstandes an Dritte möglich bzw. unter welchen Umständen möglich ist.⁶¹

Aufgrund der Stellung der KIN als Hersteller des Leasinggegenstandes und Leasinggeber, spielt die Gewährleistung in den Verträgen der KIN keine wesentliche Rolle.⁶²

Der Vertragspunkt „Schadloshaltung“ in den Ausführungen von RUHM zielt auf die Regelungen bezüglich Ansprüche Dritter und der damit verbundenen Kosten im Zusammenhang mit dem Leasinggegenstand ab. Als Anwendungsfall werden Sachverhalte im Rahmen der Lieferung, Übernahme, Montage und IBN geschildert. Dem Herstellerleasing geschuldet, wird im Regelfall diese Leistungen die KIN veranlassen bzw. durchführen und die Leistungen werden oftmals in den Leasingraten inkludiert sein. Für den Fall, dass andere Leistungen von Dritten anfallen, muss die KIN in diesem Vertragsbereich regeln, wer für die Leistungen haftet und die Kosten trägt.⁶³

Die Vertragsklauseln zum zufälligen Untergang des Leasinggegenstandes präzisieren die Vorgangsweise zum Bereich der Gefahrtragung. Für den Fall des Untergangs ist es üblich, dass kraft des Leasingvertrags der Leasingnehmer die verbundenen Risiken trägt. Die gängigen Folgen eines Untergangs sind die Vertragsauflösung mit damit verbundener Begleichung der angemessen abgezinsten ausstehenden Leasingraten oder die Wiederherstellung des ordnungsgemäßen Zustands des Leasinggegenstandes. Wenn der Leasinggeber für den Untergang des Wirtschaftsgutes haftet, ist wie bei der Haftung des Leasingnehmers zu klären, welche Konsequenzen dies hat.⁶⁴

Im nächsten Vertragsteil wird die begrenzte Dauer des Leasingvertrags vereinbart. Um die Interessen der Vertragsparteien zu schützen, empfiehlt es sich, Bedingungen für eine vorzeitige Auflösung des Vertrags und den damit einhergehenden Konsequenzen zu regeln. Ein kennzeichnender Bestandteil des Finanzierungsleasings ist das Einräumen einer Kaufoption, die dem Leasingnehmer das Recht gibt, den Leasinggegenstand zu einem vertraglich vereinbarten Restwert in sein Eigentum zu übernehmen. Als Alternative kann dem Leasingnehmer die Option zugebilligt

⁶¹ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 25 ff.

⁶² Vgl. Kapitel 3.2.1. Rechte und Pflichten der Vertragspartner, S. 25 ff.

⁶³ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 28 f.

⁶⁴ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 28.

werden, nach Ende der Vertragslaufzeit den Vertrag zu verlängern. Um Differenzen bei der Festlegung der Ratenhöhe bei Vertragsverlängerung zu verhindern, ist es angebracht im Leasingvertrag dies zu klären.⁶⁵

Mit der Klausel zur Rückstellung des Leasinggegenstandes ist angedacht, die unmittelbare Folge des ausgelaufenen Leasingvertrags zu regeln. Unterschieden werden die Holschuld, bei welcher der Leasinggeber dafür Sorge tragen muss, dass er das Leasinggut abholt und die Bringschuld, bei der der Leasingnehmer für die Rückstellung verantwortlich ist. Zu regeln ist in diesem Zusammenhang, was bei einer Vernachlässigung dieser Schuld geschieht und wer entstehende Kosten trägt.⁶⁶

Das Thema „Kosten, Gebühren, Abgaben und Steuern“ regelt, welcher der Vertragsparteien die aufgezählten Aufwendungen tragen muss. Laut RUHM geht dies in der Regel zu Lasten des Leasingnehmers.⁶⁷

Unter den sonstigen Bestimmungen zählt RUHM die Zustellmodalitäten bei Übergabe des Leasinggegenstandes, die nachträgliche Änderung bzw. Ergänzung des Leasingvertrags, die salvatorische Klausel, um ungültige bzw. nicht durchsetzbare Klauseln auffangen zu können und die etwaige Übertragung von Rechten und Pflichten während der Vertragslaufzeit.⁶⁸ Welche weiteren Klauseln im Leasingvertrag von Bedeutung sein könnten, muss je nach Anlassfall von den beiden Vertragspartnern geprüft werden.

Jedenfalls geregelt werden muss das anwendbare Recht und der Gerichtsstand. Ohne Regelung des Gerichtsstandes liegt der anzuwendende Gerichtsstand grundsätzlich am Firmensitz der beklagten Partei. Dieser allgemeine Gerichtsstand kann durch eine anderslautende einvernehmliche Regelung im Leasingvertrag verhindert werden. Bezüglich des anwendbaren Rechts soll, vorausgesetzt es handelt sich um Cross-Border-Leasing, jedenfalls die Anwendbarkeit des UN-CITRAL-Kaufrechtsabkommen der Vereinten Nationen ausgeschlossen werden. Andernfalls droht bei Leasinggeschäften, die kaufvertragsähnlich gestaltet sind, die Anwendung dieses Abkommens und die damit verbundene Klassifizierung als Kaufvertrag. Ohne vertragliche Vereinbarung über das anwendbare Recht wird gemäß Art 4 des Europäischen Schuldvertragsübereinkommens (EVÜ) das Recht des Staates des Leasinggebers angewendet, da er der Erbringer der charakteristischen Leistung des Leasinggeschäfts ist. Um diese Auffangregelung laut EVÜ zu umgehen, muss ausdrücklich eine anders lautende Regelung im Leasingvertrag angegeben werden.⁶⁹

⁶⁵ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 29 f.

⁶⁶ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 30 f.

⁶⁷ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 31.

⁶⁸ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 31 f.

⁶⁹ Vgl. RUHM (2011) in KNAUDER/MARZI/TEMMELE, S. 32 f.

3.2.3. Zurechnung des Leasinggutes nach UGB

In der österreichischen Praxis orientiert sich die Zuordnung am wirtschaftlichen Eigentümer gemäß § 24 (1) lit. d Bundesabgabenordnung (BAO) und nicht am zivilrechtlichen Eigentümer des Leasinggegenstandes.⁷⁰ Der entsprechende § der BAO besagt:

„Wirtschaftsgüter, über die jemand die Herrschaft gleich einem Eigentümer ausübt, werden diesem zugerechnet.“⁷¹

Wie in Österreich richtet sich das deutsche Recht bei der Zuordnung des Leasinggegenstandes am wirtschaftlichen Eigentum aus.⁷² Die entsprechende Gesetzespassage ist dem deutschen Handelsgesetzbuch (HGB) zu entnehmen:

„Vermögensgegenstände sind in der Bilanz des Eigentümers aufzunehmen; ist ein Vermögensgegenstand nicht dem Eigentümer, sondern einem anderen wirtschaftlich zuzurechnen, hat dieser ihn in seiner Bilanz auszuweisen.“⁷³

Aufgrund dieser Übereinstimmung bei der Vorgangsweise bei der Zurechnung des Leasinggegenstandes zwischen Österreich und Deutschland wird in den folgenden Ausführungen ausschließlich auf die österreichische Rechtslage eingegangen. Etwaige Unterschiede werden explizit aufgezeigt.

Laut EStR 2000 ist das Leasinggut in der Regel dem Leasinggeber zuzuweisen. In bestimmten Fällen geht das wirtschaftliche Eigentum und die damit verbundene Zuordnung an den Leasingnehmer über.⁷⁴

Für die Identifizierung solcher Fälle sind die Grundmietzeit, welche die Vertragslaufzeit des Leasings darstellt, und die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes von großer Bedeutung.⁷⁵ Für ein Wirtschaftsgut wie das OS gibt es keine gesetzlich vorgeschriebene Nutzungsdauer. Aus diesem Grund muss die Nutzungsdauer geschätzt werden. Laut EStR ist für die Nutzungsdauer die technische und wirtschaftliche Nutzbarkeit des Anlagegutes maßgebend. Unter technischer Nutzungsdauer versteht man den voranschreitenden Materialverschleiß, der eine weitere Nutzung des Wirtschaftsgutes unmöglich macht. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer beschäftigt sich damit, wie lange ein Anlagengut genutzt werden kann, bis durch den technischen Fortschritt bei neueren vergleichbaren Anlagen die Verwendung nicht länger zeitgemäß ist. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer kann keinesfalls länger sein als die technische Nutzungsdauer.

⁷⁰ Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 188.; Vgl. LUKA (2019a), S. 40.

⁷¹ § 24 (1) lit. d BAO

⁷² Vgl. COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2016), S. 197.; Vgl. LUKA (2019a), S. 41.

⁷³ § 246 (1) Satz 2 HGB.

⁷⁴ S. EStR 2000 (2019), Rz 136.; Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 210.

⁷⁵ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 210.

Wenn die wirtschaftliche Nutzungsdauer unter der technischen Nutzungsdauer liegt, muss dies konkret nachgewiesen werden.⁷⁶ Als Orientierung kann gemäß der EStR die deutsche Abschreibungstabelle für allgemein verwendbare Anlagegüter herangezogen werden.⁷⁷

Im Falle der Fahrerlosen Transportsysteme, wie die OS, findet sich keine Angabe in der Abschreibungstabelle und kein ähnliches Anlagengut aus dem man eine Nutzungsdauer ableiten könnte.⁷⁸ Ergänzend zur allgemeinen Abschreibungstabelle gibt es branchenspezifische Tabellen für unterschiedliche Wirtschaftszweige. Im Wirtschaftszweig „Kraftfahrzeugindustrie“, der für die KIN von großer Bedeutung ist, wird die Nutzungsdauer von Robotern, zu denen die OS gezählt werden können, mit fünf Jahren beziffert. Neben der Zuteilung der OS zum Wirtschaftsgut „Roboter“ ist eine Zuteilung zu den „Transporteinrichtungen“ denkbar. In dieser Kategorie beträgt die Nutzungsdauer laut dem deutschen Bundesfinanzministerium sieben Jahre.⁷⁹

Dies zeigt, dass für die KIN bei der Bestimmung der Nutzungsdauer ein Interpretationsspielraum vorliegt. Wie die durchgeführte qualitative Befragung mit den Mitarbeitern der KIN und KAG ergab, wird der Produktlebenszyklus mit fünf Jahren angenommen.⁸⁰ Dies kann als Indikator für die wirtschaftliche Nutzungsdauer der OS und folglich als betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer gewertet werden. Aus diesem Grund wird im Zuge dieser Arbeit eine Nutzungsdauer von fünf Jahren für die OS angenommen.

Die Fälle, in denen das Leasinggut dem Leasingnehmer zugeordnet werden, unterscheiden sich abhängig davon, ob es sich um Vollamortisations- oder Teilamortisationsleasing handelt.⁸¹

⁷⁶ S. EStR 2000 (2019), Rz 3113; Vgl. KANDUTH-KRISTEN u. a. (2020), S. 612 ff.

⁷⁷ S. EStR 2000 (2019), Rz 3115.

⁷⁸ Vgl. Bundesfinanzministerium Deutschland (2000), Onlinequelle [08.11.2020]

⁷⁹ Vgl. Bundesfinanzministerium Deutschland (1997), Onlinequelle [08.11.2020]

⁸⁰ Vgl. Kapitel 2.3. Interpretation der Ergebnisse, S. 10 ff.

⁸¹ Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 205.; Die Unterscheidung zwischen Vollamortisations- und Teilamortisationsleasing wird in Kapitel 3.1.2. Relevante Leasingformen für den Kooperationspartner behandelt, S. 22.

3.2.3.1. Zurechnung bei Vollamortisationsleasing

Wenn Vollamortisationsleasing vorliegt, kommt folgender Entscheidungsbaum zum Einsatz:

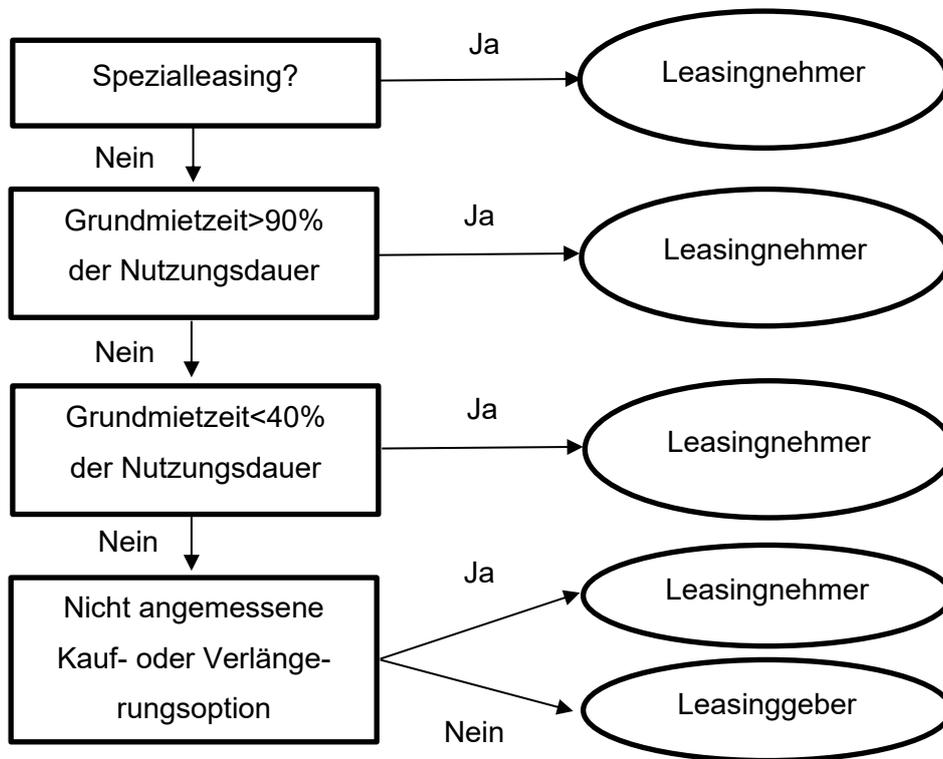


Abbildung 2: Entscheidungsbaum Zuordnung Leasinggut Vollamortisation UGB; Quelle: eigene Darstellung, basierend auf der EStR 2000, Rz 137.

Wie dem Entscheidungsbaum zu entnehmen ist, bedeutet das Vorliegen eines Spezialleasings ausnahmslos die Zuordnung zum Leasingnehmer. Dies ist mit dem Charakteristikum des Spezialleasings, dass ausschließlich der Leasingnehmer das Leasinggut wirtschaftlich sinnvoll verwenden kann, zu begründen.⁸² Wie die qualitative Befragung der Mitarbeiter der KIN und KAG hervorbrachte, ist das Vorliegen eines Spezialleasings bei den OS grundsätzlich auszuschließen.⁸³

Wenn es sich, wie bei den OS, um Universalleasing handelt, muss der prozentuelle Anteil der Grundmietzeit an der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer errechnet werden. Wenn dieser Anteil über 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt, gilt der Leasingnehmer als wirtschaftlicher Eigentümer des Leasinggutes. Begründet wird dies durch die Tatsache, dass der Leasingnehmer nahezu allein vom wirtschaftlichen Wert des Leasinggegenstandes profitiert. Der wirtschaftliche Restwert, der dem Leasinggeber nach Rückgabe des Wirtschaftsgutes zukommt, ist als unwesentlich zu bewerten.⁸⁴

⁸² S. EStR 2000 (2019), Rz 138.; Vgl. BRUGGER in PODOSCHEK (2017), S. 211 f.

⁸³ Vgl. Kapitel 2.3. Interpretation der Ergebnisse, S. 10 ff.

⁸⁴ S. EStR 2000 (2019), Rz 137.; Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 207.

Die Zuordnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer gilt jedenfalls, wenn die Grundmietzeit beim Vollamortisationsleasing weniger als 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt. Es ist anzunehmen, dass dem Leasingnehmer nach Ende der Vertragslaufzeit das Recht zur weiteren Nutzung des Gegenstandes eingeräumt wird. Andernfalls ist es aus wirtschaftlicher Sicht nicht nachvollziehbar, warum der Leasingnehmer für diese kurze Mietzeit mit den Leasingraten das Anlagengut vollständig amortisiert.⁸⁵

Zu keiner automatischen Zurechnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer kommt es folglich, wenn die Grundmietzeit zwischen 40% und 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer liegt. In diesen Fällen hängt die Zuordnung von der Tatsache ab, ob der Leasinggeber dem Leasingnehmer eine Option zur Verlängerung des Vertrags oder eine Kaufoption für das Leasinggut einräumt und wie dieses Optionsrecht ausgestaltet ist.⁸⁶ Es ist unerheblich ob solche Optionsrechte im Leasingvertrag schriftlich festgehalten werden oder ob es eine schriftliche oder mündliche Nebenvereinbarung zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gibt. Wenn am Ende der Vertragslaufzeit trotz fehlender Option für den Leasingnehmer eine Verlängerung oder ein Verkauf des Leasinggegenstandes vereinbart wird, hat das nachträglich keinen Einfluss auf die Zurechnung.⁸⁷

Im Falle dessen, dass dem Leasingnehmer ein Optionsrecht eingeräumt wurde, hängt die Zuordnung von der wirtschaftlichen Angemessenheit des Betrags zur Ausübung der Option ab. Wenn dieser Betrag wirtschaftlich nicht angemessen ist, wird das Leasinggut mit Vertragsstart dem Leasingnehmer zugerechnet. Maßgebend für die wirtschaftliche Angemessenheit ist der voraussichtliche Verkehrswert des Leasinggegenstandes am Ende der Vertragslaufzeit. Dieser Wert kann laut EStR vereinfachend mit dem steuerlichen Buchwert des Leasinggutes abzüglich eines Abschlags in der Höhe von 20% angenommen werden. Ob dieser 20%-Abschlag bei Kaufoptionen vergleichbar für Verlängerungsoptionen angewendet werden soll, ist den EStR nicht zu entnehmen. Ein tatsächlicher Verkehrswert, der vom errechneten Betrag abweicht, kann mit einem Gutachten nachgewiesen werden. Liegt der Betrag, den der Leasingnehmer bei Ausübung des Optionsrechts bezahlen muss, unter dem errechneten Verkehrswert bzw. dem Verbrauch am Verkehrswert bei Verlängerungen, handelt es sich um eine wirtschaftlich nicht angemessene Kauf- oder Verlängerungsoption und das Leasinggut wird dem Leasingnehmer zugeordnet.⁸⁸ Nicht dem Leasingnehmer zuzuordnen sind Leasinggegenstände, wenn nach Ausübung der Verlängerungsoption die insgesamt Mietzeit weiterhin unter der Grenze von 90% liegt.⁸⁹

⁸⁵ S. EStR 2000 (2019), Rz 137.; Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 207 f.

⁸⁶ S. EStR 2000 (2019), Rz 137.; Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 208.

⁸⁷ Vgl. PRODINGER (2005), S. 529.

⁸⁸ S. EStR 2000 (2019), Rz 3224.; Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 210.

⁸⁹ Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 209.

Laut den Ausführungen von COENENBERG/HALLER/SCHULTZE gelten nach deutschem Recht im Wesentlichen dieselben Zuordnungsregelungen bei Vollamortisationsleasing wie in Österreich. In Deutschland wird zur Ermittlung der wirtschaftlichen Angemessenheit einer Kaufoption der Kaufpreis bei Ausübung mit dem niedrigeren Wert aus Restbuchwert und gemeinen Wert des Leasinggutes verglichen. Bei einer Verlängerungsoption wird die Summe der zukünftigen Raten mit dem Wertverzehr des Buchwertes bzw. des gemeinen Wertes für den betroffenen Zeitraum verglichen.⁹⁰

Bezugnehmend auf das initiale Leasinggeschäft der KIN mit dem deutschen Kunden aus der Automotive Branche liegt folgender Sachverhalt für die Zurechnung des Leasinggegenstandes nach UGB vor: Die vereinbarte Laufzeit des Leasingvertrags beläuft sich auf vier Jahre. Dank der Gespräche mit den Mitarbeitern kann aufgrund der wirtschaftlichen Nutzungsdauer von einer betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer von fünf Jahren ausgegangen werden. Des Weiteren kann den Gesprächen entnommen werden, dass die KIN bzw. Dritte, die am Ende der Vertragslaufzeit rückgestellten OS verwenden können. Die erhaltenen Ratenzahlungen bis zum Ende der Laufzeit übersteigen die Kosten, die für die KIN für die Herstellung und die IBN der OS entstehen. Dem Kunden wurde keine Option zum Kauf oder zur Verlängerung der OS am Ende der Vertragslaufzeit zugesichert. Die Schlüsse, die die KIN bei diesem Sachverhalt ziehen muss, lauten:

- Es liegt kein Spezialleasing vor.
- Das Verhältnis zwischen Vertragslaufzeit und betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer beträgt 80%.
- Der Kunde hat keine wirtschaftlich nicht angemessene Option zum Kauf oder Verlängerung der OS erhalten.
- Die OS sind der KIN zuzuordnen und müssen nach UGB im Anlagevermögen aktiviert werden.

Beispiel 2: Zuordnung zum Leasinggeber nach UGB bei Vollamortisationsleasing; Quelle: Eigene Darstellung, basierend auf dem abgeschlossenen Leasingvertrag der KIN.⁹¹

Das Beispiel zeigt, wie die KIN vorgehen muss, damit der Kunde die OS nicht aktivieren muss. Das erfüllt eines der wichtigsten Motive der Kunden die OS zu leasen, anstatt zu kaufen.⁹²

Variante: Der Sachverhalt hat sich im Vergleich zum vorangegangenen Beispiel nicht verändert. Einzige Ausnahme besteht in einem Mailwechsel zwischen der KIN und dem Kunden. Die KIN sichert dem Kunden vor Vertragsabschluss per Mail zu, dass er am Ende

⁹⁰ Vgl. COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2016), S. 197 f.

⁹¹ S. Anhang 1, S. 114 ff.

⁹² Vgl. Kapitel 2.3. Interpretation der Ergebnisse, S. 10 ff.

der Laufzeit die drei OS um insgesamt € 9.500 kaufen kann. Der erwartete steuerliche Buchwert der drei OS liegt nach vier Jahren bei € 12.000. Bei der Zurechnung des Leasinggegenstandes ergeben sich folgende Änderungen:

- Es liegt eine Kaufoption für den Kunden vor. Es ist unerheblich, dass diese Kaufoption nicht im Leasingvertrag selbst geregelt wurde.
- Durch die vereinfachende Berechnung gemäß EStR liegt der Verkehrswert der drei OS nach dem 20%-Abschlag auf den steuerlichen Buchwert bei € 9.600.
- Der zu bezahlende Betrag für die angebotene Kaufoption liegt unter dem Verkehrswert der drei OS, was eine wirtschaftlich nicht angemessene Option ergibt.
- Die OS sind dem Kunden der KIN zuzuordnen. Die KIN darf die OS nach UGB nicht aktivieren.

Beispiel 3: Zuordnung zum Leasingnehmer nach UGB bei Vollamortisation; Quelle: Eigene Darstellung.

3.2.3.2. Zurechnung bei Teilamortisationsleasing

Wenn der Leasingvertrag als Teilamortisationsleasing ausgestaltet ist, ändern sich die Zurechnungsregelungen nach UGB:

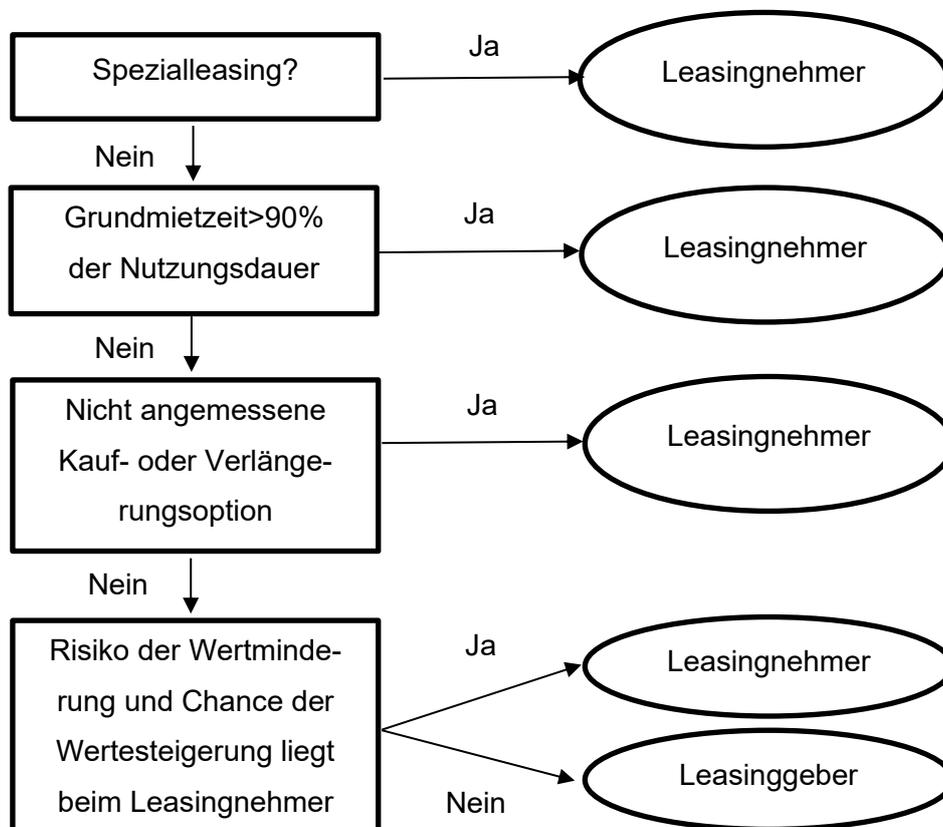


Abbildung 3: Entscheidungsbaum Zuordnung Leasinggut UGB Teilamortisation; Quelle: eigene Darstellung, basierend auf der EStR 2000, Rz 141.

Bei der Zuordnung gibt es bei Spezialleasing, einer Grundmietzeit, die mindestens 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt, und bei nicht angemessenen Kauf- oder Verlängerungsoptionen keinen Unterschied zwischen Vollamortisations- und Teilamortisationsleasing. Die vierte Stufe beschäftigt sich mit der Wertveränderung des Leasinggegenstandes und welche der beiden Vertragsparteien dieses Risiko tragen muss.⁹³ Im Wesen des Teilamortisationsleasings liegt die Tatsache, dass am Ende der Laufzeit der Leasinggegenstand einen Restwert aufweist.⁹⁴ Es ist zu erwarten, dass der kalkulierte Restwert vor Vertragsabschluss vom tatsächlichen Restwert bei Vertragsende abweicht und es ergibt sich ein Restwertrisiko.⁹⁵ Laut EStR hängt die Zuordnung des Leasinggegenstandes in diesem Fall von der Verteilung des Mehr- bzw. Mindererlöses beim Verkauf des Leasinggegenstandes ab. Die Zuordnung zum Leasingnehmer erfolgt, wenn er über 75% eines Mehrerlöses erhalten würde und zugleich einen entstandenen Mindererlös zu mehr als 75% an den Leasinggeber zahlen muss. Wenn eine dieser Bedingungen nicht erfüllt ist, erfolgt die Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber. Indikatoren für die Regelungen im Zusammenhang mit dem Restwertrisiko können Andienungsrechte, Kaufoptionen oder vertraglich vereinbarte Aufteilungsverhältnisse des Unterschiedsbetrags zwischen Veräußerungserlös und kalkulierte Restwert sein.⁹⁶

Nach deutschem Recht stimmen die ersten drei Stufen des Entscheidungsbaumes mit dem österreichischen Recht überein. Bezüglich des Risikos im Zusammenhang mit der Wertveränderung wurden drei Vertragskonstellationen bei Teilamortisationsleasing im Leasing-Erlass vom 22. Dezember 1975 definiert, die eine Zuordnung zum Leasinggeber zur Folge haben. Diese Konstellationen beziehen sich auf Verträge, dessen Laufzeit über 40% und maximal 90% der Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes betragen.⁹⁷ Dieser Erlass ist im Einkommenssteuerhandbuch 2017 (EStH 2017) zu finden. Die drei Fälle, die zur Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber führen, lauten:

- „Vertragsmodell mit Andienungsrecht des Leasing-Gebers, jedoch ohne Optionsrecht des Leasing-Nehmers [...]
- Vertragsmodell mit Aufteilung des Mehrerlöses [...]
- Kündbarer Mietvertrag mit Anrechnung des Veräußerungserlöses auf die vom Leasing-Nehmer zu leistende Schlußzahlung [...]⁹⁸

Beim Punkt zur Aufteilung des Mehrerlöses muss dieser Mehrerlös zumindest zu 25% dem Leasinggeber zugeordnet werden. Die letzte genannte Vertragskonstellation definiert sich dadurch,

⁹³ S. EStR 2000 (2019), Rz 141.; Vgl. BRUGGER (2017) in PODOSCHEK, S. 210.

⁹⁴ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SHADN/STANZER (2019), S. 216.

⁹⁵ Vgl. HÄCKER/STENNER (2015) in STENNER, S. 82.

⁹⁶ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SHADN/STANZER (2019), S. 217 ff.

⁹⁷ Vgl. GRUNDMANN (2013), S. 175.; Vgl. COENENBERG/HALLER/SCHULTZE (2016), S. 198 f.

⁹⁸ EStH 2017, Anhang 21 Leasing, IV B 2 – S 2170 – 161/75 (2017).

dass im Falle eines Mehrerlöses bei Veräußerung im Vergleich zum kalkulierten Mehrwert, dieser Mehrerlös vom Leasinggeber einbehalten wird. Wenn ein Mindererlös entsteht muss diesen bei dieser Vertragskonstellation der Leasingnehmer an den Leasinggeber bezahlen. Die Chance zur Wertesteigerung liegt demzufolge zur Gänze beim Leasinggeber.⁹⁹

Der Sachverhalt gleicht den Angaben aus Beispiel 2. Abgewandelt ist, dass die Herstellkosten und Kosten für die IBN der OS durch die Ratenzahlungen durch den Kunden nicht abgedeckt werden können. Laut Leasingvertrag trägt der Leasingnehmer 80% des Restwertrisikos. Das bedeutet, dass der Leasingnehmer nach Vertragsende einen Anspruch auf Auszahlung von 80% des Mehrerlöses bei Verkauf der OS im Vergleich zum kalkulierten Restwert hat. Auf der anderen Seite kann die KIN vom Kunden verlangen, dass er für 80% des Mindererlöses bei Veräußerung der OS aufkommt. Für die Zuordnung der OS hat dies folgende Konsequenzen:

- Es liegt kein Spezialleasing vor.
- Das Verhältnis zwischen Vertragslaufzeit und betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer beträgt 80%.
- Der Kunde hat keine wirtschaftlich nicht angemessene Option zum Kauf oder zur Verlängerung der OS erhalten.
- Der Kunde trägt das Risiko der Wertminderung und verfügt über die Chance der Wertesteigerung der OS.
- Die OS sind dem Kunden der KIN als Leasingnehmer zuzuordnen. Die KIN darf die OS nach UGB nicht aktivieren.

Beispiel 4: Zuordnung zum Leasingnehmer nach UGB bei Teilamortisation; Quelle: Eigene Darstellung.

Wenn der Vertrag mit dem Kunden aus der Automotive Branche, wie oben geschildert ausgestaltet worden wäre, hätte der Wunsch des Kunden, die OS im OPEX auszuweisen, nicht verwirklicht werden können.

Variante: Der Sachverhalt gleicht den Angaben aus Beispiel 4. Abgewandelt ist, dass die KIN gemäß des Leasingvertrags ein Andienungsrecht am Ende der Vertragslaufzeit hat. Der Kunde der KIN hat seinerseits keine Kaufoption. Die Verteilung des Restwertrisikos ist nicht ausdrücklich geregelt. Der geänderte Sachverhalt ist wie folgt zu bewerten:

- Durch das Andienungsrecht der KIN trifft dem Kunden das Risiko der Wertminderung des Leasinggegenstandes.

⁹⁹ S. EStH 2017, Anhang 21 Leasing, IV B 2 – S 2170 – 161/75 (2017)

- Mangels Kaufoption besteht für den Kunden keine Chance an einer Wertesteigerung des Leasinggegenstandes teilzuhaben.
- Als Konsequenz verfügt der Kunde nicht zugleich über das Risiko der Wertminderung und die Chance der Wertesteigerung.
- Die OS sind der KIN zuzuordnen und müssen nach UGB im Anlagevermögen aktiviert werden.

Beispiel 5: Zuordnung zum Leasinggeber nach UGB bei Teilamortisation; Quelle: Eigene Darstellung.

3.2.4. Identifikation von Leasingverträgen und Zurechnung des Leasinggutes nach IFRS

Für die KIN ist im Zusammenhang mit der Bilanzierung nach IFRS der Standard IFRS 16 zu Leasingverhältnissen von Bedeutung. IFRS 16 löste den Standard International Accounting Standard (IAS) 17 im Jahr 2019 ab. Die Änderungen im Vergleich zu IAS 17 führen grundsätzlich zu einer Darstellung des Nutzungsrechts am Leasinggegenstand und einer darauf bezogene Leasingverbindlichkeit beim Leasingnehmer.¹⁰⁰ Das Ziel des neuen Standards liegt in der Erhöhung der Transparenz bei Leasinggeschäften und die daraus verbesserte Vergleichbarkeit von Unternehmen. Für den Leasingnehmer entfällt die Differenzierung zwischen Finance Leasing und Operative Leasing. Statt der Frage, ob es sich um Finance Leasing oder Operative Leasing handelt, steht für die bilanzierenden Parteien die Frage im Vordergrund, ob es sich um ein Leasingverhältnis gemäß IFRS 16 handelt oder nicht.¹⁰¹

3.2.4.1. Merkmale von Leasingverträgen nach IFRS 16

Die Notwendigkeit der Identifizierung des Leasingverhältnisses streicht der IFRS 16 hervor:

„Ein Unternehmen muss bei Vertragsbeginn beurteilen, ob der Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Dies ist der Fall, wenn der Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswertes gegen Zahlung eines Entgelts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren.“¹⁰²

Die KIN muss als ersten Schritt bewerten, ob ein identifizierbarer Vermögenswert vorliegt. Dies ist der Fall, wenn der Gegenstand im Vertrag spezifiziert wurde oder eine stillschweigende Spezifikation durch die Zurverfügungstellung eines bestimmten Gegenstandes vorliegt. Kein identifizierbarer Vermögenswert liegt vor, wenn der Lieferant über die gesamte Vertragslaufzeit über ein

¹⁰⁰ Vgl. FISCHBACH/STEIN (2019), S. 159.

¹⁰¹ Vgl. WOLF (2018), S. 63.

¹⁰² IFRS 16.9.

substanzielles Austauschrecht verfügt. Ein solches vertragliches Austauschrecht ist substantiell, wenn sich der Kunde dem Austausch nicht widersetzen kann und dem Lieferanten aus diesem Tausch ein wirtschaftlicher Nutzen erwächst.¹⁰³ Für die KIN ist es grundsätzlich möglich ein Austauschrecht vertraglich zu vereinbaren. Ein substantielles Austauschrecht ist mangels wirtschaftlichen Nutzens in der Ausübung dieses Rechts nicht zu erwarten. Die Integrierung des neuen OS ins Lagersystem des Kunden und der Transport, der für den Austausch nötig wäre, würde Kosten verursachen und ein unmittelbarer Ertragszufluss aufgrund des Tausches, der die Kosten übersteigt, kann nicht angenommen werden.

Eine weitere Voraussetzung für das Vorliegen eines Leasinggeschäfts gemäß IFRS 16 ist, dass der Kunde den wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung des Vermögensgegenstandes ziehen kann. Als wirtschaftlicher Nutzen werden die Produktionsergebnisse und Nebenprodukte sowie andere ökonomische Vorteile, die durch die Nutzung gewonnen werden können, definiert. Wenn dieser wirtschaftliche Nutzen dem Kunden nicht exklusiv zukommt, liegt kein Leasinggeschäft vor. Wenn vertraglich vereinbart ist, dass der Kunde dem Lieferanten Umsätze oder Zahlungsströme abgeben muss, die durch die Nutzung des Vermögensgegenstandes entstanden sind, schmälert dies laut IFRS 16 nicht das Recht den wirtschaftlichen Nutzen aus der Verwendung zu ziehen, da diese Abgabe als Teil der Gegenleistung des Leasinggeschäfts zu sehen ist.¹⁰⁴ Wie beim Kriterium zum identifizierbaren Vermögenswert besteht kein Spielraum für die KIN einen Leasingvertrag gemäß IFRS 16 zu umgehen. Das Ausschließen der exklusiven Nutzung durch den Kunden ist nicht praktikabel und würde in Konkurrenz zu den Interessen des Kunden stehen, der die OS dauerhaft in sein Lagersystem integrieren will.

Die dritte Voraussetzung für die Klassifizierung als Leasingvertrag ist das Recht, über die Nutzung zu entscheiden. Diese Bedingung ist erfüllt, wenn der Kunde während der gesamten Laufzeit berechtigt ist, den Zweck der Verwendung des Vermögenswertes zu verändern. Alternativ ist es ausreichend, dass der Kunde vor Nutzungsstart wesentlich an der Entscheidung des Anwendungsfalls für den Vermögenswert beteiligt ist, ohne dass der Lieferant während der Nutzungsdauer berechtigt ist, diesen Verwendungszweck abzuändern. Welche Entscheidungsrechte für die Zuordnung des Nutzungsrechts wesentlich sind, hängt vom konkreten Vermögensgegenstand ab. IFRS 16 führt als Beispiele für solche Entscheidungsrechte die Art des erzielten Ergebnisses durch die Nutzung, den Zeitraum bzw. Zeitpunkt der Nutzung, den Ort der Nutzung sowie das Ausmaß der Nutzung an. Vertragsklauseln, die den Kunden zu Instandhaltung des Vermögensgegenstandes verpflichten, werden nicht als Einschränkung des Nutzungsrechts angesehen. Selbes gilt für Klauseln, die den Vermögensgegenstand selbst, andere Vermögensgegenstände oder

¹⁰³ S. IFRS 16.B13 ff.; Vgl. WOLF (2018), S. 63.

¹⁰⁴ S. IFRS 16.B21 ff.; Vgl. SCHNABL/URSCHLER/WOLF (2017) in PODOSCHEK, S. 21.

Personen schützen sollen.¹⁰⁵ Aus Sicht der KIN ist eine Einschränkung des Nutzungsrechts grundsätzlich denkbar. Die Sinnhaftigkeit einer solchen Einschränkung ist trotz der grundsätzlichen Möglichkeit fraglich. Es muss im Interesse der KIN liegen, mit dem Kunden zusammen einen Usecase zu erarbeiten, der mit den OS erfolgreich umsetzbar ist und die Bedürfnisse des Kunden erfüllen kann.

Als Fazit kann gezogen werden, dass im Fall der KIN zu erwarten ist, dass die drei Bedingungen für Leasingverträge gemäß IFRS 16 im Regelfall erfüllt werden.

3.2.4.2. Zuordnung des Leasinggutes nach IFRS 16

Wenn ein Leasingvertrag vorliegt, verbleiben dem Leasingnehmer nach IFRS 16 zwei Sachverhalte, bei denen er ein Wahlrecht hat, die Leasingraten im Aufwand zu erfassen. Dies gilt für kurzfristige Leasingverträge und für Leasingverträge im Zusammenhang mit Vermögenswerten, die von geringem Wert sind.¹⁰⁶ Laut Basis of Conclusion des International Accounting Standards Board (IASB), welches die IFRS-Regelungen entwickelt, wird die Kurzfristigkeit mit einer maximalen Vertragslaufzeit von zwölf Monaten inklusive aller vereinbarten Optionsrechte definiert.¹⁰⁷ Der geringe Wert eines Vermögenswertes bezieht sich auf den Neuwert des Leasinggegenstandes. Wenn ein gebrauchter Gegenstand verleast wird, ist der ursprüngliche Neuwert auf Geringfügigkeit zu untersuchen, nicht der tatsächliche Wert des konkret verleasten Wirtschaftsgutes. Die konkrete Grenze des IASB für die Geringfügigkeit ist in der Basis of Conclusion mit \$ 5.000 festgelegt.¹⁰⁸ OS liegen jedenfalls über dieser Geringfügigkeitsgrenze, da beim Verleasen eines gebrauchten Fahrzeuges, das gegebenenfalls einen niedrigeren Wert als \$ 5.000 aufweist, der Neuwert betrachtet werden muss. Von Bedeutung kann für die KIN und ihre Kunden die Grenze zur Kurzfristigkeit sein. Dies ermöglicht den Kunden die Technologie der OS zu testen, ohne die OS in der Bilanz ansetzen zu müssen. Für Kunden, die im Gegensatz dazu die OS langfristig nutzen wollen, gibt es aufgrund des Regelwerks zum IFRS 16 keine Möglichkeit den Bilanzansatz zu verhindern und lediglich die Raten als Aufwand zu erfassen.

Obwohl das Inkrafttreten des IFRS 16 für die Leasingnehmer große Änderungen mit sich gebracht hat, gibt es für den Leasinggeber keine bedeutenden Veränderungen. Die Bilanzierungsregeln für den Leasinggeber gemäß IFRS 16 wurden im Wesentlichen vom IAS 17 übernommen.¹⁰⁹

Dies hat zur Folge, dass der Leasinggeber weiterhin zwischen Finance Leasing und Operative Leasing unterscheiden muss. Finance Leasing führt zur Zuordnung zum Leasingnehmer und ist

¹⁰⁵ S. IFRS 16.B24 ff.; Vgl. SCHNABL/URSCHLER/WOLF (2017) in PODOSCHEK, S. 21 ff.

¹⁰⁶ S. IFRS 16.5; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 110.

¹⁰⁷ S. IFRS 16.BC375.

¹⁰⁸ S. IFRS 16.B3 ff.; S. IFRS 16.BC421.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 110.

¹⁰⁹ Vgl. BUCHBERGER/WOLF (2017), S. 16 f.

laut IFRS 16 gegeben, wenn im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum des Leasinggegenstandes einher gehen, auf den Leasingnehmer übertragen werden. Im IFRS 16 sind Beispiele und Indikatoren angeführt, in welchen Fällen normalerweise Finance Leasing vorliegt.¹¹⁰ Ungeachtet dieser Indikatoren muss im Einzelfall untersucht werden, ob im Wesentlichen die Risiken und Chancen an den Leasingnehmer übergegangen sind oder nicht.¹¹¹ GRÜNBERGER hat die Indikatoren des IFRS 16.63 f. wie folgt zusammengefasst:

- „Automatischer Eigentumsübergang am Ende des Leasingverhältnisses.
- Der Leasingnehmer erhält eine Kaufoption zu einem Preis, der deutlich unter dem Fair Value im Ausübungszeitpunkt liegt, sodass die Optionsausübung schon zu Beginn des Leasingverhältnisses hinreichend sicher ist (bargain purchase option). Auch eine unverhältnismäßig günstige Mietverlängerungsoption kann diese Bedingung erfüllen (bargain renewal option).
- Die Leasingdauer übersteigt den überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer (nach US-GAAP konkret 75 % der Nutzungsdauer).
- Der Barwert der Leasingzahlungen entspricht weitgehend dem Fair Value des Leasinggegenstands (nach US-GAAP konkret mindestens 90 % des Fair Values).
- Der Leasinggegenstand hat eine spezielle Beschaffenheit, sodass ihn nur der Leasingnehmer ohne wesentliche Abänderungen nutzen kann (Spezialleasing).
- Der Leasingnehmer trägt die Verluste des Leasinggebers, wenn er das Leasingverhältnis aufkündigt oder dem Leasingnehmer werden Gewinne oder Verluste angelastet, wenn der Fair Value vom vereinbarten Restwert bei Vertragsende abweicht (Restwertrisiko).
- Dem Leasingnehmer wird eine Verlängerungsoption zu Konditionen eingeräumt, die wesentlich unter den marktüblichen Leasingraten liegen.“¹¹²

Was unter dem überwiegenden Teil der wirtschaftlichen Nutzungsdauer und dem Barwert der Leasingzahlungen, die weitgehend dem Fair Value des Leasinggegenstandes entsprechen, zu verstehen sind, wurde vom IASB nicht exakt definiert. Aus diesem Grund werden im Rahmen dieser Arbeit wie bei GRÜNBERGER die Grenzen aus dem US-GAAP herangezogen. Dieses Übernehmen von anderen Standards ist durch den IAS 8 gedeckt.¹¹³

Bei einem Vergleich zwischen österreichischem Recht und IFRS fällt auf, dass es keine unterschiedlichen Zurechnungsvorgaben zwischen Voll- und Teilamortisationsleasing gibt. Aus den IFRS-Regelungen geht hervor, dass Vollamortisationsleasing jedenfalls zu einer Zuordnung zum

¹¹⁰ S. IFRS 16.61 ff.; Vgl. KIRSCH (2018), S. 82.

¹¹¹ S. IFRS 16.65.

¹¹² GRÜNBERGER (2018), S. 116.

¹¹³ S. IAS 8.12; Vgl. SCHNABL/URSCHLER/WOLF (2017) in PODOSCHEK, S. 53.

Leasingnehmer führt. Wenn man beim Verhältnis der Leasingdauer und der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer das US-GAAP als Maßstab heranzieht, führt nach IFRS ein Ausmaß von 75% zur Zuordnung zum Leasingnehmer. In den EStR gibt es für die Vertragsparteien mit 90% im Vergleich dazu größeren Spielraum. Die Kriterien im Zusammenhang mit Kauf- und Verlängerungsoptionen beziehen sich auf deutlich vorteilhafte Klauseln für den Leasingnehmer, ohne zu konkretisieren, wie sich deutlich vorteilhaft definiert. Die Vorgaben seitens der EStR sind in diesem Zusammenhang strikter formuliert und führen öfter zu einer Zuordnung zum Leasingnehmer. Für Berechnungen der KIN wurde die Annahme getroffen, dass der Ausübungspreis für die Option mindestens 50% unter dem Fair Value am Vertragsende liegen muss. Eine 25%-Grenze beim Restwertrisiko wie in den EStR gibt es im IFRS 16 nicht. Die Formulierung des IFRS 16 lässt darauf schließen, dass das Risiko der Wertveränderung zur Gänze dem Leasingnehmer zufallen muss, um eine Auswirkung auf die Zuordnung des Leasinggegenstandes zu haben.¹¹⁴

Wenn die Beispiele 2 bis 5 nach den Regelungen gemäß IFRS 16 untersucht werden, ergeben sich für die KIN folgende Zuordnungen:

Zu Beispiel 2: Durch das Vorliegen eines Vollamortisationsleasings, werden die OS dem Leasingnehmer zugeordnet. Daneben überschreiten die 80%, die dem Verhältnis zwischen Leasingdauer und betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer entsprechen, die 75%-Grenze des US-GAAP, was eine Zuordnung zum Leasingnehmer ergibt.

Zu Beispiel 3: Das Vollamortisationsleasing und das Verhältnis zwischen Leasingdauer und betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer führt zur Zuordnung zum Leasingnehmer. Die Kaufoption, die gemäß EStR für die Zuordnung zum Leasingnehmer verantwortlich war, führt nicht automatisch zu dieser Zuordnung. Es ist nicht eindeutig geregelt, ob die Differenz zwischen Fair Value und Kaufpreis laut Kaufoption in der Höhe von € 2.500 als deutlich genug eingeschätzt wird, um eine Zuordnung zum Leasingnehmer vorzuschreiben.

Zu Beispiel 4: Das Restwertrisiko liegt zu 80% und nicht zur Gänze beim Leasingnehmer. Eine Zuordnung zum Leasingnehmer ist vor diesem Hintergrund nicht vorgesehen. Wie in den beiden vorangegangenen Fällen sorgt das Verhältnis zwischen Vertragslaufzeit und betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer zur Zuordnung zum Leasingnehmer.

Zu Beispiel 5: Die Schlussfolgerung von Beispiel 4 bleibt im vor gleich. Das Restwertrisiko liegt nicht beim Leasingnehmer. Aufgrund des Verhältnisses aus Leasingdauer und betriebsgewöhnlicher Nutzungsdauer erfolgt die Zuordnung zum Leasingnehmer.

Beispiel 6: Zuordnung von Leasinggegenständen nach IFRS 16; Quelle: Eigene Darstellung.¹¹⁵

¹¹⁴ S. IFRS 16.61 ff.; S. EStR 2000 (2019), Rz 136 ff.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 116.

¹¹⁵ Vgl. Kapitel 3.2.3. Zurechnung des Leasinggutes nach UGB, S. 31 ff.

Wenn die Leasingdauer 45 Monate statt 48 Monate betragen würde, hätten die Sachverhalte der Beispiele 4 und 5 zur Zuordnung zum Leasinggeber gemäß IFRS 16 geführt. Zu beachten ist, dass die Überprüfung der Zuordnung nach IFRS für die KIN in erster Linie für die eigene Bilanzierung von Bedeutung ist. Für die Vertragsgestaltung im Sinne des Kunden können im Kontrast zum UGB keine Erkenntnisse gewonnen werden. Wie in diesem Kapitel ausgeführt, verhindern die neuen Regelungen des IFRS 16 in den allermeisten Fällen eine aufwandswirksame Verbuchung der Leasingraten.

3.2.5. Vertragsgestaltung am Beispiel des Kooperationspartners

Wie die qualitative Befragung aufdeckt, ist es das Ziel vieler Kunden, mithilfe des Leasinggeschäfts die Aktivierung des angeschafften Investitionsgutes zu verhindern. Stattdessen wollen die Kunden die verrechneten Raten als direkten Aufwand erfassen. Angestrebt werden als Konsequenz Leasingverhältnisse, bei denen die Zuordnung der Leasinggegenstände zur KIN erfolgt.¹¹⁶ Wie in der Arbeit aufgezeigt wurde, müssen Voraussetzungen beim Leasinggeschäft erfüllt sein, um dies zu erreichen. Maßgebend für den Leasingnehmer ist das jeweilige internationale oder nationale Recht, dem der Leasingnehmer bei der Bilanzierung unterliegt.¹¹⁷ Dies bedeutet für die KIN, dass man, neben dem maßgeblichen Recht für sich selbst, die Rechtslage für den Kunden bei der Vertragsgestaltung mitbetrachten muss.

Aus diesem Grund wird in diesem Kapitel die Vertragsgestaltung aus Sicht der nationalen Rechtsgrundlagen in Österreich und Deutschland und unter der Prämisse, dass der Kunde eine Vermeidung der Anlagenaktivierung anstrebt, geschildert.

Durch die Einführung von IFRS 16 wird die ausschließliche aufwandswirksame Erfassung der Leasingrate bis auf wenige Ausnahmen unmöglich und wird im Hinblick auf die Vertragsgestaltung nicht weiter behandelt.¹¹⁸

Im ersten Schritt muss die KIN berechnen, ob es sich beim geplanten Leasinggeschäft um ein Vollamortisationsleasing oder ein Teilamortisationsleasing handelt.

Wenn ein Vollamortisationsleasing vorliegt, muss sich die KIN für die gewünschte Zuordnung auf folgende Vertragsbestandteile konzentrieren:

- Spezifikation der OS

¹¹⁶ Vgl. Kapitel 2.3. Interpretation der Ergebnisse, S. 10 f.

¹¹⁷ Vgl. Kapitel 3.2. Gesetzliche Regelungen und Gestaltung von Leasingverträgen, S. 25.

¹¹⁸ Vgl. Kapitel 3.2.4. Identifikation von Leasingverträgen und Zurechnung des Leasinggutes nach IFRS, S. 39 ff.

- Vertragslaufzeit
- Kaufoptionen und Verlängerungsoptionen

Bei der Spezifikation der OS muss die KIN sicherstellen, dass die Eigenschaften der Fahrzeuge nicht auf ein Spezialleasing hinweisen. Im Regelfall ist zu erwarten, dass diese Bedingung erfüllt werden kann, wie die qualitative Befragung im Rahmen dieser Arbeit verdeutlicht.¹¹⁹

Bei der Vertragslaufzeit muss darauf geachtet werden, dass das Verhältnis der Leasingdauer zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer zwischen 40% und 90% liegt.¹²⁰ Die unbekannte Größe in diesem Zusammenhang ist die Nutzungsdauer, die der Leasingnehmer für die OS annimmt. Diese kann von der gewählten Nutzungsdauer der KIN von fünf Jahren abweichen. Unter der Voraussetzung, dass der Kunde der KIN der Einschätzung von fünf Jahren folgt, gibt es ein Fenster zwischen 24 Monaten und 54 Monaten, die eine Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber ermöglicht.

Das dritte Kriterium, um die Zuordnung zum Leasinggeber garantieren zu können, betrifft vereinbarte Kauf- und Verlängerungsoptionen. Derartige Optionen können für die KIN ein Verkaufsargument sein, um einen erfolgreichen Leasingvertragsabschluss zu erreichen. Beachtet werden muss, dass diese Optionen, wenn sie wirtschaftlich nicht angemessen sind, zur unerwünschten Zurechnung der OS zum Leasingnehmer führen.¹²¹ Um den Kunden bestmöglich zu beraten, muss die KIN errechnen, wie hoch die Kauf- oder Verlängerungsoption mindestens sein muss, um für die Zurechnung des Leasinggutes zum Leasinggeber zu sorgen. Im Fall einer Kaufoption ist der steuerliche Buchwert maßgebend, der wie folgt berechnet wird:

Steuerlicher Buchwert =

$$\left(\text{Anschaffungskosten} - \frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{Nutzungsdauer}} * \text{Leasingdauer} \right) - 20\% \text{ Abschlag gem. EStR}$$

Zur Sicherstellung der Zurechnung des Leasinggegenstandes zur KIN muss der Betrag für die Kaufoption über dem errechneten steuerlichen Buchwert liegen. Nach deutschem Recht muss der Ausübungsbetrag der Kaufoption mit dem niedrigeren Wert aus gemeinem Wert und Restbuchwert verglichen werden. Einen Abschlag von 20% wie in den EStR gibt es nicht.¹²²

Zur Feststellung, wann eine Verlängerungsoption wirtschaftlich nicht angemessen ist, gibt es in den EStR keine konkreten Angaben. In dieser Arbeit wird aus diesem Grund die Vorgehensweise wie im deutschen Recht gewählt. Es wird verglichen, wie hoch die Einnahmen der KIN durch die

¹¹⁹ Vgl. Kapitel 2.3. Interpretation der Ergebnisse, S. 13.

¹²⁰ Vgl. Kapitel 3.2.3.1. Zurechnung bei Vollamortisationsleasing, S. 33 f.

¹²¹ Vgl. Kapitel 3.2.3.1. Zurechnung bei Vollamortisationsleasing, S. 34.

¹²² Vgl. Kapitel 3.2.3.1. Zurechnung bei Vollamortisationsleasing, S. 35.

weiteren Ratenzahlungen sind und wie hoch der Wertverzehr am steuerlichen Buchwert für den Verlängerungszeitraum ist. Der Wertverzehr berechnet sich mit folgender Formel:

$$\text{Wertverzehr am steuerlichen Buchwert} = \frac{\text{Anschaffungskosten}}{\text{Nutzungsdauer}} * \text{Dauer des Verlängerungszeitraums}$$

Liegt der Wertverzehr über den Einnahmen der KIN kann von einer wirtschaftlich nicht angemessenen Verlängerungsoption ausgegangen werden und die Zurechnung des Leasinggutes erfolgt zum Leasingnehmer.

Bei Vorliegen eines Teilamortisationsleasings sind die folgenden Kriterien entscheidend:

- Spezifikation der OS
- Vertragslaufzeit
- Kaufoptionen und Verlängerungsoptionen
- Verteilung des Restwertrisikos

Bei der Spezifikation der OS und den Kauf- und Verlängerungsoptionen gilt für die KIN bei der Vertragsgestaltung dasselbe wie beim Vollamortisationsleasing.

Eine Unterscheidung liegt bei der Vertragslaufzeit vor. Hier sehen das deutsche und österreichische Recht eine Zurechnung zum Leasingnehmer ab einem Verhältnis der Leasingdauer zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer über 90% vor. Eine Untergrenze von 40%, wie beim Vollamortisationsleasing, gibt es nicht.¹²³ Bei einer angenommenen Nutzungsdauer von 60 Monaten, darf die Leasingdauer maximal 54 Monate sein, um beim Teilamortisationsleasing ein Verbleiben des wirtschaftlichen Eigentums bei der KIN sicherzustellen.

Zusätzlich zu den drei erstgenannten Kriterien muss die KIN die Verteilung des Restwertrisikos bei der Vertragsgestaltung bedenken. Dieses Risiko kann prozentuell oder mittels vereinbarter Optionen geregelt werden. Wenn der Kunde zu über 75% am positiven und negativen Unterschiedsbetrag beteiligt ist, wird ihm das Leasinggut zugerechnet. Andernfalls erfolgt die Zuordnung zum Leasinggeber. Relevant sind in diesem Kontext Kauf- und Verlängerungsoptionen sowie Andienungsrechte. In einer Konstellation, bei der dem Kunden von der KIN eine Kauf- oder Verlängerungsoption eingeräumt wird und zugleich die KIN sich ein Andienungsrecht sichert, profitiert der Kunde durch Ausübung der Option von etwaigen positiven Differenzen und wird durch das Andienungsrecht etwaige negative Differenzen tragen müssen. Die Konsequenz dieser Vertragskonstellation ist die Zuordnung der OS zum Leasingnehmer.¹²⁴

¹²³ Vgl. Kapitel 3.2.3.2. Zurechnung bei Teilamortisationsleasing, S. 36 f.

¹²⁴ Vgl. Kapitel 3.2.3.2. Zurechnung bei Teilamortisationsleasing, S. 37.

Um der KIN eine Hilfestellung zu geben, wurde als Praxisoutput ein Excel-Tool erstellt, das durch Eingabe der relevanten Daten die Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber bestimmt. Als Grundlage für das Excel-Tool dienen die geschilderten Regelungen aus der EStR.

4. Konzeption der Kalkulation für Leasinggeschäfte des Kooperationspartners

Ein entscheidender Bestandteil des Leasingprozesses ist die Kalkulation der Leasinggeschäfte. Wie bei der Kalkulation der klassischen Geschäftsfälle der KIN bleiben die Ziele bei der Kalkulation von Leasinggeschäften unverändert und dienen zur Berechnung der Herstell- und Selbstkosten der Kostenträger. Ausgehend von diesen Herstell- und Selbstkosten werden Angebotspreise für die potenziellen Kunden ermittelt und Preisentscheidungen getroffen. Weiters sind Nachkalkulationen notwendig, um die finanzielle Entwicklung der abgeschlossenen Verträge verfolgen zu können.¹²⁵

Leasingkalkulationen unterscheiden sich für die KIN von der Kalkulation von gewöhnlichen Projektgeschäften in den zusätzlichen Bestandteilen der Kalkulation, die berechnet bzw. festgelegt werden müssen. Diese zusätzlichen Bestandteile umfassen die Laufzeit des Leasingvertrags, die Leasingraten, den kalkulatorischen Restwert und den Kalkulationszinssatz.¹²⁶ Dieses Kapitel fokussiert sich dementsprechend auf diese Eigenheiten der Leasingkalkulation.

Einen wesentlichen Effekt hat die Leasingkalkulation auf die Bilanzierung der Leasinggeschäfte. Die Ergebnisse der Kalkulation stellen für die KIN die notwendigen Angaben für die Befüllung des erstellten Excel-Tools für die Bilanzierung dar.

4.1. Berechnung der Selbstkosten für angebotene Leasingpakete

Als Basis für die leasingspezifischen Bestandteile der Kalkulation dienen die Selbstkosten der einzelnen Komponenten der Leasingpakete und müssen von der Sales Abteilung zu Beginn ermittelt werden.

Die Berechnung der Selbstkosten stellt die KIN vor keine neuen Herausforderungen, angesichts dessen, dass es keine Unterschiede zur Kalkulation der Selbstkosten beim klassischen Projektgeschäft und Customer Service Leistungen gibt. Um die Kalkulation der Selbstkosten durchführen zu können, verfügt die KIN, abhängig davon welches Produkt oder welche Leistung kalkuliert werden soll, über unterschiedliche Excel-Tools. Die notwendigen Daten für die Berechnungen werden beispielsweise im Zusammenhang mit den Materialpreisen aus dem ERP-System exportiert bzw. werden Zuschlagssätze oder Stundensätze im Rahmen des Budgetierungsprozesses

¹²⁵ Vgl. THEUERMANN/SCHMIDL/MAIER (2015), S. 58.

¹²⁶ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 152.

der KIN ermittelt. Die konkrete Ermittlung der Selbstkosten wird aufgrund der bewährten Excel-Tools nicht weiter geschildert. Für die Berechnung der leasingspezifischen Parameter der Kalkulation ist es notwendig über die Selbstkosten hinaus den beizulegenden Zeitwert der Leasinggegenstände zu berechnen. Dieser Wert entspricht für die KIN die Höhe der Selbstkosten zuzüglich eines üblichen Gewinnaufschlags, wie er bei einem klassischen Verkauf aufgeschlagen werden würde. Die Höhe dieses Gewinnaufschlags muss aufgrund der Vielfältigkeit der Kundenanforderungen individuell von den Mitarbeitern der Sales-Abteilung festgelegt werden.

4.2. Ermittlung der leasingspezifischen Parameter

Um die zuvor genannten leasingspezifischen Bestandteile der Kalkulation errechnen zu können, müssen finanzmathematische Verfahren angewendet werden. Im Besonderen werden Kenntnisse zur Zins- und Zinseszinsrechnung sowie Rentenrechnung benötigt.¹²⁷ Um die Komplexität der Kalkulation von Leasinggeschäften zu reduzieren, wurde im Rahmen dieser Arbeit ein Excel-Tool erstellt, welches die Berechnung der leasingspezifischen Parameter abhängig von getroffenen Angaben übernimmt. Hierbei werden die finanzmathematischen Funktionen von Microsoft Excel verwendet.

4.2.1. Berechnung der Leasingraten

Eine erste Frage, die bei der Leasingkalkulation aufkommen kann, ist, in welcher Höhe die Leasingrate gewählt werden muss. Um die Ratenhöhe berechnen zu können, muss der beizulegende Zeitwert der Leasingkomponenten bekannt sein.

Der beizulegende Zeitwert der Leasinggegenstände wird mithilfe der bestehenden Excel-Tools der KIN durchgeführt. Im leasingspezifischen Teil der Kalkulation müssen folgende Annahmen getroffen werden:

- Laufzeit des Leasingvertrags
- Garantierte Übernahmeentgelte für die Leasinggegenstände durch Kaufoptionen bzw. Andienungsrechte
- Verrechnungshäufigkeit der Raten
- Vorschüssige oder nachschüssige Verrechnung der Raten
- Höhe des kalkulatorischen Restwerts bei Teilamortisationsleasing
- Höhe des Kalkulationszinssatzes¹²⁸

¹²⁷ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 117.

¹²⁸ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 154.

Die vier erstgenannten Punkte müssen an die Anforderungen des Kunden angepasst werden. Der kalkulatorische Restwert bei Teilamortisationsleasing ist der Wert, der am Ende der Vertragslaufzeit nicht amortisiert wurde.¹²⁹ Zur Berechnung der Leasingraten muss von der kalkulierenden Person eine Annahme zu diesem angestrebten kalkulierten Restwert treffen. Der Kalkulationszinssatz kann von der KIN individuell je Kunde angesetzt werden. Es empfiehlt sich, dass der Kalkulationszinssatz in einer Höhe festgelegt ist, die für den Kunden attraktiv ist und zu einem Abschluss des Leasingvertrags führt. Gleichzeitig ist es aus Bilanzierungssicht sinnvoll einen Zinssatz zu bestimmen, der mindestens in Höhe des marktüblichen Zinssatzes liegt. Dadurch können zusätzliche Korrekturbuchungen aufgrund unterschiedlicher Zinshöhen zwischen IFRS und UGB verhindert werden.¹³⁰ Im Zusammenhang mit dem kalkulatorischen Zinssatz muss darauf geachtet werden, dass der Zinssatz zeitlich mit dem Verrechnungsrhythmus der Raten korrespondiert. Das heißt beispielsweise, wenn die Verrechnung der Raten jährlich erfolgt, muss ein Zinssatz pro Jahr (p.a.) angewendet werden. Erfolgt im Gegensatz dazu die Verrechnung monatlich, muss ein Zinssatz p.a. zu einem Zinssatz pro Monat (p.m.) umgerechnet werden.¹³¹

Nachdem der Zinssatz an die Verrechnungsmodalitäten des Leasinggeschäfts angepasst wurde, muss der Barwert des Leasinggeschäfts, der als Basis für die Berechnung der Leasingraten herangezogen wird, ermittelt werden. Dieser Barwert setzt sich aus dem beizulegenden Zeitwert abzüglich einer etwaigen Leasingvorauszahlung zusammen.¹³² Anhand der festgelegten Daten wird im erstellten Excel-Kalkulationstool die Rate mithilfe der Funktion RMZ berechnet.

4.2.2. Berechnung des Kalkulationszinssatzes

Die zweite denkbare Anforderung an die Leasingkalkulation kann sein, dass der Kalkulationszinssatz errechnet werden muss. Hierfür muss die Höhe der Leasingrate festgelegt werden. Die weiteren zu treffenden Annahmen gleichen denen bei der Kalkulation der Leasingrate:

- Laufzeit des Leasingvertrags
- Garantierte Übernahmeentgelte für die Leasinggegenstände durch Kaufoptionen bzw. Andienungsrechte
- Verrechnungshäufigkeit der Raten
- Verrechnungszeitpunkt der Raten
- Höhe des kalkulatorischen Restwerts bei Teilamortisationsleasing¹³³

¹²⁹ Vgl. JASENEK (2021) in HAUNOLD u. a., S. 267.

¹³⁰ Vgl. Kapitel 5.3.2. Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasingnehmer, S. 76 f.

¹³¹ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 138.

¹³² Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 155.

¹³³ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 154.

Wiederum müssen bei den getroffenen Annahmen die Wünsche der Kunden und die Interessen der KIN gewahrt werden. Um die Excel-Funktion ZINS zur Berechnung des Leasingzinssatzes anwenden zu können, wird weiters die Differenz aus dem beizulegenden Zeitwert des Leasingpaketes und einer etwaigen Leasingvorauszahlung errechnet.¹³⁴ Abhängig davon welches Intervall für die Verrechnung der Leasingraten gewählt wurde, ergibt die Funktion ZINS einen Zinssatz p.a., pro Halbjahr (p.s.), pro Quartal (p.q.) oder p.m. Zur besseren Vergleichbarkeit wird im erstellten Kalkulationstool der errechnete Zinssatz in alle vier zeitlichen Ausprägungen umgerechnet.

4.3. Kalkulation von Leasinggeschäften des Kooperationspartners

Anhand der folgenden beiden Beispiele wird gezeigt, wie anhand des Kalkulationstools in Excel die Leasingrate bzw. der Leasingzinssatz ermittelt werden kann.

Berechnung des Zinssatzes eines Leasinggeschäfts:

Die Sales-Abteilung der KIN steht mit dem Kunden Ö GmbH aus Linz in Verhandlungen zu einem Leasinggeschäft über zwei OS. Die KIN konnte sich mit dem Kunden auf folgende Konditionen einigen:

Leasingpaketumfang	Zwei OS und Schulung des Kunden zum Leasingstart
Höhe der Leasingvorauszahlung:	€16.000 zum Leasingstart
Verrechnung pro Rate:	€8.000
Kaufoption/Andienungsrecht:	Keine Vereinbarung
Vertragslaufzeit in Monaten:	48 Monate
Anzahl der Raten:	8 Raten – halbjährliche Verrechnung
Anwendbarer USt-Satz:	20% österreichische USt
Tilgungszeitpunkt der Raten:	Beginn der jeweiligen Periode
Start des Leasingvertrags:	1. Dezember 2020 – Vertragslaufzeit folglich bis November 2024

Tabelle 3: Angaben für Beispiel 7; Quelle: eigene Darstellung.

Die Kalkulation des zuständigen Sales-Mitarbeiters ergab, dass die zwei OS ohne Leasinggeschäft um €70.000 und die Schulung um €4.000 verkauft werden hätten können, was jeweils dem beizulegenden Zeitwert entspricht. Zu berechnen ist anhand dieser Angaben der

¹³⁴ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 158.

Zinssatz des Leasinggeschäfts, die Höhe der Rechtsgeschäftsgebühr für den Leasingvertrag¹³⁵ und die Höhe des gesamten Leasingentgeltes, dass die KIN mit diesem Geschäftsfall einnimmt.

Zur Zinssatzberechnung mithilfe des Kalkulationstools wird die Funktion ZINS verwendet. Einen Einfluss auf das Ergebnis haben folgende Parameter:

Anzahl der Raten:	Acht Raten
Höhe der Leasingrate	€8.000
Beizulegender Zeitwert abzüglich Leasingvorauszahlung:	€58.000
Restwert am Ende der Laufzeit:	€0
Tilgungszeitpunkt	1 – Anfang der Periode

Tabelle 4: Parameter für Funktion ZINS; Quelle: eigene Darstellung.

Die Berechnung ergibt einen Zinssatz von 5,83% p.a. und bezogen auf die halbjährliche Verrechnung der Raten einen Zinssatz von 2,92% p.s.

Das Kalkulationstool berechnet anhand der Eingaben zum Leasinggeschäft folgende Rechtsgeschäftsgebühr in der Höhe von 1% des Leasingentgelts inkl. USt:

Leasingentgelt durch Leasingraten	€	64 000,00
+Leasingvorauszahlung	€	16 000,00
+garantiertes Übernahmeentgelt	€	-
=Leasingentgelt exkl. USt	€	80 000,00
+USt	€	16 000,00
=Leasingentgelt inkl. USt	€	96 000,00
 Rechtsgeschäftsgebühr	 €	 960,00

Abbildung 4: Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr Beispiel 7; Quelle: eigene Darstellung.

Diese Rechtsgeschäftsgebühr wird der Kunde vereinbarungsgemäß tragen und zu Vertragsbeginn an die KIN bezahlen.

Das Leasing-Angebot der KIN an die Ö GmbH, das sich aus den ermittelten Rechengrößen und den gegebenen Parametern ergibt, fasst sich wie folgt zusammen:

¹³⁵ Die gesetzliche Grundlage und die Berechnung der Rechtsgeschäftsgebühr wird in Kapitel 5.1.3 Sonstige Vertragsnebenkosten von Leasinggeschäften, S. 60 f. erläutert.

Leasingpaket	pro Rate	Summe
Leasingvorauszahlung		€ 16 000,00
8 Leasingraten à	€ 8 000,00	€ 64 000,00
<i>davon Tilgungsanteil</i>		€ 58 000,00
<i>davon Zinsen</i>		€ 6 000,00
garantiertes Übernahmeentgelt		€ -
Leasingentgelt netto		€ 80 000,00
+USt		€ 16 000,00
Leasingentgelt brutto		€ 96 000,00
+zzgl. Rechtsgeschäftsgebühr		€ 960,00
Leasingpaket für Kunden inkl. USt		€ 96 960,00

Abbildung 5: Angebot Leasingpaket Beispiel 7; Quelle: eigene Darstellung.

Anhand der errechneten und verwendeten Daten der Kalkulation können die notwendigen Angaben für die Bilanzierung abgeleitet werden.¹³⁶

Beispiel 7: Kalkulation Leasinggeschäft Ö GmbH; Quelle: Eigene Darstellung.

Berechnung der Leasingrate eines Leasinggeschäfts:

Die Sales-Abteilung der KIN steht vor dem Abschluss eines Leasinggeschäfts mit der CH GmbH aus Luzern. Folgender Vereinbarungen für das Leasinggeschäft wurden getroffen:

Leasingpaketumfang	Drei OS und Versicherung für Verschleißteile
Höhe der Leasingvorauszahlung:	€9.000 zum Leasingstart
Zinssatz des Leasinggeschäfts:	3,3% p.a.
Kaufoption/Andienungsrecht:	Günstige Kaufoption für den Kunden in der Höhe von €28.000,00
Vertragslaufzeit in Monaten:	36 Monate
Anzahl der Raten:	3 Raten – jährliche Verrechnung
Anwendbarer USt-Satz:	7,7% Schweizer USt
Tilgungszeitpunkt der Raten:	Beginn der jeweiligen Periode
Start des Leasingvertrags:	1. Dezember 2020 – Vertragslaufzeit folglich bis November 2023

Tabelle 5: Angaben für Beispiel 8; Quelle: eigene Darstellung.

Die Kalkulation des zuständigen Sales-Mitarbeiters ergab, dass die drei OS ohne Leasinggeschäft um einen beizulegenden Zeitwert in der Höhe von €95.000 und die Versicherung für

¹³⁶ Vgl. Kapitel 5.2.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 64 ff.

Verschleißteile um €10.000 verkauft werden könnten. Für den Vertragsabschluss ist zu klären, wie hoch die jährliche Leasingrate, die Höhe der Rechtsgeschäftsgebühr für den Leasingvertrag¹³⁷ und die Höhe des gesamten Leasingentgeltes, das die KIN mit diesem Geschäftsfall einnimmt, ist.

Um die Leasingrate zu berechnen wird im Kalkulationstool die Funktion RMZ herangezogen, die folgende Daten für die Berechnung benötigt:

Anzahl der Raten:	Drei Raten
Zinssatz des Leasinggeschäfts:	3,3% p.a.
Beizulegender Zeitwert abzüglich Leasingvorauszahlung:	€96.000
Restwert am Ende der Laufzeit:	€28.000
Tilgungszeitpunkt	1 – Anfang der Periode

Tabelle 6: Parameter für Funktion ZINS; Quelle: eigene Darstellung.

Daraus ergibt sich als Ergebnis eine Ratenhöhe von €24.300,92.

Das Kalkulationstool berechnet anhand der Eingaben zum Leasinggeschäft folgende Rechtsgeschäftsgebühr:

Leasingentgelt durch Leasingraten	€	72 902,77
+Leasingvorauszahlung	€	9 000,00
+garantiertes Übernahmeentgelt	€	28 000,00
=Leasingentgelt exkl. USt	€	109 902,77
+USt	€	8 462,51
=Leasingentgelt inkl. USt	€	118 365,28
 Rechtsgeschäftsgebühr	 €	 1 183,65

Abbildung 6: Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr Beispiel 8; Quelle: eigene Darstellung.

Die KIN verrechnet dem Kunden zu Vertragsbeginn die ermittelte Rechtsgeschäftsgebühr.

Das Leasing-Angebot der KIN an die CH GmbH, das sich aus den ermittelten Rechengrößen und den gegebenen Parametern ergibt, fasst sich wie folgt zusammen:

¹³⁷ Die gesetzliche Grundlage und die Berechnung der Rechtsgeschäftsgebühr wird in Kapitel 5.1.3 Sonstige Vertragsnebenkosten von Leasinggeschäften, S. 60 f. erläutert.

Leasingpaket	pro Rate	Summe
Leasingvorauszahlung		€ 9 000,00
3 Leasingraten à	€ 24 300,92	€ 72 902,77
<i>davon Tilgungsanteil</i>		€ 68 000,00
<i>davon Zinsen</i>		€ 4 902,77
garantiertes Übernahmeentgelt		€ 28 000,00
Leasingentgelt netto		€ 109 902,77
+USt		€ 8 462,51
Leasingentgelt brutto		€ 118 365,28
+zzgl. Rechtsgeschäftsgebühr		€ 1 183,65
Leasingpaket für Kunden inkl. USt		€ 119 548,94

Abbildung 7: Angebot Leasingpaket Beispiel 8; Quelle: eigene Darstellung.

Anhand der errechneten und verwendeten Daten der Kalkulation können die notwendigen Angaben für die Bilanzierung abgeleitet werden.¹³⁸

Beispiel 8: Kalkulation Leasinggeschäft CH GmbH; Quelle: Eigene Darstellung.

4.4. Nachkalkulation der Leasinggeschäfte

Eine weitere Kalkulationsart, die für die KIN im Zusammenhang mit Leasinggeschäften von Bedeutung ist, sind die Nachkalkulationen. Die Nachkalkulation wird anhand der tatsächlichen Ist-Kosten durchgeführt. Die Ziele der Nachkalkulation sind das Aufdecken des Gewinns bzw. Verlusts des konkreten Geschäftsfalles, die Ermittlung der entstandenen Kosten und die Offenlegung von Kostenabweichungen im Vergleich zum ursprünglich kalkulierten Angebot. Die Ergebnisse der Nachkalkulation bringen Erkenntnisse für die Angebotskalkulation zukünftiger Leasinggeschäfte.¹³⁹

Da sich die Leasinggeschäfte über einen längeren Zeitraum erstrecken, ist es sinnvoll neben der Nachkalkulation regelmäßig Zwischenkalkulationen durchzuführen. Bei diesen Zwischenkalkulationen werden die angefallenen Ist-Kosten und die Plankosten für den ausstehenden Teil des Geschäfts herangezogen. Der Mehrwert, der für die KIN durch die Zwischenkalkulationen entsteht, liegt in der laufenden Kostenüberwachung der Leasinggeschäfte.¹⁴⁰

Die konkrete Durchführung der Zwischen- und Nachkalkulationen der Leasinggeschäfte der KIN wird in dieser Arbeit an anderer Stelle erläutert.¹⁴¹

¹³⁸ Vgl. Kapitel 5.2.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 68 ff.

¹³⁹ Vgl. MUSSNIG u.a. (2014), S. 418 f.

¹⁴⁰ Vgl. COENENBERG/FISCHER/GÜNTHER (2016), S. 542 f.

¹⁴¹ Vgl. Kapitel 6.1.2. Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertragsebene, S. 96 ff.

5. Steuerrechtliche und bilanzielle Vorschriften für Leasinggeschäfte aus Sicht des Leasinggebers

5.1. Steuer- und abgaberechtliche Vorschriften

Im Zusammenhang mit den Leasinggeschäften muss sich die KIN mit den steuer- und abgaberechtlichen Auswirkungen dieser Geschäftsart auseinandersetzen. Für die KIN sind die umsatzsteuerliche Behandlung und die körperschaftsteuerliche Wirkung der Leasinggeschäfte von Bedeutung. Zusätzlich beschäftigen sich die folgenden Ausführungen mit der Rechtsgeschäftsgebühr, die bei Leasinggeschäften fällig wird.

5.1.1. Umsatzsteuerrechtliche Behandlung von Leasinggeschäften

Aus umsatzsteuerrechtlicher Sicht kann das Leasinggeschäft als Mietvertrag oder Kaufvertrag klassifiziert werden. Wenn das Leasinggeschäft als Kaufvertrag eingestuft wird, liegt eine Lieferung gemäß § 3 (1) Umsatzsteuergesetz (UStG) vor. Bei Vorliegen eines Mietvertrags, wird das Leasinggeschäft als sonstige Leistung gemäß § 3a. (1) UStG behandelt.¹⁴²

In einem ersten Schritt muss die KIN folglich feststellen, ob das Leasinggeschäft als Miet- oder Kaufvertrag klassifiziert werden muss. Abhängig ist dies vom wirtschaftlichen Eigentümer des Leasinggegenstandes. Aus umsatzsteuerrechtlicher Sicht werden die Zurechnungsregeln aus den EStR übernommen – wie ab Kapitel 3.2.3. Zurechnung des Leasinggutes nach UGB geschildert wurde. Erfolgt die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums zum Leasinggeber wird der Leasingvertrag als Mietvertrag gewertet und es liegt eine sonstige Leistung vor. Eine Zuordnung zum Leasingnehmer bedingt eine Klassifizierung zu den Kaufverträgen und führt zur umsatzsteuerlichen Betrachtung als Lieferung.¹⁴³

Wenn ein Kaufvertrag durch die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums zum Leasingnehmer vorliegt, ist dieser sofort bei Übergang der Verfügungsmacht der Umsatzsteuer (USt) unterworfen. Als Bemessungsgrundlage wird die Summe der Leasingraten inklusive des kalkulierten Restwertes herangezogen. Eine Abzinsung dieser Bemessungsgrundlage erfolgt nicht.¹⁴⁴

¹⁴² Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 235.

¹⁴³ S. UStR 2000 (2019), Rz 345.; Vgl. MAYR (2013), S. 106 f.; Vgl. KÜHBACHER (2019), S. 74.

¹⁴⁴ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 237.

Im Falle der Behandlung des Leasinggeschäfts als Mietvertrag besteht die sonstige Leistung in der Überlassung des Leasinggegenstandes seitens des Leasinggebers. Die Bemessungsgrundlage für die Berechnung der USt-Höhe besteht in der Leasingrate bzw. dem Anteil der Leasingrate, der auf den jeweiligen Voranmeldungszeitraum entfällt. Hierbei ist nicht von Bedeutung, ob die Leasingraten monatlich, quartalsweise, jährlich oder in einem anderen Intervall verrechnet und bezahlt werden. Somit fällt in jedem Monat der Nutzung des Leasinggegenstandes ein Anteil der Steuerschuld an.¹⁴⁵

Wenn die Klassifizierung als Lieferung oder sonstige Leistung erfolgt ist, muss geklärt werden, wo die Verschaffung der Verfügungsmacht über den Leasinggegenstand bei einer Lieferung bzw. der Leistungsort der Erbringung der sonstigen Leistung gelegen ist.¹⁴⁶

Wenn das Leasinggeschäft aufgrund des wirtschaftlichen Eigentums als Lieferung klassifiziert wird, muss im Falle der KIN beachtet werden, dass neben der Lieferung der OS beispielsweise durch die IBN sonstige Leistungen erbracht werden. Zu bewerten ist dieses Gesamtpaket aus Lieferung und sonstige Leistungen, das die KIN erbringt, als einheitliche Leistung, bei der die Lieferung der OS als Hauptzweck des abgeschlossenen Geschäfts zu beurteilen ist. Eine solche einheitliche Leistung liegt vor, wenn ein Geschäftsfall aus mehreren Komponenten besteht, die zum einen Teil als Lieferung gemäß § 3 (1) UstG und zum anderen Teil als sonstige Leistung gemäß § 3a (1) zu klassifizieren sind. Entscheidend für die Klassifizierung als Lieferung oder sonstige Leistung ist, welches der beiden Komponenten den höheren wirtschaftlichen Gehalt für vorliegende Geschäft hat.¹⁴⁷ In diesen Konstellationen geht die Verfügungsmacht über die OS am Standort des Kunden, an dem die Fahrzeuge zum Einsatz kommen, über. Wenn dieser Standort im übrigen Gemeinschaftsgebiet oder in einem Drittstaat ist, ist die Werklieferung von der österreichischen USt befreit und die Belastung mit USt findet im jeweiligen Bestimmungsland statt.¹⁴⁸

Für die KIN ist die Frage relevant, wie die umsatzsteuerliche Behandlung von Gross-Leasing, wenn beispielsweise im Rahmen des Leasingverhältnisses ein Hotlinevertrag oder ein Wartungsvertrag vereinbart wird, geregelt ist. Gemäß Entscheidung des Verwaltungsgerichtshofs handelt es sich bei Zusatzleistungen in Verbindung mit Gross-Leasingverhältnissen um eine Ergänzung der Hauptleistung, die in der Nutzungsüberlassung der Leasinggegenstände besteht. Folgerichtig wird der Gross-Leasingvertrag als einheitliche Leistung angesehen.¹⁴⁹ Das bedeutet, dass Gross-

¹⁴⁵ S. UStR 2000 (2020), Rz 2610.; Vgl. MAYR (2017) in PODOSCHEK, S. 234.; Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 236 f.

¹⁴⁶ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 240 ff.

¹⁴⁷ S. UStR 2000 (2020), Rz 346.; Vgl. MELHARDT (2020), S. 138 f.; Vgl. PERNEGGER (2020), S. 58 f.

¹⁴⁸ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 243.; Vgl. WEINZIERN (2020), S. 26 ff.

¹⁴⁹ S. VwGH 17.09.1990, 89/15/0048.; Vgl. BERGER/WAKOUNIG (2019) in BERGER u.a., S. 8.

Leasingverträge der KIN, die den Leasingnehmer als wirtschaftlichen Eigentümer der Leasinggegenstände vorsehen, zur Gänze als Lieferung im Sinne des § 3 (1) UStG zu klassifizieren sind.

Die praktische Anwendung der Rechtslage für die KIN kann mit folgendem Beispiel illustriert werden:

Variante A: Die KIN konnte ein Leasinggeschäft über drei Stück OS inklusive IBN und einem Hotline-Vertrag mit der Ö GmbH für den Standort in Linz abschließen. Die Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums ergab, dass es sich um Finanzierungsleasing und folglich um eine Lieferung seitens der KIN handelt. Die IBN und der Hotline-Vertrag sind der Nutzungsüberlassung der OS unterzuordnen. Die Verfügungsmacht über die OS geht in Linz über und das Leasinggeschäft ist aus diesem Grund in Österreich umsatzsteuerpflichtig.

Variante B: Die KIN konnte ein Leasinggeschäft über drei Stück OS inklusive IBN mit der D GmbH für den Standort in Leipzig abschließen. Die Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums ergab, dass es sich um Finanzierungsleasing und folglich um eine Lieferung seitens der KIN handelt. Die IBN und der Hotline-Vertrag sind der Nutzungsüberlassung der OS unterzuordnen. Die Verfügungsmacht über die OS geht in Leipzig über und das Leasinggeschäft ist aus diesem Grund in Österreich nicht umsatzsteuerpflichtig. Stattdessen unterliegt der Geschäftsfall dem deutschen Umsatzsteuerrecht.

Variante C: Die KIN konnte ein Leasinggeschäft über drei Stück OS inklusive IBN mit der CH GmbH für den Standort in Luzern abschließen. Die Zuordnung des wirtschaftlichen Eigentums ergab, dass es sich um Finanzierungsleasing und folglich um eine Lieferung seitens der KIN handelt. Die IBN und der Hotline-Vertrag sind der Nutzungsüberlassung der OS unterzuordnen. Die Verfügungsmacht über die OS geht in Luzern über und das Leasinggeschäft ist aus diesem Grund in Österreich nicht umsatzsteuerpflichtig. Stattdessen unterliegt der Geschäftsfall dem Umsatzsteuerrecht der Schweiz.

Beispiel 9: Umsatzsteuerpflicht bei Werklieferungen; Quelle: Eigene Darstellung.

Wenn der Leasingnehmer bei Vorliegen eines Finanzierungsleasings am Ende der Vertragslaufzeit eine Kaufoption zieht, liegt bei Übergang des zivilrechtlichen Eigentums kein umsatzsteuerpflichtiger Geschäftsfall vor. Kraft der Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums unterlag das Leasinggeschäft zu Vertragsbeginn der USt.¹⁵⁰

Unter Voraussetzung, dass das Leasinggeschäft als sonstige Leistung gewertet wird, kommt das Empfängerortprinzip zu tragen. Dies bedeutet, dass die sonstige Leistung dort steuerbar ist, wo

¹⁵⁰ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 243.

der Leistungsempfänger sein Unternehmen oder die Betriebsstätte, an der die Leistung ausgeführt wird, betreibt.¹⁵¹

Bei Vorliegen einer sonstigen Leistung muss die KIN die gesetzlichen Regelungen wie folgt anwenden:

Die Angaben stimmen mit denen der drei Varianten des Beispiels 9 überein. Das wirtschaftliche Eigentum verbleibt jedoch in diesem Beispiel bei der KIN als Leasinggeber und das Leasinggeschäft ist als sonstige Leistung zu werten. Die umsatzsteuerliche Situation der Geschäftsfälle ist in diesen Szenarien wie folgt zu bewerten:

Variante A: Der Ort der Leistungserbringung ist in Linz und das Leasinggeschäft ist aus diesem Grund in Österreich umsatzsteuerpflichtig.

Variante B: Der Ort der Leistungserbringung ist in Leipzig und das Leasinggeschäft ist aus diesem Grund in Österreich nicht umsatzsteuerpflichtig. Stattdessen unterliegt der Geschäftsfall dem deutschen Umsatzsteuerrecht.

Variante C: Der Ort der Leistungserbringung ist in Luzern und das Leasinggeschäft ist aus diesem Grund in Österreich nicht umsatzsteuerpflichtig. Stattdessen unterliegt der Geschäftsfall dem Umsatzsteuerrecht der Schweiz.

Beispiel 10: Umsatzsteuerpflicht bei sonstigen Leistungen; Quelle: Eigene Darstellung.

Wenn am Ende der Vertragslaufzeit der Leasingnehmer eine Kaufoption zieht oder sich die beiden Vertragsparteien ohne Optionsrechte auf die Übernahme der OS gegen ein Entgelt einigen, liegt eine Lieferung gemäß des UStG vor. Dieser Vorgang löst Umsatzsteuerpflicht aus und die Bemessungsgrundlage ist der vereinbarte Übernahmepreis.¹⁵²

5.1.2. Körperschaftssteuerliche Wirkung von Leasinggeschäften

Wie sich ein Leasinggeschäft auf die ertragssteuerliche Situation der KIN auswirkt, hängt davon ab, welchem Vertragspartner das Leasinggut wirtschaftlich zugerechnet wird.¹⁵³

Wenn eine Zuordnung zum Leasinggeber vorliegt, werden die OS bei der KIN aktiviert. Über die Vertragslaufzeit verteilt wird die Absetzung für Abnutzung (AfA) steuerlich als Betriebsausgabe geltend gemacht. Auf der Seite der Betriebseinnahmen stehen die laufenden Leasingraten, die

¹⁵¹ S. § 3a. (6) UStG; Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 242.

¹⁵² Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 243.

¹⁵³ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 206 f.; Vgl. Kapitel 3.2.3. Zurechnung des Leasinggutes nach UGB, S. 31 ff.

an den Leasingnehmer verrechnet werden.¹⁵⁴ Für die KIN bedeutet dies, dass sich die Betriebseinnahmen und die Betriebsausgaben gleichmäßig über die Leasinglaufzeit verteilen. Als Konsequenz ist die Auswirkung auf die Höhe der Körperschaftsteuer (KöSt) über die Laufzeit konstant.

Abweichend verhält sich das Aufkommen der Körperschaftsteuer bei Zurechnung der Leasinggegenstände zu den Kunden der KIN. Die KIN darf die OS nicht aktivieren und die Aufwendungen für die Herstellung der OS verbleiben als KöSt-senkende Betriebsausgaben. Folglich kann während der Vertragslaufzeit keine Betriebsausgabe für die AfA angesetzt werden. Da das Leasinggeschäft als Veräußerung angesehen wird, muss die KIN die Veräußerung als Betriebseinnahme deklarieren. Die Raten, die der Leasingnehmer gemäß des Vertrags zahlt, müssen in einen erfolgsneutralen Teil für die Tilgung der ursprünglich eingebuchten Forderung und einen erfolgswirksamen Zinsanteil aufgesplittet werden.¹⁵⁵ Für die KIN bedeutet dies, dass bei einem Finance Leasingverhältnis die Betriebsausgaben zur Gänze und der überwiegende Teil der Betriebseinnahmen in Form des Veräußerungserlöses zu Beginn des Leasingvertrags auf den Unternehmensgewinn und als Folge auf die KöSt einwirkt. Während der Erfüllung des Vertrags beschränken sich die erfolgswirksamen Geschäftsfälle auf den Zinsanteil aus den zustehenden Leasingraten. Die Zinsen erhöhen die ertragssteuerliche Bemessungsgrundlage für die KIN und steigern die abzuführende KöSt.

5.1.3. Sonstige Vertragsnebenkosten von Leasinggeschäften

Leasinggeschäfte sind Anwendungsfälle für die Rechtsgeschäftsgebühr. Die gesetzliche Grundlage dafür bildet das Gebührengesetz (GebG). Die Rechtsgeschäftsgebühr gemäß des GebG ist auf Bestandsverträge und sonstige Verträge, die jemandem das zeitlich begrenzte Nutzungsrecht an einer unverbrauchbaren Sache gegen ein Entgelt zusichern, anzuwenden. Die Höhe der Rechtsgeschäftsgebühr im Fall von Leasingverträgen beträgt 1% des Wertes des Leasingvertrags. Die maximale Bemessungsgrundlage bildet bei Verträgen mit bestimmter Vertragsdauer der 18-fache Jahreswert.¹⁵⁶

Die Bemessungsgrundlage umfasst folgende Teile:

- Summe der Leasingentgelte inklusive der USt
- Vertragsbezogene, schätzbare Nebenleistung – wie beispielsweise vertraglich vereinbarte Versicherungsleistungen
- Mietvorauszahlungen, die dem Leasingnehmer nicht zurückgezahlt werden

¹⁵⁴ Vgl. EBERHARTINGER u.a. (2020) in EBERHARTINGER/PUMMERER, S. 356.

¹⁵⁵ Vgl. EBERHARTINGER u.a. (2020) in EBERHARTINGER/PUMMERER, S. 356.; Vgl. LUKA (2019a), S. 92 f.

¹⁵⁶ S. § 33 TP 5 GebG; Vgl. RIEF/GRAU/IRMERT (2020) in FRABERGER u.a., S. 438.

- Bearbeitungsgebühren¹⁵⁷

Etwaige Kautionszahlungen oder der kalkulatorische Restwert bei Teilamortisationsleasing gehören nicht zur Bemessungsgrundlage.¹⁵⁸

5.2. Bilanzierung von Leasinggeschäften aus Sicht des Leasinggebers nach UGB

Wie im Kapitel 3.2.3. Zurechnung des Leasinggutes nach UGB beschrieben, ist der entscheidende Faktor für die Bilanzierung von Leasingverhältnissen die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber. Maßgeblich für die Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums sind die definierten Kriterien laut EStR 2000.¹⁵⁹

5.2.1. Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasinggeber

Wenn das wirtschaftliche Eigentum des Leasingguts beim Leasinggeber verbleibt, ist das Leasinggut im Anlagevermögen des Leasinggebers anzuführen. EGGER/BERTL empfehlen einen gesonderten Ausweis der Anlagegegenstände in Anlagenklassen, die zeigen, dass diese Anlagegüter im Zusammenhang mit Leasinggeschäften stehen. In der Bilanz werden diese Anlagegegenstände auf einzelne Anlagenklassen aufgeteilt. Andernfalls können alle Anlagegegenstände, die verleast wurden, summiert in einer Anlagenklasse erfasst werden, wenn im Anhang zusätzliche Angaben zur Untergliederung der Vermögensgegenstände gemacht werden. Erfolgswirksam werden, über die Vertragslaufzeit verteilt, die Leasingraten als Leasingertrag erfasst.¹⁶⁰

Auf die KIN bezogen, müssen die Herstellungskosten, die bei der Eigenfertigung der OS entstehen, aktiviert werden.¹⁶¹ Die Aufwendungen, die bei diesem Herstellungsprozess entstehen, werden bei der Aktivierung der OS im Anlagevermögen der KIN durch das Ertragskonto „Aktivierte Eigenleistung“ neutralisiert. Teil der Herstellungskosten sind neben Material- und Fertigungseinzelkosten die Material- und Fertigungsgemeinkosten, die durch die Kostenrechnung der KIN ermittelt wurden.¹⁶² Im Falle des Kooperationspartners werden die Fertigungsstunden mithilfe des Kontos „Aktivierte Eigenleistung“ und die Materialkosten mit einer Neutralisationsbuchung im Anlagevermögen aktiviert.

¹⁵⁷ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 247 f.

¹⁵⁸ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 248.

¹⁵⁹ S. EStR 2000 (2019), Rz 137 ff.; Vgl. Kapitel 3.2.3. Zurechnung des Leasinggutes nach UGB, S. 31 ff.

¹⁶⁰ Vgl. EGGER/BERTL (2018), S. 224.

¹⁶¹ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 259.

¹⁶² Vgl. PEYERL (2020), S. 69 f.

Für die KIN erfolgt die Aktivierung der verleaste OS mit folgender Buchung:

(0) OS Leasingverhältnisse	an (4) Aktivierte Eigenleistung
(0) OS Leasingverhältnisse	an (5) Rohstoffe, Komponenten etc.

Die aktivierten OS werden in weiterer Folge planmäßig aufwandswirksam abgeschrieben¹⁶³:

(7) planmäßige Abschreibung	an (0) OS Leasingverhältnisse
-----------------------------	-------------------------------

Auf der Ertragsseite steht die Verbuchung der verrechneten Leasingraten an den Leasingnehmer gegenüber. Gleichzeitig wird die USt vom Leasinggeber eingehoben. Bei Vorauszahlungen der Raten kommt es zu einem Anwendungsfall für die Passive Rechnungsabgrenzung, wenn die verrechneten Umsätze ein zukünftiges Wirtschaftsjahr betreffen.¹⁶⁴ Die Umsatzerlöse ohne passive Rechnungsabgrenzung werden wie folgt verbucht:

(2) Kundenforderung	an (4) Umsatzerlöse aus Leasingverhältnissen an (3) USt
---------------------	--

Wenn ein Teil der verrechneten Leasingraten dem nächsten Wirtschaftsjahr zuzurechnen ist, wird die passive Rechnungsabgrenzung gebildet:

(4) Erlösabgrenzung	an (3) Passive Rechnungsabgrenzung
---------------------	------------------------------------

Im neuen Wirtschaftsjahr wird die Rechnungsabgrenzung aufgelöst und der Erlös realisiert:

(3) Passive Rechnungsabgrenzung	an (4) Erlösabgrenzung
---------------------------------	------------------------

Wenn am Ende der Vertragslaufzeit der Leasingnehmer die OS der KIN abkauft, muss der Veräußerungserlös und der Buchwertabgang der OS erfasst werden¹⁶⁵:

(2) Kundenforderung	an (4) Erlöse aus dem Anlagenabgang an (3) USt
(7) Buchwertabgang Anlagen	an (0) OS Leasingverhältnisse

5.2.2. Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasingnehmer

Wenn die Bestimmung des wirtschaftlichen Eigentums eine Zurechnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer ergibt, muss die KIN eine Forderung gegenüber dem Kunden erfassen. Bis zu

¹⁶³ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 259.

¹⁶⁴ S. § 201 (2) Z 4a UGB; Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 259 f.

¹⁶⁵ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 264.

einer Leasingdauer von fünf Jahren ist die Forderung im Umlaufvermögen auszuweisen, andernfalls liegt im Anlagevermögen lt. § 227 UGB eine Ausleihung vor. Bei der KIN wird beim Verleasen der OS im Regelfall die Forderung im Umlaufvermögen erfasst werden. Der Geschäftsfall kann bilanziell mit einem gewöhnlichen Verkauf der OS verglichen werden. Einen Unterschied zum Verkauf gibt es bei der Begleichung der Forderung per Raten. Die Zahlung der Raten durch den Leasingnehmer über die Vertragslaufzeit aufgeteilt, ist in eine Tilgungs- und eine Zinsertragskomponente aufzuteilen.¹⁶⁶

Am Beginn des Leasinggeschäfts stehen die aufwandswirksame Entnahme der OS aus dem Lager der KIN und die Verbuchung der Verkaufserlöse in der Höhe des gesamten Leasingentgeltes und eines eventuellen vereinbarten Restwertes, welcher der KIN am Ende der Vertragslaufzeit zusteht. Die USt auf den Verkaufserlös muss der Leasingnehmer zum Zeitpunkt der Veräußerung dem Leasinggeber überweisen. Im Unterschied zu den Buchungen bei Zurechnung des Leasinggutes zum Leasinggeber darf die KIN die OS nicht aktivieren.¹⁶⁷ KUHNLÉ/KUHNLÉ-SCHADN/STANZER zufolge setzen sich die Umsatzerlöse aus den folgenden Elementen zusammen:

- Summe der laufenden Leasingraten
- Leasingvorauszahlung am Beginn des Leasingvertrags
- Vereinbarter Restwert¹⁶⁸

Die Buchungen am Beginn des Leasinggeschäfts lauten:

(5) Fertigerzeugnisse	an (1) Bestand Fertigerzeugnisse
(2) Kundenforderung	an (4) Umsatzerlöse aus Leasingverhältnissen an (3) USt

In diesen verbuchten Umsatzerlösen sind die Zinserträge für die gesamte Laufzeit des Leasingverhältnisses enthalten. Aus diesem Grund muss ein passiver Rechnungsabgrenzungsposten für die Zinserträge, die erst in den nächsten Wirtschaftsjahren realisiert werden dürfen, gebildet werden.¹⁶⁹

(4) Erlösabgrenzung	an (3) Passive Rechnungsabgrenzung
---------------------	------------------------------------

Die Passive Rechnungsabgrenzung wird in den folgenden Wirtschaftsjahren sukzessive aufgelöst, um die periodengerechte Realisierung der Zinserträge gewährleisten zu können. Die zweite

¹⁶⁶ Vgl. EGGER/BERTL (2018), S. 225.; Vgl. KUHNLÉ/KUHNLÉ-SCHADN/STANZER (2019), S. 270 f.

¹⁶⁷ Vgl. KUHNLÉ/KUHNLÉ-SCHADN/STANZER (2019), S. 269 f.

¹⁶⁸ Vgl. KUHNLÉ/KUHNLÉ-SCHADN/STANZER (2019), S. 270.

¹⁶⁹ Vgl. KUHNLÉ/KUHNLÉ-SCHADN/STANZER (2019), S. 270 f.

Buchung, die über die Laufzeit regelmäßig stattfindet, ist die Teilauflösung der Forderung, wenn der Leasingnehmer die Leasingraten begleicht. Eine etwaige Zahlung für den Restwert bei Verkauf der OS an den Kunden am Ende der Vertragslaufzeit wird wie die regulären Leasingraten während der Vertragslaufzeit verbucht. Die dazugehörigen Buchungen zu den beiden geschilderten Geschäftsfällen lauten:¹⁷⁰

(3) Passive Rechnungsabgrenzung	an (4) Erlösabgrenzung
(2) Bank	an (2) Kundenforderung

5.2.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner

Im Zuge der Arbeit wurde als Praxisoutput ein Excel-Tool erstellt, das bei Eingabe von Daten zum vorliegenden Leasinggeschäft einen Buchungsleitfaden für die KIN erstellt. Im Folgenden wird anhand zweier Beispiele illustriert welche Daten für die Erstellung des Buchungsleitfadens benötigt werden und welche Schritte bei der Verbuchung der Leasinggeschäfte vorgesehen sind. Entscheidend ist zuerst, ob der Leasinggegenstand laut UGB dem Leasinggeber oder dem Leasingnehmer zugerechnet wird. Kein Teil des Buchungsleitfadens sind Geschäftsfälle, die außerhalb des geregelten Ablaufes eines Leasinggeschäfts liegen, um die Komplexität des Excel-Tools zu beschränken. Dazu gehören vorzeitige Tilgungen der Leasingraten, vorzeitige Vertragsauflösungen oder außerplanmäßige Abschreibungen der Leasinggegenstände. Die entsprechenden Buchungen müssen von der KIN gesondert erfasst werden.

Bilanzierung bei Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber:

Das vereinbarte Leasinggeschäft mit dem Kunden Ö GmbH aus Linz bedingt nach UGB eine Zurechnung des Leasinggutes zur KIN. Zur Erstellung des Buchungsleitfadens werden folgende Angaben benötigt und sind folgende Daten gegeben¹⁷¹:

Aktiviert Eigenleistung für die OS:	€60.000 für zwei OS
Nutzungsdauer der OS:	60 Monate
Anlagenklasse:	Sonstige Maschinen – Kontonummer 44400
Konto kumulierte Abschreibung:	Sonstige Maschinen AfA – Kontonummer 44409
Höhe der Leasingvorauszahlung:	€16.000 zum Leasingstart
Verrechnung pro Rate:	€8.000
Garantierter Restwert:	kein Restwert vereinbart
Vertragslaufzeit in Monaten:	48 Monate

¹⁷⁰ Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 271.

¹⁷¹ Vereinzelt Angaben – beispielsweise der Zinssatz zum Leasinggeschäft – sind für die Buchungen selbst nicht relevant, werden jedoch für die Funktionalität des Excel-Tools benötigt.

Anzahl der Raten:	8 Raten – halbjährliche Verrechnung
Anwendbarer USt-Satz:	20% österreichische USt
Zinssatz zum Leasinggeschäft:	5,83% p.a.
Tilgungszeitpunkt der Raten:	Beginn der jeweiligen Periode
Start des Leasingvertrags:	1. Dezember 2020 – Vertragslaufzeit folglich bis November 2024
Kontonummer und Kontobezeichnung des Kunden:	209999 Ö GmbH
Erlösart:	Umsatzerlöse Inland – Kontonummer Erlös 400000, Abgrenzung Erlös 410000
Kostenträger Erlösbuchungen:	S118-009999-11-001 ¹⁷²
Kostenstelle, der die aktivierten OS zugeordnet sind:	11823000 Customer Service

Tabelle 7: Angaben für Beispiel 11; Quelle: eigene Darstellung.

Wirtschaftsjahr 2020/2021:¹⁷³

Der erste Schritt in der Bilanzierung ist die Aktivierung der beiden OS im Anlagevermögen der KIN. Die Buchung wird von der KIN nicht gesondert erfasst und wird bei der Aktivierung der Anlage im Bau im ERP-System automatisiert durchgeführt. Aus diesem Grund scheint diese Buchung nicht im erstellten Buchungslaufplan auf.

Am Beginn des Leasingvertrags muss die vereinbarte Leasingvorauszahlung in der Höhe von €16.000 zuzüglich USt verrechnet werden. Der entsprechende Buchungssatz lautet:

209999 Ö GmbH	19.200,00
an 400000 Umsatzerlöse Inland	16.000,00
an 350000 USt ¹⁷⁴	3.200,00

Die Buchungen für die Begleichung des offenen Postens für die Leasingvorauszahlung und in weiterer Folge für die verrechneten regulären Leasingraten wird im Buchungslaufplan nicht dargestellt. Diese Buchungen werden im Zuge der Bankbuchungen erfasst.

¹⁷² Genauere Informationen zum Thema Kostenträger-Kontierung und Darstellung im ERP-System der KIN sind dem Kapitel 6.1.2. Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertragsebene, S. 96 ff., zu entnehmen.

¹⁷³ Das Wirtschaftsjahr der KIN verläuft vom 1. April bis 31. März.

¹⁷⁴ Die USt wird im Buchungslaufplan bei der Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber nicht gesondert angeführt, da die USt bei der Rechnungslegung abhängig vom angegebenen Steuersatz automatisch verbucht wird. Zu Demonstrationszwecken wird die Umsatzsteuer in diesem Beispiel im Gegensatz dazu angeführt.

Die verrechnete Leasingvorauszahlung muss periodengerecht auf die Vertragslaufzeit abgegrenzt werden. Im vorliegenden Fall verbleiben €1.333,33 der Leasingvorauszahlung im Wirtschaftsjahr 2020/21. Der passive Abgrenzungsposten für die folgenden Wirtschaftsjahre beträgt €14.666,67 und wird mit folgender Buchung gebildet:

410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	14.666,67
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	14.666,67

Zu Beginn der Vertragslaufzeit wird die erste Leasingrate für den Zeitraum vom 1. Dezember 2020 bis 31. Mai 2021 verrechnet:

209999 Ö GmbH	9.600,00
an 400000 Umsatzerlöse Inland	8.000,00
an 350000 USt	1.600,00

Wie bei der Leasingvorauszahlung zu Vertragsbeginn fällt ein Teil dieser Verrechnung in ein anderes Wirtschaftsjahr. Der Anteil für die Perioden April und Mai wird folglich abgegrenzt:

410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	2.666,67
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	2.666,67

Erstmals mit Dezember 2020 wird die monatliche planmäßige Abschreibung für die beiden OS verbucht. Die Abschreibung bleibt, vorbehaltlich einer anfallenden außerplanmäßigen Abschreibung, über die gesamte Laufzeit konstant und wird daher im Verlaufe des Beispiels nicht weiter angeführt. Die planmäßige Abschreibung für Dezember 2020 wird folgendermaßen verbucht:

701000 planmäßige Abschreibung	1.000,00
an 44409 Sonstige Maschinen AfA	1.000,00

Aus kostenrechnerischen Gründen muss die KIN infolge der Abschreibungsbuchung die monatliche Abschreibung in der Höhe von €1.000 von Kostenstelle 11823000 Customer Service auf das Projekt S118-009999-11-001 umbuchen. Diese monatliche Umbuchung wird im Buchungslaufplan zusätzlich dargestellt.

Wirtschaftsjahr 2021/2022:

Zu Beginn des Wirtschaftsjahres 2021/2022 wird der eingebuchte passive Rechnungsabgrenzungsposten anteilig erfolgswirksam aufgelöst:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	6.666,67
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	6.666,67 ¹⁷⁵

Mit Juni 2021 kann die KIN die zweite halbjährliche reguläre Leasingrate verrechnen:

209999 Ö GmbH	9.600,00
an 400000 Umsatzerlöse Inland	8.000,00
an 350000 USt	1.600,00

Im Dezember 2021 folgt die dritte halbjährliche Leasingrate:

209999 Ö GmbH	9.600,00
an 400000 Umsatzerlöse Inland	8.000,00
an 350000 USt	1.600,00

Diese Leasingrate muss wie im Wirtschaftsjahr 2020/2021 für die Monate April und Mai abgegrenzt werden:

410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	2.666,67
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	2.666,67

Wirtschaftsjahr 2022/2023 und 2023/2024:

Die Buchungen entsprechen denen des Wirtschaftsjahres 2021/2022.

Wirtschaftsjahr 2024/2025:

Im letzten Abschnitt des Leasingvertrags wird, wie in den Jahren davor, der zuvor eingebuchte Passive Rechnungsabgrenzungsposten aufgelöst:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	5.333,33
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	5.333,33 ¹⁷⁶

Die letzte Rate für das Leasinggeschäft wird im Juni 2024 verrechnet:

209999 Ö GmbH	9.600,00
an 400000 Umsatzerlöse Inland	8.000,00
an 350000 USt	1.600,00

¹⁷⁵ Der Betrag setzt sich aus dem Anteil von zwei Monaten der ersten regulären Leasingrate in der Höhe von €2.666,67 und dem Jahresanteil der Leasingvorauszahlung in der Höhe von €4.000,00 zusammen.

¹⁷⁶ Der Betrag setzt sich im Wirtschaftsjahr aus dem Anteil von zwei Monaten der ersten regulären Leasingrate in der Höhe von €2.666,67 und dem ausständigen abgegrenzten Betrag der Leasingvorauszahlung in der Höhe von €2.666,67 zusammen.

Die Rückgabe der beiden OS führt zu keiner Buchung, da die OS sich ohnehin im Anlagevermögen der KIN befinden. Über die verbleibende Nutzungsdauer werden die OS, wenn sie im Vermögen der KIN bleiben, monatlich planmäßig abgeschrieben.

Bei der KIN stehen am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags Erlöse in der Höhe von €80.000 für die Leasingvorauszahlung und die verrechneten Leasingraten sowie Aufwendungen in der Höhe von €48.000 für die planmäßigen Abschreibungen zu Buche. Die Schulung, die als Teil des Leasingpakets verkauft wurde, verursachte Kosten in der Höhe von €3.200. Der Gewinn, der aus diesem Leasinggeschäft erwirtschaftet werden konnte, beträgt €28.800.

Beispiel 11: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasinggeber nach UGB; Quelle: Eigene Darstellung¹⁷⁷.

Bilanzierung bei Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer:

Das vereinbarte Leasinggeschäft mit dem Kunden CH GmbH aus Luzern bedingt nach UGB eine Zurechnung des Leasinggutes zur CH GmbH. Zur Erstellung des Buchungsleitfadens werden folgende Angaben benötigt und sind folgende Daten gegeben:

Aktiviert Eigenleistung für die OS:	€90.000 für drei OS
Beizulegender Zeitwert Leasingpaket:	€95.000 für drei OS und €10.000 für Versicherung für Verschleißteile
Höhe der Leasingvorauszahlung:	€9.000 zum Leasingstart
Verrechnung pro Rate:	€24.300,92
Garantierter Restwert:	Günstige Kaufoption für Kunden in der Höhe von €28.000 am Ende der Vertragslaufzeit
Vertragslaufzeit in Monaten:	36 Monate
Anzahl der Raten:	3 Raten – jährliche Verrechnung
Anwendbarer USt-Satz:	7,7% Schweizer USt
Zinssatz zum Leasinggeschäft:	3,3% p.a.
Tilgungszeitpunkt der Raten:	Beginn der jeweiligen Periode
Start des Leasingvertrags:	1. Dezember 2020 – Vertragslaufzeit folglich bis November 2023
Kontonummer und Kontobezeichnung des Kunden:	219999 CH GmbH
Erlösart:	Kontonummer Erlös 400200, Abgrenzung Erlös 410200

¹⁷⁷ S. Anhang 7, S. 168 f.

Kostenträger Erlösbuchungen:	S118-019999-11-001 ¹⁷⁸
Kostenstelle, der die aktivierten OS zugeordnet sind:	11823000 Customer Service

Tabelle 8: Angaben für Beispiel 12; Quelle: eigene Darstellung.

Bei Leasinggeschäften mit der Zuordnung zum Leasingnehmer müssen vor der Verbuchung der Geschäftsfälle das gesamte vereinbarte Entgelt errechnet und der Tilgungsplan für das Leasinggeschäft erstellt werden. Das vereinbarte Leasingentgelt wird folgendermaßen berechnet:

Drei Leasingraten à 24.300,92	72.902,77
+Leasingvorauszahlung	9.000,00
<u>+garantierter Restwert durch Kaufoption</u>	<u>28.000,00</u>
=Summe der Leasingentgelte	109.902,77
<u>+7,7% Schweizer USt</u>	<u>8.462,51</u>
<u>Forderung gegenüber CH GmbH</u>	<u>118.365,28</u>

Für den Tilgungsplan muss der Barwert der Forderung exklusive USt gegenüber dem Kunden vor und nach der Leasingvorauszahlung ermittelt werden. Grund ist die Aufteilung der Forderung in den Tilgungs- und Zinsanteil. Der Zinssatz für die Abzinsung der Forderung entspricht dem Zinssatz des Leasinggeschäfts mit 3,3% p.a. Die, mit der entsprechenden Excel-Funktion, errechneten Barwerte betragen für die Forderung vor Abzug der Leasingvorauszahlung €105.000 und nach Abzug der Leasingvorauszahlung €96.000. Das Excel-Tool erstellt bei den zugrundeliegenden Angaben folgenden Tilgungsplan:

Periode	Leasingbeginn	Dez 2020	Dez 2021	Dez 2022	RW-Garantie
AB vor Leasingvorauszahlung	105 000,00				
-Leasingvorauszahlung	- 9 000,00				
AB		96 000,00	74 065,15	51 406,44	28 000,00
+BW lfr. Forderung	96 000,00				
-Tilgung		- 21 934,85	- 22 658,70	- 23 406,44	- 28 000,00
EB	96 000,00	74 065,15	51 406,44	28 000,00	0,00
Annuität		24 300,92	24 300,92	24 300,92	
Bemessungsgrundlage Zinsen		71 699,08	49 764,22	27 105,52	
Zinsanteil		- 2 366,07	- 1 642,22	- 894,48	
Tilgungsanteil		- 21 934,85	- 22 658,70	- 23 406,44	- 28 000,00

Abbildung 8: Tilgungsplan CH GmbH; Quelle: Eigene Darstellung.

Der Tilgungsplan zeigt die gleichbleibenden jährlichen Raten des Leasinggeschäfts in der Höhe von €24.300,92 und die abschließende Zahlung der erwartungsgemäß ausgeübten

¹⁷⁸ Genauere Informationen zum Thema CO-Kontierung und Darstellung im ERP-System der KIN sind dem Kapitel 6.1.2. Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertragsebene, S. 96 ff., zu entnehmen.

Kaufoption durch die CH GmbH. Die Annuitäten werden in den Zinsanteil und den Tilgungsanteil aufgeteilt. Die Tilgungsanteile entsprechen dem Barwert der langfristigen Forderung in der Höhe von €96.000. Die Zinsen für das Leasinggeschäft betragen über die gesamte Laufzeit €4.902,77.

Wirtschaftsjahr 2020/2021:¹⁷⁹

Bei Auslieferung der drei OS an den Kunden werden die damit verbundenen Aufwendungen erfasst:¹⁸⁰

513010 HF Erzeugnisse unbew.	90.000,00
an 113000 konfiguriertes Material	90.000,00

Das Leasinggeschäft mit der CH GmbH verlangt infolge der Zuordnung der drei OS zum Kunden eine Erfassung des Verkaufserlöses in der Höhe des gesamten Leasingentgeltes. Die betreffende Buchung lautet:

219999 CH GmbH	118.365,28
an 400200 Umsatzerlöse Drittland	109.902,77
an 350000 USt	8.462,51

Abzugsgrenzen sind in Folge dieser Buchung die Zinserträge aus dem Leasingverhältnis, die nicht dem Wirtschaftsjahr 2020/2021 zuzurechnen sind. Gemäß Buchungsleitfaden beläuft sich dieser Anteil auf €4.114,08:

410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	4.114,08
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	4.114,08

Die USt für das Leasinggeschäft ist durch den Leasingnehmer zu Beginn des Leasingverhältnisses zu begleichen und vermindert die Forderung:

273030 Bank	8.462,51
an 219999 CH GmbH	8.462,51

¹⁷⁹ Das Wirtschaftsjahr der KIN verläuft vom 1. April bis 31. März.

¹⁸⁰ In diesem Beispiel werden aus Vereinfachungsgründen die Aufwendungen zur Gänze über das Konto 513010 HF Erzeugnisse unbew. dargestellt. In der Realität werden zusätzlich weitere Aufwandsarten, beispielsweise Reise- und Transportkosten oder indirekt Gehaltskosten für die Inbetriebnehmer, gebucht. Im Buchungsleitfaden werden die Aufwandsbuchungen nicht gesondert dargestellt, da sich diese nicht von denen bei gewöhnlichen Projektgeschäften der KIN unterscheiden und daher die beteiligten Akteure nicht vor Herausforderungen stellen werden.

Neben der USt wird im ersten Jahr des Leasingverhältnisses die Überweisung der Leasingvorauszahlung in der Höhe von €9.000,00 sowie der ersten regulären Leasingrate in der Höhe von €24.300,92 erwartet:

273030 Bank	33.300,92
an 219999 CH GmbH	33.300,92

Wirtschaftsjahr 2021/2022:

Im Wirtschaftsjahr 2021/2022 muss der passive Rechnungsabgrenzungsposten für die Zinsen im richtigen Verhältnis aufgelöst werden. Laut Excel-Buchungsleitfaden liegt dieser Anteil bei €2.124,79:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	2.124,79
an 410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	2.124,79

Im Dezember 2021 besteht für die CH GmbH die vertragsmäßige Verpflichtung die nächste Jahresrate zu überweisen:

273030 Bank	24.300,92
an 219999 CH GmbH	24.300,92

Wirtschaftsjahr 2022/2023:

Die beiden Buchungssätze entsprechen denen des Wirtschaftsjahres 2021/2022. Die Höhe der Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens verringert sich durch die niedrigere offene Forderung gegenüber dem Kunden.

Wirtschaftsjahr 2023/2024:

Im letzten Wirtschaftsjahr, welches durch das Leasinggeschäft berührt wird, können die verbleibenden abgegrenzten Zinsen realisiert werden:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	596,32
an 410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	596,32

Am Ende der Vertragslaufzeit nutzt die CH GmbH wie vereinbart die Kaufoption und überweist den Betrag in der Höhe von €28.000,00

273030 Bank	28.000,00
an 219999 CH GmbH	28.000,00

Bei der KIN stehen am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags Erlöse in der Höhe von €109.902,77 für die Leasingvorauszahlung und die verrechneten Leasingraten sowie der ausgeübten Kaufoption zu Buche. Dieser Erlös teilt sich in die Erträge für die Leasingvorauszahlung, die regulären Raten und den erhaltenen Verkaufserlös durch die gezogene Kaufoption in der Höhe von €105.000, die zur Gänze im Wirtschaftsjahr 2020/2021 erfasst werden müssen, sowie die über die Wirtschaftsjahre verteilten Zinserträge in der Höhe von €4.902,77 auf. Die Aufwendungen im Zusammenhang mit dem Leasinggeschäft belaufen sich auf €90.000 für die drei OS. Die Kosten, die durch den Verschleißteilaustausch, welche die KIN gemäß Verschleißteilversicherung decken musste, belaufen sich bis zum Vertragsende auf €8.500¹⁸¹. Der Gewinn, der aus diesem Leasinggeschäft erwirtschaftet werden konnte, entspricht €11.402,77.

Beispiel 12: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasingnehmer nach UGB; Quelle: Eigene Darstellung.¹⁸²

5.3. Bilanzierung von Leasinggeschäften aus Sicht des Leasinggebers nach IFRS

Wie im UGB hängt nach IFRS 16 für die KIN die bilanzielle Erfassung des Leasinggeschäfts von der Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber ab. Die Zurechnungskriterien wurden in dieser Arbeit an anderer Stelle geschildert.¹⁸³

5.3.1. Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasinggeber

Ergibt die Zurechnung des Leasinggegenstandes nach IFRS 16, dass die wesentlichen Chancen und Risiken des Leasinggeschäfts beim Leasinggeber liegen, handelt es sich um Operating Leasing. Wirtschaftlich wird das Leasinggeschäft als Vermietung gewertet. Die Folge ist, dass der Leasinggeber das Leasinggut im Anlagevermögen aktivieren und abschreiben muss.¹⁸⁴ Die Erträge aus dem Leasingverhältnis verteilen sich im Regelfall linear über die Laufzeit, unabhängig vom tatsächlichen Zahlungsfluss. Um die lineare Verteilung sicherzustellen, müssen Ertragsabgrenzungen vorgenommen werden. Wenn ein linear verteilter Ertrag den tatsächlichen wirtschaftlichen Nutzen des Leasinggegenstandes nicht realistisch widerspiegelt, beispielsweise wenn der Nutzen für den Leasinggeber überproportional mit Fortdauer des Leasingvertrags abnimmt, kann

¹⁸¹ Diese laufend entstehenden Aufwendungen werden nicht im Buchungsleitfaden dargestellt.

¹⁸² S. Anhang 8, S. 170.

¹⁸³ Vgl. Kapitel 3.2.4.2. Zuordnung des Leasinggutes nach IFRS 16, S. 41 ff.

¹⁸⁴ Vgl. HIRSCHBÖCK/KERSCHBAUMER/SCHURBOHM (2017), S. 50.

eine abweichende Verteilung gewählt werden.¹⁸⁵ Im Falle eines Operating Leasingverhältnisses ist es der KIN untersagt, einen Veräußerungserlös anzusetzen.¹⁸⁶

Der Bewertungsansatz für die Aktivierung der OS im Anlagevermögen der KIN liegt nach IFRS verpflichtend bei den vollen Herstellungskosten.¹⁸⁷ Zusätzlich muss der Leasinggeber anfängliche Direktkosten im Zusammenhang mit den Leasingverhältnissen, beispielsweise Vertragserrichtungskosten oder Rechtsberatungskosten, aktivieren. Im Gegensatz zu den aktivierten Herstellungskosten werden diese Direktkosten über die Leasingdauer anstatt der Nutzungsdauer abgeschrieben.¹⁸⁸ Neben der planmäßigen Abschreibung muss gegebenenfalls eine außerplanmäßige Abschreibung gemäß IAS 36 durchgeführt werden, wenn der Nutzungswert des aktivierten Leasinggegenstandes unter dessen Buchwert liegt. Zur Berechnung des Nutzungswertes werden die zum Zeitpunkt der Bewertung erwarteten Leasingzahlungen für die restliche Leasingdauer herangezogen. Die Zahlungen müssen mit einem laut IAS 36 angemessenen Zinssatz abgezinst werden. Berücksichtigt werden müssen bei den erwarteten Cash Flows befürchtete Zahlungsausfälle und absehbare negative Restwertänderungen für das Leasinggut.¹⁸⁹

Die benötigten Buchungssätze stimmen mit denen nach UGB überein.¹⁹⁰

5.3.2. Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasingnehmer

Bei Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer liegt ein Finance Leasing vor und die KIN als Hersteller der OS muss einen Zinsertrag für das Leasinggeschäft sowie einen Veräußerungserlös für den Geschäftsfall, der als Verkauf gewertet wird, ausweisen.¹⁹¹

Das Leasinggut wird im Gegensatz zum Operating Leasing beim Finance Leasing bei der KIN nicht aktiviert. Stattdessen muss der Leasinggeber eine Leasingforderung zum Bereitstellungsdatum in der Höhe der Nettoinvestition in das Leasingverhältnis verbuchen. Um den Nettoinvestitionswert ermitteln zu können, werden der Bruttoinvestitionswert, der die Summe der Leasingzahlungen an den Leasinggeber entspricht, sowie der Zinssatz, welcher dem Leasinggeschäft zugrunde liegt, benötigt.¹⁹²

¹⁸⁵ Vgl. SCHNABL/URSCHLER/WOLF (2017) in PODOSCHEK, S. 65 f.

¹⁸⁶ S. IFRS 16.86.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 119.

¹⁸⁷ S. IAS 16.16 ff.; Vgl. FRÖHLICH (2016), S. 454.

¹⁸⁸ S. IFRS 16.83.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 119.

¹⁸⁹ S. IAS 36.1 ff.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 119.

¹⁹⁰ Vgl. Kapitel 5.2.1. Bilanzielle Erfassung des Leasinggutes bei Zurechnung zum Leasinggeber, S. 61 f.

¹⁹¹ S. IFRS 16.83.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 122.

¹⁹² S. IFRS 16.67 f. iVm Anhang A IFRS 16; Vgl. KUHNLE/KUHNLE-SCHADN/STANZER (2019), S. 294 f.

IFRS 16 ist zu entnehmen, welche Leasingzahlungen, die nicht zum Tag der Bereitstellung vereinnahmt wurden, zum Bruttoinvestitionswert zählen:

- a) „feste Zahlungen (einschließlich der in Paragraph B42 beschriebenen, de facto festen Zahlungen) abzüglich etwaiger zu zahlender Leasinganreize;
- b) variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder (Zins-)Satz gekoppelt sind und deren erstmalige Bewertung anhand des am Bereitstellungsdatum gültigen Indexes oder Zinssatzes erfolgt,
- c) alle etwaigen Restwertgarantien, die der Leasinggeber vom Leasingnehmer, einer mit dem Leasingnehmer verbundenen Partei oder einem nicht mit dem Leasinggeber verbundenen Dritten, der bzw. die finanziell zur Erfüllung der mit der Garantie verbundenen Verpflichtungen in der Lage ist, erhält;
- d) den Ausübungspreis einer Kaufoption, wenn der Leasingnehmer hinreichend sicher ist, dass er diese auch tatsächlich ausüben wird (was anhand der in Paragraph B37 beschriebenen Faktoren beurteilt wird); und
- e) Strafzahlungen für eine Kündigung des Leasingverhältnisses, wenn aus der Laufzeit hervorgeht, dass der Leasingnehmer eine Kündigungsoption wahrnimmt.“¹⁹³

Der Zinssatz, der dem Leasinggeschäft zugrunde liegt, wird von der IASB folgenderweise definiert:

„Der Zinssatz, bei dem der Barwert (a) der Leasingzahlungen und (b) des nicht garantierten Restwertes der Summe aus (i) dem beizulegenden Zeitwert des zugrunde liegenden Vermögenswertes und (ii) allen etwaigen anfänglichen direkten Kosten des Leasinggebers entspricht.“¹⁹⁴

Beim Herstellerleasing ist zu beachten, dass diese Definition in dieser Form nicht zutrifft. Der Barwert des nicht garantierten Restwertes kann nicht als Forderung angesetzt werden und anfängliche direkte Kosten werden beim Herstellerleasing statt aktiviert als Aufwand erfasst. Demzufolge sind der nicht garantierte Teil des Restwertes und die anfänglichen direkten Kosten beim Leasinggeber bei der Berechnung des Zinssatzes nicht miteinzubeziehen.¹⁹⁵

Die zweite zu beziffernde Größe ist der beizulegende Zeitwert. Maßgeblich ist die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes nach IFRS 13.¹⁹⁶

Die Definition der IASB für den beizulegenden Zeitwert besagt:

¹⁹³ IFRS 16.70.

¹⁹⁴ Anhang A IFRS 16

¹⁹⁵ S. IFRS 16.71 f.; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 122 f.

¹⁹⁶ Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 120.

„In diesem IFRS wird der beizulegende Zeitwert als der Preis definiert, der in einem geordneten Geschäftsvorfall zwischen Marktteilnehmern am Bemessungsstichtag für den Verkauf eines Vermögenswertes eingenommen bzw. für die Übertragung einer Schuld gezahlt würde.“¹⁹⁷

Zusammengefasst handelt es sich beim beizulegenden Zeitwert um einen Tauschwert zu marktüblichen Bedingungen. Zur Ermittlung des Wertes muss eines von drei denkbaren Bewertungsverfahren angewendet werden. Diese Verfahren orientieren sich an den Marktwert, den Kosten oder den erwarteten Einnahmen im Zusammenhang mit dem Vermögenswert.¹⁹⁸

Wenn der beizulegende Zeitwert und die Leasingzahlungen für die einzelnen Jahre des Leasingverhältnisses ermittelt wurden, muss der Zinssatz gemäß Leasingkalkulation mit dem marktüblichen Zinssatz verglichen werden. Ist der marktübliche Zinssatz höher als der errechnete Zinssatz, wird dem Leasinggeschäft der marktübliche Zinssatz inklusive Kreditrisikoaufschlag unterstellt. Gemäß IASB soll mit dieser Vorgangsweise verhindert werden, dass das Angebot von Leasinggeschäften mit künstlich niedrigen Zinssätzen – beispielsweise 0%-Finanzierung als Anreiz für potenzielle Kunden – zu einem unverhältnismäßig hohen Erlösanteil zu Vertragsbeginn führt. Wenn der marktübliche Zinssatz an Stelle des Zinssatzes, der dem Leasinggeschäft zugrunde liegt, tritt, führt dies zu einem niedrigeren Veräußerungsgewinn beim Leasinggeber.¹⁹⁹ Die Abschätzung des marktüblichen Zinssatzes inklusive des Kreditrisikoaufschlags für den Kunden obliegt der KIN und muss im Einzelfall auf den Kunden abgestimmt werden. Als Orientierung können die laufend aktualisierten branchenüblichen Fremdkapitalkosten gemäß DAMODARAN herangezogen werden.²⁰⁰

Eine weitere Besonderheit des Herstellerleasings stellt die Berechnung der Umsatzkosten dar. Diese sind in der Höhe des Buchwertes des Leasinggegenstandes, der aus dem Vermögen des Leasinggebers abgegangen ist, zu erfassen. Abgezogen wird von diesem Buchwert der Barwert des nicht garantierten Restwertes, der weiterhin im Vermögen des Leasinggebers aktiviert bleibt und bei einer negativen Entwicklung des geschätzten Restwertes wertberichtigt werden muss.²⁰¹

Einer Stellungnahme des Wirtschaftsprüfers der KIN, PricewaterhouseCoopers (PWC), zufolge ist dieser Barwert des nicht garantierten Restwertes als Forderung zu erfassen. Diese Forderung wird bis zum Ende der Vertragslaufzeit jährlich aufgezinnt. Am Ende der Vertragslaufzeit steht in der Bilanz gemäß IFRS der nicht garantierte Restwert in voller Höhe als Forderung zu Buche.

¹⁹⁷ IFRS 16.9.

¹⁹⁸ Vgl. BERTL/FRÖHLICH (2011), S. 179 ff.

¹⁹⁹ S. IFRS 16.73; Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 123.

²⁰⁰ DAMODARAN (2021), Onlinequelle [19.01.2021].

²⁰¹ S. IFRS 16.71 (b); Vgl. GRÜNBERGER (2018), S. 123.

Wenn die OS an die KIN retourniert werden, wird laut PWC die Forderung aus dem nicht garantierten Restwerten aufgelöst und der Betrag als Warenvorrat eingebucht.²⁰²

Die Buchungssätze im IFRS im Zusammenhang mit dem nicht garantierten Restwert fassen sich folgendermaßen zusammen:

Einbuchung Leasingforderung aus nicht garantiertem Restwert

(2) Leasingforderung nicht garantierter Restwert	an (1) Bestand Fertigerzeugnisse
--	----------------------------------

Jährliche Aufzinsung der Leasingforderung aus nicht garantiertem Restwert

(2) Leasingforderung nicht garantierter Restwert	an (4) Erlösabgrenzung
--	------------------------

Auflösung Forderung und Aktivierung Vorrat bei Rückgabe der OS:

(1) Bestand Fertigerzeugnisse	an (2) Leasingforderung nicht garantierter Restwert
-------------------------------	---

Bei der Bilanzierung gemäß IFRS 16 ist zu beachten, dass der Leasinggeber dazu verpflichtet ist, das vertragliche Entgelt aufzuteilen, wenn das Leasingverhältnis Leasing- und Nichtleasingkomponenten enthält. Die bilanzielle Erfassung dieser Leasing- und Nichtleasingkomponenten muss separat erfolgen.²⁰³ Für die KIN ist diese Regelung bei Gross-Leasing relevant und Serviceleistungen müssen von der Leasingkomponente in Form der Nutzungsüberlassung der OS abgetrennt behandelt werden. Aus diesem Grund ist es für die KIN sinnvoll, Leistungen, welche über die gesamte Leasingzeit erbracht werden, gesondert und nicht im Rahmen des Leasingvertrags zu vereinbaren. Solche Leistungen sind beispielsweise Hotline-Verträge, IT-Service-Verträge oder Wartungsverträge. Durch diese gesonderte Vereinbarung der Nichtleasingkomponenten weicht die Bilanzierung dieser genannten Komponenten nicht von der Bilanzierung bei klassischen Kaufverträgen ab.²⁰⁴ Dies vereinfacht die Bilanzierung und etwaige Korrekturbuchungen zwischen IFRS und UGB können vermieden werden.

Die weiteren anzuwendenden Buchungssätze beim Finance Leasing nach IFRS 16 sind mit denen des UGB vergleichbar. Zu Abweichungen kann es bei den zu verbuchenden Beträgen kommen, die aufgrund der unterschiedlichen Berechnungsparameter, beispielsweise bei den Zinssätzen, entstehen. Zu zusätzlichen Buchungen aufgrund des IFRS 16 kommt es bei der KIN, wenn die Zurechnungsregelungen gemäß UGB und IFRS zu unterschiedlichen Zurechnungen des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber führen.

²⁰² S. Anhang 4, S. 162 ff.

²⁰³ S. IFRS 16.17; Vgl. GEISEL/SCHMIDT (2018), S. 205.

²⁰⁴ Aus diesem Grund wird die Bilanzierung dieser Komponenten im Rahmen der Arbeit nicht erläutert.

5.3.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner

Das Excel-Tool zur Erstellung des Buchungsleitfadens ermittelt neben den Buchungen nach UGB etwaige Korrekturbuchungen nach IFRS, wenn die gegebenen Leasinggeschäfte unterschiedliche Bilanzierungen verlangt. Keine Korrekturbuchungen werden erwartet, wenn das Leasingobjekt laut IFRS und UGB jeweils dem Leasinggeber zugerechnet wird. Wenn die Zurechnungsregeln der beiden Rechnungslegungsstandards die Zurechnung zum Leasingnehmer ergeben, stimmen die Buchungssätze überein. Denkbar ist, dass die zu verbuchenden Beträge im Zusammenhang mit den Zinserträgen voneinander abweichen und dass der nicht garantierte Restwert im IFRS behandelt werden muss. Der Buchungsleitfaden zeigt diese Korrekturbuchungen auf und sieht vor, dass diese Korrekturen im IFRS-Ledger der KIN durchgeführt werden.

Zu umfassenderen Korrekturbuchungen kommt es, wenn die Zurechnung der Leasinggegenstände zu unterschiedlichen Vertragspartnern erfolgt. Mit dieser Thematik beschäftigen sich die folgenden beiden Beispiele:

Bilanzierung bei Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber:

Das vereinbarte Leasinggeschäft mit dem Kunden CH GmbH aus Luzern aus Beispiel 12²⁰⁵ bedingt nach IFRS eine Zurechnung beim Leasinggeber. Zur Erstellung des Buchungsleitfadens werden folgende Angaben benötigt und sind folgende Daten gegeben:

Aktiviert Eigenleistung für die OS:	€90.000 für drei OS
Beizulegender Zeitwert Leasingpaket:	€95.000 für drei OS und €10.000 für Versicherung für Verschleißteile
Nutzungsdauer der OS:	60 Monate
Anlagenklasse:	Sonstige Maschinen – Kontonummer 44400
Konto kumulierte Abschreibung:	Sonstige Maschinen AfA – Kontonummer 44409
Höhe der Leasingvorauszahlung:	€9.000 zum Leasingstart
Verrechnung pro Rate:	€24.300,92
Garantierter Restwert:	Günstige Kaufoption für Kunden in der Höhe von €28.000 am Ende der Vertragslaufzeit
Vertragslaufzeit in Monaten:	36 Monate
Anzahl der Raten:	3 Raten – jährliche Verrechnung
Anwendbarer USt-Satz:	7,7% Schweizer USt
Zinssatz zum Leasinggeschäft:	3,38% p.a.
Tilgungszeitpunkt der Raten:	Beginn der jeweiligen Periode

²⁰⁵ Vgl. Kapitel 5.2.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 68 ff.

Start des Leasingvertrags:	1. Dezember 2020 – Vertragslaufzeit folglich bis November 2023
Kontonummer und Kontobezeichnung des Kunden:	219999 CH GmbH
Erlösart:	Umsatzerlöse Drittland – Kontonummer Erlös 400200, Abgrenzung Erlös 410200
Kostenträger Erlösbuchungen:	S118-019999-11-001 ²⁰⁶
Kostenstelle, der die aktivierten OS zugeordnet sind:	11823000 Customer Service

Tabelle 9: Angaben für Beispiel 13; Quelle: eigene Darstellung.

Wirtschaftsjahr 2020/2021:²⁰⁷

Im Unterschied zur UGB-Bilanzierung des vorliegenden Leasinggeschäfts müssen die drei OS im Anlagevermögen der KIN aktiviert werden. Die Buchung wird von der KIN bei der Aktivierung der Anlage im Bau im ERP-System automatisiert durchgeführt. Diese Buchung wird im erstellten Buchungsleitfaden aus diesem Grund nicht gesondert erfasst.

Um die IFRS-konforme Bilanzierung gewährleisten zu können muss die eingebuchte Forderung laut UGB aufgelöst werden. Der Grund liegt darin, dass die Zurechnung zum Leasinggeber gemäß IFRS eine periodengerechte Erfassung der Leasingraten verlangt. Die Buchung zur Auflösung der Forderung lautet:

400200 Umsatzerlöse Drittland	109.902,77
an 219999 CH GmbH	109.902,77

Die verrechnete Umsatzsteuer bleibt von der abweichenden IFRS-Zurechnung unberührt und wird nicht korrigiert.

Eine weitere Korrekturbuchung betrifft die vereinbarte Leasingvorauszahlung in der Höhe von €9.000. Gemäß UGB musste die Vorauszahlung zur Gänze im ersten Wirtschaftsjahr des Leasinggeschäfts ertragswirksam erfasst werden. IFRS verlangt im Gegensatz dazu im vorliegenden Fall eine periodengerechte Abgrenzung des Erlöses. Der passive Abgrenzungsposten beträgt €8.000 und die restlichen €1.000 verbleiben im Wirtschaftsjahr 2020/2021.

Vor der Abgrenzung wird die Leasingvorauszahlung in der vollen Höhe als Ertrag erfasst:

²⁰⁶ Genauere Informationen zum Thema Kostenträger-Kontierung und Darstellung im ERP-System der KIN sind dem Kapitel 6.1.2. Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertragsebene, S. 96 ff., zu entnehmen.

²⁰⁷ Das Wirtschaftsjahr der KIN verläuft vom 1. April bis 31. März.

219999 CH GmbH	9.000,00
an 400200 Umsatzerlöse Drittland	9.000,00

Die Abgrenzung wird im Anschluss verbucht:

410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	8.000,00
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	8.000,00

Zu Vertragsbeginn muss die erste Leasingrate für den Zeitraum vom 1. Dezember 2020 bis 30. November 2021 als Forderung gegenüber der CH GmbH erfasst werden:

219999 CH GmbH	24.300,92
an 400200 Umsatzerlöse Drittland	24.300,92

Eine tatsächliche Verrechnung an die CH GmbH erfolgt nicht, da der Kunde aufgrund der UGB-Zuordnung ohnehin eine Rechnung über das gesamte Leasingentgelt erhalten hat. Im Gegenzug zur Erfassung der Forderung muss der Umsatzerlös wie bei der Leasingvorauszahlung periodengerecht abgegrenzt werden. Acht Monate dieser ersten Leasingrate fallen zeitlich in das nächste Wirtschaftsjahr:

410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	16.200,62
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	16.200,62

Da nach IFRS die drei OS im Anlagevermögen aktiviert sind, werden diese ab Dezember 2020 monatlich planmäßig abgeschrieben. Die Abschreibung bleibt, vorbehaltlich einer außerplanmäßigen Abschreibung, über die gesamte Laufzeit konstant und wird daher im Verlaufe des Beispiels nicht weiter angeführt. Die planmäßige Abschreibung für Dezember 2020 wird folgendermaßen verbucht:

701000 planmäßige Abschreibung	1.500,00
an 44409 Sonstige Maschinen AfA	1.500,00

Aus kostenrechnerischen Gründen muss die KIN infolge der Abschreibungsbuchung die monatliche Abschreibung in der Höhe von €1.500 von Kostenstelle 11823000 Customer Service auf das Projekt S118-019999-11-001 umbuchen. Diese monatliche Umbuchung wird im Buchungsleitfaden zusätzlich dargestellt.

Die Abgrenzung der anzusetzenden Zinsen und die folgende Auflösung dieses Abgrenzungspostens gemäß UGB berührt das IFRS nicht, aufgrund dessen, dass diese Buchungen ausschließlich im Ledger für UGB und Steuerrecht erfasst wurden.

Wirtschaftsjahr 2021/2022:

Mit Beginn des Wirtschaftsjahres 2021/2022 wird der Rechnungsabgrenzungsposten für die Leasingvorauszahlung und die erste Leasingrate im angemessenen Ausmaß erfolgswirksam aufgelöst:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	19.200,62
an 410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	19.200,62 ²⁰⁸

Im Dezember 2021 wird die zweite Jahresrate erfolgswirksam als Forderung gegenüber der CH GmbH erfasst:

219999 CH GmbH	24.300,92
an 400200 Umsatzerlöse Drittland	24.300,92

Die Folge dieser Buchung ist wie im Vorjahr die Bildung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens für die acht Monate, die in das Wirtschaftsjahr 2022/2023 fallen:

410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	16.200,62
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	16.200,62

Wirtschaftsjahr 2022/2023:

Die Buchungssätze für das Wirtschaftsjahr 2022/2023 stimmen exakt mit denen des vorangegangenen Wirtschaftsjahres überein.

Wirtschaftsjahr 2023/2024:

Die erste Buchung des Wirtschaftsjahres im Zusammenhang mit dem Leasinggeschäft liegt in der vollständigen Auflösung des bestehenden passiven Abgrenzungspostens:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	18.200,62
an 410200 Abgrenzung Umsatzerlöse Drittland	18.200,62 ²⁰⁹

Mit Ende des Leasingvertrags zieht die CH GmbH wie erwartet die Kaufoption und die KIN muss den entsprechenden Betrag erfolgswirksam verbuchen:

219999 CH GmbH	28.000,00
an 460020 Erlöse Anlagenabgang	28.000,00

²⁰⁸ Der Betrag setzt sich aus dem Anteil von acht Monaten der ersten regulären Leasingrate in der Höhe von €16.200,62 und dem Jahresanteil der Leasingvorauszahlung in der Höhe von €3.000,00 zusammen.

²⁰⁹ Der Bestand des passiven Abgrenzungspostens am Beginn des Wirtschaftsjahres 2023/2024 beträgt €16.200,62 für die Abgrenzung der Jahresrate und dem Jahresanteil der Leasingvorauszahlung in der Höhe von €2.000,00.

Gleichzeitig muss der Buchwert der drei OS, der nach Abzug der planmäßigen Abschreibung für die bisherige Nutzung verbleibt, ausgebucht werden. Der Buchungssatz für den Abgang der Anlage lautet²¹⁰:

782000 Buchwert abgegangener Sachanlagen	36.000,00
an 44400 sonstige Maschinen	36.000,00

Bei der KIN stehen am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags Erlöse in der Höhe von €109.902,77 für das Leasinggeschäft zu Buche. Dieser Erlös teilt sich in die Erträge für die Leasingvorauszahlung in der Höhe von €9.000, die regulären Raten in der Höhe von €72.902,77 und den erhaltenen Verkaufserlös durch die gezogene Kaufoption in der Höhe von €28.000 auf. Die Aufwendungen im Zusammenhang mit den OS belaufen sich auf €90.000, die sich durch die planmäßige Abschreibung und den Buchwertabgang am Ende der Vertragslaufzeit ergeben. Die Kosten, die durch den Verschleißteilaustausch, welche die KIN gemäß Verschleißteilversicherung decken musste, belaufen sich bis zum Vertragsende auf €8.500²¹¹. Der Gewinn, der aus diesem Leasinggeschäft erwirtschaftet werden konnte, entspricht €11.402,77 und stimmt mit dem UGB Ergebnis aus Beispiel 12 überein.

Beispiel 13: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasinggeber nach IFRS; Quelle: Eigene Darstellung.

Bilanzierung bei Zurechnung des Leasinggegenstandes zum Leasinggeber:

Das vereinbarte Leasinggeschäft aus Beispiel 11²¹² mit dem Kunden Ö GmbH aus Linz, der in der Automotive-Branche tätig ist, ergibt nach IFRS im Unterschied zum UGB eine Zurechnung des Leasinggutes zum Kunden. Zur Erstellung des Buchungsleitfadens werden folgende Angaben benötigt und sind folgende Daten gegeben:

Aktivierter Eigenleistung für die OS:	€60.000 für zwei OS
Beizulegender Zeitwert Leasingpaket:	€70.000 für zwei OS und €4.000 für Schulung
Nutzungsdauer der OS:	60 Monate
Anlagenklasse:	Sonstige Maschinen – Kontonummer 44400
Konto kumulierte Abschreibung:	Sonstige Maschinen AfA – Kontonummer 44409
Höhe der Leasingvorauszahlung:	€16.000 zum Leasingstart
Verrechnung pro Rate:	€8.000

²¹⁰ In der Praxis wird bei der KIN der Anlagenabgang nicht mit dem hier angegebenen Buchungssatz verbucht. Der Anlagenabgang wird mit der dafür vorgesehenen Transaktion im ERP-System durchgeführt. Dementsprechend wird die Buchung in dieser Form nicht im Excel-Buchungsleitfaden angeführt. Der angegebene Buchungssatz dient für den Leser zu Demonstrationszwecken, um die Gewinnermittlung des Leasinggeschäfts nachvollziehbar zu gestalten.

²¹¹ Diese laufend entstehenden Aufwendungen werden nicht im Buchungsleitfaden dargestellt.

²¹² Vgl. Kapitel 5.2.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 64 ff.

Garantierter Restwert:	kein Restwert vereinbart
Nicht garantierter Restwert:	€12.000
Vertragslaufzeit in Monaten:	48 Monate
Anzahl der Raten:	8 Raten – halbjährliche Verrechnung
Anwendbarer USt-Satz:	20% österreichische USt
Zinssatz zum Leasinggeschäft:	5,83% p.a.
Marktüblicher Zinssatz in der Automotive Branche:	3,96% p.a.
Tilgungszeitpunkt der Raten:	Beginn der jeweiligen Periode
Start des Leasingvertrags:	1. Dezember 2020 – Vertragslaufzeit folglich bis November 2024
Kontonummer und Kontobezeichnung des Kunden:	209999 Ö GmbH
Erlösart:	Umsatzerlöse Inland – Kontonummer Erlös 400000, Abgrenzung Erlös 410000
Kostenträger Erlösbuchungen:	S118-009999-11-001 ²¹³
Kostenstelle, der die aktivierten OS zugeordnet sind:	11823000 Customer Service

Tabelle 10: Angabe für Beispiel 14; Quelle: eigene Darstellung.

Vor Beginn der Verbuchungen im Zusammenhang mit dem Leasinggeschäft müssen die Höhe der vereinbarten Leasingentgelte und die entsprechenden Umsatzkosten gegenüber der Ö GmbH berechnet sowie der Tilgungsplan erstellt werden. Das vereinbarte Leasingentgelt setzt sich folgendermaßen zusammen:

Acht Leasingraten à 8.000	64.000,00
<u>+Leasingvorauszahlung</u>	<u>16.000,00</u>
=Summe der Leasingentgelte	80.000,00

Die Höhe des Zinssatzes wurde im Rahmen der Kalkulation ermittelt und beträgt 5,83% p.a. bzw. 2,92% p.s. Da der errechnete Zinssatz über dem marktüblichen Zinssatz von 3,96% p.a. liegt, wird der errechnete Zinssatz für die weiteren Berechnungen herangezogen.

Mit dem Zinssatz von 2,92% p.s. kann der Barwert der summierten Leasingentgelte vor und nach Abzug der Leasingvorauszahlung ermittelt werden. Die Werte betragen vor Abzug der

²¹³ Genauere Informationen zum Thema CO-Kontierung und Darstellung im ERP-System der KIN sind dem Kapitel 6.1.2. Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertrageebene, S. 96 ff., zu entnehmen

Leasingvorauszahlung €74.000 und nach Abzug €56.579,75. Diese Barwerte werden für den Tilgungsplan herangezogen, der gemäß IFRS wie folgt aufgebaut ist:

Periode	Leasingbeginn	Dez 2020	Jun 2021	Dez 2021	Jun 2022	Dez 2022	Jun 2023	Dez 2023	Jun 2024
AB vor Leasingvorauszahlung	74 000,00								
-Leasingvorauszahlung	- 16 000,00								
AB		58 000,00	51 458,12	44 725,45	37 796,45	30 665,39	23 326,36	15 773,31	8 000,00
+BW lfr. Forderung	58 000,00								
-Tilgung	-	- 6 541,88	- 6 732,66	- 6 929,00	- 7 131,07	- 7 339,03	- 7 553,05	- 7 773,31	- 8 000,00
EB	58 000,00	51 458,12	44 725,45	37 796,45	30 665,39	23 326,36	15 773,31	8 000,00	-
Annuität		8 000,00							
Bemessungsgrundlage Zinsen		50 000,00	43 458,12	36 725,45	29 796,45	22 665,39	15 326,36	7 773,31	-
Zinsanteil		- 1 458,12	- 1 267,34	- 1 071,00	- 868,93	- 660,97	- 446,95	- 226,69	-
Tilgungsanteil		- 6 541,88	- 6 732,66	- 6 929,00	- 7 131,07	- 7 339,03	- 7 553,05	- 7 773,31	- 8 000,00

Abbildung 9: Tilgungsplan Ö GmbH; Quelle: Eigene Darstellung.

Der Tilgungsplan zeigt die gleichbleibenden halbjährlichen Raten des Leasinggeschäfts in der Höhe von €8.000. Diese Raten werden in Tilgungs- und Zinsanteil aufgesplittet. Getilgt wird bis zum Ende der Laufzeit die Höhe des Barwertes der vereinbarten Leasingentgelte nach Abzug der Leasingvorauszahlung in der Höhe von €58.000. Die Summe der Zinsen, die über die Laufzeit verteilt erfasst werden müssen, beträgt €6.000,00.

Der letzte vorbereitende Schritt ist die Berechnung der aufwandswirksam zu erfassenden Umsatzkosten. Diese errechnen sich aus der Differenz aus dem Buchwert für die beiden OS zu Beginn des Leasingverhältnisses und dem Barwert des nicht garantierten Restwertes:

Buchwert der beiden OS	60.000,00
<u>-Barwert nicht garantierter Restwert</u>	<u>9.565,46</u>
=Umsatzkosten	50.434,54

Wirtschaftsjahr 2020/2021:²¹⁴

Im Gegensatz zum UGB, das eine Aktivierung der OS bei der KIN verlangt, dürfen gemäß IFRS die beiden OS nicht im Anlagevermögen aktiviert werden. Daraus ergibt sich, dass die KIN in der IFRS Bilanzierung die OS aus dem Anlagevermögen ausscheiden muss²¹⁵:

783000 Verlust Abgang SAV	60.000,00
an 44400 sonstige Maschinen	60.000,00

Die entstandenen Kosten müssen im Ausmaß der zuvor berechneten Umsatzkosten von der Kostenstelle auf das entsprechende Leasingprojekt umgebucht werden. Die dazugehörige

²¹⁴ Das Wirtschaftsjahr der KIN verläuft vom 1. April bis 31. März.

²¹⁵ Der Anlagenabgang wird mit der dafür vorgesehenen Transaktion im ERP-System durchgeführt. Dem entsprechend wird die Buchung in dieser Form nicht im Excel-Buchungsleitfaden angeführt. Der angegebene Buchungssatz dient für den Leser zu Demonstrationszwecken, um die Gewinnermittlung des Leasinggeschäfts nachvollziehbar zu gestalten.

Aufwandsart lautet „konfiguriertes Material“. Die Umbuchung der Umsatzkosten nach IFRS wird folgendermaßen ordnungsgemäß erfasst:

513000 konfiguriertes Material	50.434,54
an 783000 Verlust Abgang SAV	50.434,54

Der Barwert des nicht garantierten Restwertes, welcher der Differenz zwischen Buchwert der beiden OS und den Umsatzkosten entspricht, muss als Forderung erfasst werden:

230000 sonstige Forderung	9.565,46
an 783000 Verlust Abgang SAV	9.565,46

Nach der Verbuchung der Umsatzkosten und des nicht garantierten Restwertes muss der Veräußerungserlös für das Leasinggeschäft eingebucht werden. Der Buchungssatz im Dezember 2020 lautet:

200090 lfr. Forderung Inland	80.000,00
an 400000 Umsatzerlöse Inland	80.000,00

Für die USt ist die Zurechnung gemäß UGB maßgebend, was zur Folge hat, dass die USt für die Bilanzierung nach IFRS keine Rolle spielt.

Es muss ein passiver Abgrenzungsposten für die Zinserträge aus dem Leasingverhältnis, die nicht dem Wirtschaftsjahr 2020/2021 zuzurechnen sind, verbucht werden. Gemäß Buchungsleitfaden bzw. Tilgungsplan beläuft sich dieser Anteil auf €5.027,92:

410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	5.027,92
an 390000 Passive Rechnungsabgrenzung	5.027,92

Im Dezember 2020 wird die Leasingvorauszahlung in der Höhe von €16.000 und die erste halbjährliche Rate in der Höhe von €8.000 nach UGB an die Ö GmbH verrechnet. Da im IFRS diese Umsatzerlöse im Zuge der Verbuchung des Veräußerungserlöses erfasst wurden, müssen die Buchungen der Ratenverrechnung storniert werden:

400000 Umsatzerlöse Inland	24.000,00
an 200090 lfr. Forderung Inland	24.000,00

Mit Ende des Wirtschaftsjahres 2020/2021 muss die Forderung des nicht garantierten Restwertes erstmals periodengerecht aufgezinnt werden. Der Betrag in diesem Wirtschaftsjahr ist dem Buchungsleitfaden zu entnehmen und beträgt für den Zeitraum Dezember 2020 bis einschließlich März 2021 €182,46. Der vorzunehmende Buchungssatz lautet:

230000 sonstige Forderung	182,46
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	182,46

Die Rechnungsabgrenzung nach UGB für die periodenreine Erfassung der Erlösanteile an der ersten verrechneten Rate und der Leasingvorauszahlung betrifft das IFRS nicht. Die Einbuchung des Rechnungsabgrenzungsposten erfolgt ausschließlich im UGB- und Steuerrechts-Ledger und muss nicht in IFRS korrigiert werden.

Die erwarteten Überweisungen für die Leasingvorauszahlung und die erste Rate des Leasinggeschäfts werden in diesem Beispiel nicht gesondert dargestellt und scheinen im Buchungslauf nicht auf, da diese kein Spezifikum der IFRS-Buchungen darstellen.

Wirtschaftsjahr 2021/2022:

Im Wirtschaftsjahr 2021/2022 wird der passive Rechnungsabgrenzungsposten für die Zinsen periodengerecht aufgelöst. Laut Excel-Buchungslauf liegt dieser Anteil bei €2.467,38:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	2.467,38
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	2.467,38

Für das Wirtschaftsjahr 2021/2022 werden im UGB im Juni bzw. Dezember 2021 die nächsten beiden Raten verrechnet. Im IFRS muss die KIN diese beiden Buchungen wie im Vorjahr stornieren. Die Buchung lautet jeweils:

400000 Umsatzerlöse Inland	8.000,00
an 200090 lfr. Forderung	8.000,00

Wie im Vorjahr muss die Forderung, die dem nicht garantierten Restwert entspringt, aufgezinst werden. Im Wirtschaftsjahr 2021/2022 beläuft sich dieser Aufzinsungsbetrag auf €568,45:

230000 sonstige Forderung	568,45
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	568,45

Wirtschaftsjahr 2022/2023 und 2023/2024:

Die Buchungen entsprechen denen des Wirtschaftsjahres 2021/2022. Der Betrag der Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens verringert sich gemäß dem Tilgungsplan des Leasinggeschäfts und die Höhe der Aufzinsung des nicht garantierten Restwertes steigt in beiden Jahren an.

Wirtschaftsjahr 2024/2025:

Das letzte Wirtschaftsjahr des Leasingvertrags beginnt wie die vorangegangenen Jahre mit der Auflösung des Abgrenzungspostens. Der verbliebene Betrag wird zur Gänze aufgelöst:

390000 Passive Rechnungsabgrenzung	75,56
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	75,56

Im Juni 2024 wird die letzte gemäß UGB verrechnete Rate in IFRS storniert:

400000 Umsatzerlöse Inland	8.000,00
an 200090 lfr. Forderung	8.000,00

Mit Vertragsende muss die Forderung aus dem nicht garantierten Restwert ein letztes Mal aufzinsen, damit der nicht garantierte Restwert von €12.000 in voller Höhe im Vermögen der KIN aufscheint:

230000 sonstige Forderung	445,03
an 410000 Abgrenzung Umsatzerlöse Inland	445,03

Wie vereinbart erfolgt die Rückstellung der beiden OS von der Ö GmbH im November 2024. Die KIN beschließt die zurückgegebenen OS für Schulungszwecke einzusetzen und muss aus diesem Grund den Betrag der sonstigen Forderung zum nicht garantierten Restwert im Anlagevermögen aktivieren. Der Zustand der OS lässt darauf schließen, dass der kalkulierte nicht garantierte Restwert in der Höhe von €12.000 als Buchwertansatz angemessen ist:

44400 sonstige Maschinen	12.000,00
an 230000 sonstige Forderung	12.000,00 ²¹⁶

Bei der KIN stehen am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags Erlöse in der Höhe von €80.000 zu Buche. Dieser Erlös teilt sich in die Erträge für die Leasingvorauszahlung sowie die regulären Raten in der Höhe von €74.000, die zur Gänze im Wirtschaftsjahr 2020/2021 erfasst werden müssen, sowie den über die Wirtschaftsjahre verteilten Zinserträgen in der Höhe von €6.000 auf. Die Umsatzkosten im Zusammenhang mit dem Leasinggeschäft belaufen sich zum Leasingbeginn auf €50.434,54. Vermindert werden diese Umsatzkosten durch die erfolgswirksame Aufzinsung der Forderung zum nicht garantierten Restwert, die jährlich erfasst

²¹⁶ Der Buchungssatz zur Aktivierung der OS ist im Buchungsleitfaden nicht ersichtlich. Grund hierfür ist, dass am Ende der Laufzeit mehrere Varianten mit dem Umgang des nicht garantierten Restwertes denkbar sind. Wenn die zurückgegebenen OS als Second-Hand-Ware weiterverkauft werden sollen, muss die Forderung ins Umlaufvermögen als Teil der Vorräte umgebucht werden. Als dritter Fall ist möglich, dass die OS in schlechterem Zustand als erwartet zurückgestellt werden, was zur Folge hat, dass die Forderung zum Teil oder zur Gänze aufwandswirksam abgeschrieben werden muss. Als Konsequenz vermindert dies das Vermögen der KIN.

wird. Diese Aufzinsung beläuft sich insgesamt auf €2.434,54. Der Saldo zwischen ursprünglichen Umsatzkosten und den Aufzinsungserträgen beträgt am Ende der Leasinglaufzeit €48.000 und entspricht den Umsatzkosten gemäß UGB. Für die Schulung, die von der KIN im Rahmen des Leasingpakets durchgeführt wurde, sind Kosten in der Höhe von €3.200 angefallen. Der Gewinn, der aus diesem Leasinggeschäft erwirtschaftet werden konnte, beträgt €28.800 und stimmt mit dem UGB-Gewinn des Leasinggeschäfts überein. Am Ende des Leasinggeschäfts sind die beiden OS nach beiden Rechnungslegungsvorschriften in der Höhe von €12.000 im Anlagevermögen der KIN ausgewiesen.

Beispiel 14: Bilanzierung bei Zurechnung zum Leasingnehmer nach IFRS; Quelle: Eigene Darstellung.²¹⁷

²¹⁷ Anhang 10, S. 173 f.

6. Abbildung der Leasinggeschäfte im ERP-System

Im Zusammenhang mit den Leasing-Geschäften stellt das ERP-System die KIN vor neue Herausforderungen und es muss überlegt werden, wie die neue Geschäftsart digital abgebildet werden kann. Diese Darstellung im ERP-System ist im Kontext der Bilanzierung und der wirtschaftlichen Nachverfolgung der Geschäftsentwicklung der Leasinggeschäfte von großer Bedeutung. Um den Begriff des ERP-Systems zu erklären, bietet sich folgende Definition von SCHERMANN/VOLCIC an:

„Unter ERP (Enterprise Resource Planning) werden integrierte Softwarelösungen subsumiert, die den Ablauf der innerbetrieblichen Prozesse unterstützen. Hierzu zählen z.B. die Materialwirtschaft inkl. Auftragsabwicklung, Warenwirtschaft und Lagerung, Produktionsplanung, Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung und Personalplanung und Abrechnung. Zu den bekanntesten Vertretern zählt das ERP-System der Firma SAP.“²¹⁸

Das von SCHERMANN/VOLCIC hervorgehobene ERP-System der Firma SAP verwendet die KIN. Da die KIN nicht über das Modul „SAP Leasing“ des ERP-System-Anbieters für die Behandlung von Leasinggeschäften aus Leasinggeber-Sicht verfügt, muss im Rahmen dieser Arbeit ein Ablauf festgelegt werden, wie die Leasinggeschäfte in SAP behandelt werden können. Um einen Ausblick in die Zukunft zu geben, wird in den nachfolgenden Ausführungen die Funktionsweise des Moduls „SAP Leasing“ skizziert, dessen Anschaffung für die KIN bei steigender Anzahl der Leasinggeschäfte sinnvoll werden könnte.

6.1. Abbildung der Leasinggeschäfte im bestehenden ERP-System-Paket

Die Grundlage für die Abbildung der Leasinggeschäfte im ERP-System bilden die drei erstellten Excel-Tools zu den Themen Zuordnung des Leasinggutes, Kalkulation der Leasinggeschäfte und Buchungsleitfaden für die Leasinggeschäfte. Ausgehend von dieser Grundlage muss festgestellt werden, welche Personen im Unternehmen an der digitalen Verarbeitung der Leasinggeschäfte mitwirken müssen und welche Teilprogramme von SAP – sogenannte Transaktionen – angewendet werden müssen.

²¹⁸ SCHERMANN/VOLCIC (2010), S. 357.

6.1.1. Bilanzielle Erfassung der Leasinggeschäfte im ERP-System

Wie im Kapitel zur Bilanzierung von Leasinggeschäften gezeigt wurde, sind die durchzuführenden Buchungen gemäß UGB und IFRS von der Zuordnung des Leasinggegenstandes zum Leasingnehmer bzw. Leasinggeber abhängig. Denkbar sind als Folge vier Varianten: UGB Leasinggeber/IFRS Leasinggeber, UGB Leasinggeber/IFRS Leasingnehmer, UGB Leasingnehmer/IFRS Leasinggeber und UGB Leasingnehmer/IFRS Leasingnehmer. Abhängig davon, welche Variante zur Anwendung kommt, ändern sich die Anforderungen an die Bilanzierung.

Die folgenden Erläuterungen und Tabellen zeigen auf, wie der idealtypische Prozess im ERP-System für die vier Varianten aussehen. Der Ablauf für die Varianten ist jeweils in drei Phasen gegliedert. Die erste Phase betrifft die initialen Prozessschritte vom Vertragsabschluss bis einschließlich dem Start des Leasingvertrags. Nachfolgend kommt es zur laufenden Abwicklung des Vertrags mit wiederkehrenden Aufgaben, die sich bis zur Beendigung des Vertrags erstrecken. Bei diesen laufenden Aufgaben wird bei der fortlaufenden Nummerierung zur Abgrenzung ein „L“ vermerkt. Abgeschlossen wird der Prozess mit der Beendigung des Vertrags. Diese Phase kann innerhalb der vier Varianten mehrere Ausprägungen, bedingt durch Rückgabe bzw. Übernahme der Leasinggegenstände, annehmen. Diese Szenarien werden im tabellarischen Prozessablauf dargestellt.

Bei den erforderlichen Prozessschritten wird aufgezeigt, welche Abteilungen für die Abwicklung zuständig sind.²¹⁹ Die zu verwendenden Transaktionen können dem Anhang entnommen werden.²²⁰ Neben den Prozessschritten wird aufgezeigt zu welchem Zeitpunkt die Schritte gesetzt werden müssen bzw. in welchem Intervall diese zu erledigen sind. In der Spalte „Ledger“ wird dargelegt welche Rechnungslegungsvorschriften von den Prozessschritten beeinflusst werden. Hierzu werden die in SAP gebräuchlichen Abkürzungen LT und 0L verwendet.²²¹

Variante 1: UGB Leasinggeber/IFRS Leasinggeber

Wie dem nachfolgenden tabellarisch dargestellten Ablauf der Bilanzierung in der ersten Konstellation mit Zuordnung zum Leasinggeber gemäß beiden Rechnungslegungsvorschriften zu entnehmen ist, sind keine Unterschiede zwischen UGB und IFRS zu erwarten. Wenn am Ende der

²¹⁹ Aus Übersichtlichkeitsgründen werden folgende Abkürzungen für die Abteilungen verwendet: Controlling=CO; Buchhaltung=BU; Customer Service=CS; Einkauf=EK; Produktion=PR.

²²⁰ S. Anhang 11 bis 14, S. 175 ff.

²²¹ LT ist in SAP ein Hinweis auf das Local und Tax Ledger, das heißt die nationale Rechnungslegungsvorschriften, was für die KIN das UGB und das Körperschaftsteuergesetz (KStG) ist. 0L kennzeichnet in SAP die internationale Rechnungslegungsvorschrift IFRS.

Laufzeit die Leasinggegenstände an die KIN retourniert werden, sind keine weiteren Buchungen notwendig und es kommt zu keinen Prozessschritten nach der Vertragsbeendigung.

Nr.	Prozessschritt/Zuständigkeit	Zeitpunkt bzw. Intervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:			
1	Erstellung des S-Projektes ²²² durch CS und Eintragung der Plankosten durch CO	Nach Vertragsabschluss	LT/OL
2	Erstellung des A-Projektes ²²³ und der Anlage in Bau (AiB) durch CO	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/OL
3	Bebuchung des A-Projektes durch EK und PR	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
4	Aktivierung der AiB durch CO	Nach Fertigstellung der OS	LT/OL
5	Verrechnung der Leasingvorauszahlung durch BU	Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
6	Abgrenzung der Leasingvorauszahlung durch CO	Nach Verrechnung der Leasingvorauszahlung	LT/OL
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:			
L1	Verrechnung der Raten durch BU	Verrechnung gemäß Vertrag	LT/OL
L2	Abgrenzung der Raten, wenn ein neues Wirtschaftsjahr betroffen ist, durch CO	Nach Verrechnung der Raten	LT/OL
L3	Verbuchung des Zahlungseingangs der Leasingzahlungen durch BU	Nach dem Zahlungseingang	LT/OL
L4	Durchführung des Abschreibungslaufes durch BU	Monatlich	LT/OL
L5	Umbuchung der gebuchten Abschreibung auf das S-Projekt durch CO	Monatlich nach Abschreibungslauf	LT/OL
L6	Auflösung der Abgrenzung der Leasingvorauszahlung durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	LT/OL
L7	Auflösung der Abgrenzung der Raten durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	LT/OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden:			
7	Verrechnung etwaiger Verkauf am Laufzeitende durch BU	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
8	Ausscheidung des Restwertes des verkauften Leasinggegenstandes durch CO	Nach Verrechnung des Verkaufs	LT/OL

Tabelle 11: Ablauf im ERP-System Leasinggeber/Leasinggeber; Quelle: Eigene Darstellung.²²⁴

²²² Das S-Projekt dient als Sammler der angefallenen Kosten und erwirtschafteten Leistungen im Zusammenhang mit den Leasinggeschäften und ist die Basis für die Erfolgsermittlung des Leasinggeschäfts.

²²³ Ein A-Projekt ist ein Projekt, das für die Bebuchung von AiB und in weiterer Folge zur Aktivierung von selbst erstelltem Anlagevermögen verwendet wird.

²²⁴ S. Anhang 11, S. 175.

Variante 2: UGB Leasinggeber/IFRS Leasingnehmer

Um die zweite Variante mit UGB-Zuordnung zum Leasinggeber und IFRS-Zuordnung zum Leasingnehmer bilanziell richtig behandeln zu können, müssen diverse Korrekturbuchungen durchgeführt werden. Diese Konstellation lag beim initialen Leasinggeschäft der KIN vor und die Motive der Kunden bzw. der KIN im Zusammenhang mit Leasinggeschäften deuten darauf hin, dass diese Variante oft auftreten wird. Die konkrete Handhabung der Korrekturbuchungen wurden im Verlaufe der Arbeit anhand des Beispiels 11²²⁵ in Verbindung mit Beispiel 14²²⁶ dargelegt. Zum Vertragsende ist denkbar, dass der Leasingnehmer die Leasinggegenstände dauerhaft in seinen Besitz übernimmt oder an die KIN zurückstellt. Abhängig davon welche Variante zutreffend ist, unterscheiden sich die Schritte für die KIN nach dem Vertragsende.

Nr.	Prozessschritt/Zuständigkeit	Zeitpunkt bzw. Intervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:			
1	Erstellung des S-Projektes durch CS und Eintragung der Plankosten durch CO	Nach Vertragsabschluss	LT/OL
2	Erstellung des A-Projektes und der AiB durch CO	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/OL
3	Bebuchung des A-Projektes durch EK und PR	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
4	Aktivierung der AiB durch CO	Nach Fertigstellung der OS	LT/OL
5	Buchung des Abganges der Leasinggegenstände aus dem Anlagevermögen durch CO	Nach Anlagenaktivierung	OL
6	Umbuchung des Buchwertes der abgegangenen Anlage in Höhe der Umsatzkosten auf das S-Projekt durch CO	Nach Anlagenausscheidung	OL
7	Umbuchung des Buchwertes der abgegangenen Anlage in Höhe des nicht garantierten Restwertes durch CO	Nach Anlagenausscheidung	OL
8	Verrechnung der Leasingvorauszahlung durch BU	Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
9	Auflösung der Verrechnung der Leasingvorauszahlung durch CO	Nach Verrechnung der Leasingvorauszahlung	OL
10	Abgrenzung der Leasingvorauszahlung durch CO	Nach Verrechnung der Leasingvorauszahlung	LT
11	Einbuchung der Leasingforderung durch CO	Mit Beginn des Leasingvertrags	OL

²²⁵ Vgl. Kapitel 5.2.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 64 ff.

²²⁶ Vgl. Kapitel 5.3.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 82 ff.

12	Abgrenzung der Zinsen zum Vertragsbeginn durch CO	Mit Beginn des Leasingvertrags	OL
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:			
L1	Verrechnung der Raten durch BU	Verrechnung gemäß Vertrag	LT/OL
L2	Auflösung der Verrechnung der Raten durch CO	Nach Verrechnung der Raten	OL
L3	Abgrenzung der Raten, wenn ein neues Wirtschaftsjahr betroffen ist, durch CO	Nach Verrechnung der Raten	LT
L4	Verbuchung des Zahlungseingangs der Leasingzahlungen durch BU	Nach dem Zahlungseingang	LT/OL
L5	Durchführung des Abschreibungslaufes durch BU	Monatlich	LT
L6	Umbuchung der gebuchten Abschreibung auf das S-Projekt durch CO	Monatlich nach Abschreibungslauf	LT
L7	Auflösung der Abgrenzung der Leasingvorauszahlung durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	LT
L8	Auflösung der Abgrenzung der Raten durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	LT
L9	Auflösung der Zinsabgrenzung durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	OL
L10	Aufzinsung des nicht garantierten Restwerts durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden:			
13	Verrechnung des Verkaufs der Leasinggegenstände am Laufzeitende durch BU	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
14	Auflösung der Verrechnung des Verkaufs durch CO ²²⁷	Nach Verrechnung des Verkaufs	OL
15	Ausscheidung des Restwertes des verkauften Leasinggegenstandes durch CO	Nach Verrechnung des Verkaufs	LT/OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Rückgabe des Leasinggutes an die KIN:			
13	Aktivierung des Restbuchwertes im Anlage- oder Umlaufvermögen durch CO	Nach Rückgabe der Leasinggegenstände	OL

Tabelle 12: Ablauf im ERP-System Leasinggeber/Leasingnehmer; Quelle: Eigene Darstellung.²²⁸

Variante 3: UGB Leasingnehmer/IFRS Leasingnehmer

Wenn nach beiden Rechnungslegungsvorschriften eine Zuordnung zum Leasingnehmer vorgesehen ist, kommt es potenziell zu Korrekturbuchung im IFRS. Diese Korrekturbuchungen betreffen den nicht garantierten Restwert, der als langfristige Forderung im IFRS bei der KIN aktiviert

²²⁷ Voraussetzung für diese Buchung ist, dass dieser Veräußerungserlös Teil des verbuchten Leasingentgeltes gemäß IFRS war. Ist dies nicht der Fall, entfällt die Auflösung.

²²⁸ S. Anhang 12, S. 176.

bleibt und jährlich aufgezinst wird. Wenn der anzuwendende Zinssatz nach IFRS von seinem Pendant aus dem UGB abweicht, sind weitere Korrekturbuchungen notwendig. Diese Korrekturbuchungen können bei Beachtung der Vorschriften im Zusammenhang mit den Zinssätzen im Rahmen der Kalkulation vermieden werden.

Nach dem Vertragsende sind drei Szenarien für die finale Abwicklung des Leasinggeschäfts möglich. Abhängig von der Ausgestaltung des Leasinggeschäfts kann ein etwaiger Übernahmebetrag im Leasingentgelt enthalten sein. Eine separate Verrechnung des Übernahmeentgeltes entfällt in diesem Fall. Wenn der Kunde die Leasinggegenstände übernimmt und das Übernahmeentgelt nicht im Leasingentgelt enthalten ist, muss hingegen eine separate Verrechnung von der Buchhaltung der KIN durchgeführt werden. Die dritte Möglichkeit ist, dass die Leasinggegenstände vom Kunden nicht übernommen und an die KIN retourniert werden. Dies führt zu einer Aktivierung des Restwertes bei der KIN.

Nr.	Prozessschritt/Zuständigkeit	Zeitpunkt bzw. Intervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:			
1	Erstellung des S-Projektes durch CS und Eintragung der Plankosten durch CO	Nach Vertragsabschluss	LT/0L
2	Anlage des Fertigungsauftrages für die OS durch PR	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/0L
3	Bebuchung des Fertigungsauftrages durch PR	Nach Erstellung des Fertigungsauftrages	LT/0L
4	Bebuchung S-Projekt mit OS, IBN, Reisekosten etc. (entspricht Umsatzkosten) durch diverse Mitarbeiter	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/0L
5	Korrektur der Umsatzkosten bei etwaigem nicht garantiertem Restwert durch CO	Nach Erfassung der Umsatzkosten	0L
6	Verrechnung der Leasingforderung inkl. USt durch BU	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/0L
7	Abgrenzung der Zinsen zum Vertragsbeginn durch CO	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/0L
8	Evtl. Korrektur des Zinsabgrenzungspostens bei abweichendem Zinssatz gemäß IFRS durch CO	Nach Zinsabgrenzung gemäß UGB	0L
9	Verbuchung des Zahlungseinganges der USt durch BU	Nach Zahlungseingang der USt	LT/0L
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:			
L1	Verbuchung Zahlungseingang der Leasingvorauszahlung bzw. Raten durch BU	Nach Zahlungseingang	LT/0L
L2	Auflösung der Zinsabgrenzung durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	LT/0L

L3	Evtl. Auflösung einer abweichenden Zinsabgrenzung gemäß IFRS durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	OL
L4	Aufzinsung eines etwaigen nicht garantierten Restwertes durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt enthalten ist:			
10	Verbuchung Zahlungseingang des Übernahmeentgeltes durch BU	Nach Zahlungseingang für Verkauf	LT/OL
11	Abgang des nicht garantierten Restwertes bei Verkauf der Leasinggegenstände durch CO	Nach Verkauf	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt nicht enthalten ist:			
10	Verrechnung Verkauf am Laufzeitende durch BU	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
11	Abgang des nicht garantierten Restwertes bei Verkauf der Leasinggegenstände durch CO	Nach Verkauf	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Rückgabe des Leasinggutes durch den Kunden:			
10	Aktivierung des Restbuchwertes bei Rücknahme im Anlage- oder Umlaufvermögen durch CO	Nach Rückgabe der Leasinggegenstände	LT/OL

Tabelle 13: Ablauf im ERP-System Leasingnehmer/Leasingnehmer; Quelle: Eigene Darstellung.²²⁹

Variante 4: UGB Leasingnehmer/IFRS Leasinggeber

Wenn UGB eine Zuordnung zum Leasingnehmer und im IFRS im Gegensatz dazu eine Zuordnung zum Leasinggeber vorgesehen ist, sind einige Korrekturbuchungen von Nöten. Diese Korrekturbuchungen wurden mithilfe des Beispiels 12²³⁰ in Verbindung mit Beispiel 13²³¹ aufgezeigt. Die Betrachtung der Regelungen der beiden Bilanzierungsstandards lässt darauf schließen, dass diese Variante unwahrscheinlich ist und nach nationalen Rechnungslegungsbestimmungen in Österreich und Deutschland zu Lasten der Motive der KIN und der potenziellen Kunden geht. Am Ende der Laufzeit des Leasingvertrags muss die Vorgehensweise, abhängig davon, ob die Leasinggegenstände übernommen werden oder nicht, unterschiedlich gewählt werden.

Nr.	Prozessschritt/Zuständigkeit	Zeitpunkt bzw. Intervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:			
1	Erstellung des S-Projektes durch CS und Eintragung der Plankosten durch CO	Nach Vertragsabschluss	LT/OL

²²⁹ S. Anhang 13, S. 177.

²³⁰ Vgl. Kapitel 5.2.3. Buchungslitfadens für den Kooperationspartner, S. 68 ff.

²³¹ Vgl. Kapitel 5.3.3. Buchungslitfadens für den Kooperationspartner, S. 77 ff.

2	Erstellung des A-Projektes und der Anlage in Bau (AiB) durch CO	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/0L
3	Bebuchung des A-Projektes durch EK und PR	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/0L
4	Aktivierung der AiB durch CO	Nach Fertigstellung der OS	LT/0L
5	Buchung des Abganges der Leasinggegenstände aus dem Anlagevermögen durch CO	Nach Anlagenaktivierung	LT
6	Umbuchung des Buchwertes der abgegangenen Anlage in Höhe der Umsatzkosten auf das S-Projekt durch CO	Nach Anlagenausscheidung	LT
7	Verrechnung der Leasingforderung inkl. USt durch BU	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/0L
8	Auflösung der Leasingforderung durch CO	Nach Verrechnung der Leasingforderung	0L
9	Verbuchung der Leasingvorauszahlung durch CO	Mit Beginn des Leasingvertrags	0L
10	Abgrenzung der Leasingvorauszahlung durch CO	Nach Verbuchung der Leasingvorauszahlung	0L
11	Abgrenzung der Zinsen zum Vertragsbeginn durch CO	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT
12	Verbuchung des Zahlungseingangs der USt durch BH	Nach Zahlungseingang der USt	LT/0L
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:			
L1	Verbuchung der Raten durch CO	Verbuchung gemäß Vertrag	0L
L2	Abgrenzung der Raten, wenn ein neues Wirtschaftsjahr betroffen ist, durch CO	Nach Verrechnung der Raten	0L
L3	Verbuchung des Zahlungseingangs der Leasingzahlungen durch BU	Nach dem Zahlungseingang	LT/0L
L4	Durchführung des Abschreibungslaufes durch BU	Monatlich	0L
L5	Umbuchung der gebuchten Abschreibung auf das S-Projekt durch CO	Monatlich nach Abschreibungslauf	0L
L6	Auflösung der Abgrenzung der Leasingvorauszahlung durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	0L
L7	Auflösung der Abgrenzung der Raten durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	0L
L8	Auflösung der Zinsabgrenzung durch CO	Jedes Wirtschaftsjahr	LT
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt enthalten ist:			
13	Verbuchung des Verkaufs am Laufzeitende durch CO	Nach gezogener Kaufoption	0L

14	Ausscheidung des Restwertes der Leasinggegenstände durch CO	Nach gezogener Kaufoption	0L
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt nicht enthalten ist:			
13	Verrechnung des Verkaufs am Laufzeitende durch BU	Ende der Vertragslaufzeit	LT/0L
14	Ausscheidung des Restwertes der Leasinggegenstände durch CO	Nach Verkauf der Leasinggegenstände	0L
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Rückgabe des Leasinggutes durch den Kunden:			
13	Aktivierung des Restbuchwertes bei Rücknahme im Anlage- oder Umlaufvermögen durch CO	Nach Rückgabe der Leasinggegenstände	LT

Tabelle 14: Ablauf im ERP-System Leasingnehmer/Leasinggeber; Quelle: Eigene Darstellung.²³²

6.1.2. Darstellung der Geschäftsentwicklung auf Leasingvertragsebene

Neben der bilanziellen Erfassung ist es für die KIN von Wichtigkeit die Entwicklung des Leasinggeschäfts aus Erlös- und Kostensicht zu verfolgen. Für die Darstellung wird je Leasinggeschäft ein Erlös- bzw. Kostensammler benötigt. Diese Sammler werden in SAP als Controlling-Objekte (CO-Objekte) bezeichnet. Bei allen Buchungen in SAP, bei denen eine Erlös- oder Kostenart involviert ist, müssen diese Erlöse bzw. Kosten auf ein solches CO-Objekt kontiert werden.²³³

Unter den bereits im Einsatz befindlichen CO-Objekten eignen sich die S-Projekte am besten als Erlös- bzw. Kostensammler. Grund dafür ist, dass mit diesen Projekten der gesamte Verlauf des Leasinggeschäfts inklusive etwaiger Nebenleistungen abgebildet werden kann. Jedes Projekt in SAP besteht aus mehreren untergeordneten Projektstrukturplan-Elementen (PSP-Elementen). Für die Leasinggeschäfte sind folgende PSP-Elemente²³⁴ abhängig von der konkreten Ausgestaltung des Leasinggeschäfts von Bedeutung:

PSP-Nummer und Bezeichnung	Beschreibung
02 Hotline	Bei separat abgeschlossenen Hotline-Verträgen, die in Verbindung mit dem Leasinggeschäft stehen, werden die Kosten und Erlöse diesem PSP-Element zugeordnet.

²³² S. Anhang 14, S.178.

²³³ Vgl. FRIEDL/PEDELL (2020), S. 22.

²³⁴ Diese PSP-Elemente sind durch eine Zeichenfolge gekennzeichnet. Jedem PSP-Element bei S-Projekten steht „S118-“ voran und wird mit einer individuellen sechsstelligen Zahlenfolge für jedes Projekt fortgesetzt. Die nachfolgenden Zahlen stehen für die einzelnen PSP-Elemente, die in Tabelle 15 beschrieben werden.

03 Maintenance Visit	Dieses PSP-Element dient zur Sammlung von Kosten und Erlösen im Zusammenhang mit Wartungen bei Leasinggeschäften.
04 Technical Intervention	Kosten und Erlöse für Technikereinsätze, die zusätzlich zu den geplanten Wartungen anfallen, müssen über dieses PSP-Element erfasst werden.
06 IT Service	Analog zum PSP-Element „Hotline“ wird „IT Service“ als Sammler für Kosten und Erlöse für separat abgeschlossene IT-Dienstleistungsverträge verwendet.
08 Consulting	Die Kosten und Erlöse für verkaufte Beratungsleistungen werden auf dieses PSP-Element kontiert.
11 Small-Scale Project	Das PSP-Element „Small-Scale Project“ erfasst alle Kosten und Erlöse im Zusammenhang mit dem Hauptbestandteil des Leasinggeschäfts. Die Erlöse für das Verleasen sowie die Umsatzkosten für die OS und deren IBN werden auf diesem PSP-Element gesammelt. Darüber hinaus werden Ersatzteilkosten, Schulungen und Verschleißteilversicherungen, die als Teil des Leasinggeschäfts verkauft werden, auf diesem PSP-Element erfasst.
99 Warranty	Die etwaigen Gewährleistungskosten, die bei den Leasinggeschäften anfallen, werden auf dieses PSP-Element gebucht.

Tabelle 15: PSP-Elemente der S-Projekte; Quelle: Eigene Darstellung.

Durch die korrekte Erfassung der Erlöse und Kosten auf den PSP-Elementen kann die wirtschaftliche Entwicklung einzelner Aspekte des Leasinggeschäfts herausgefiltert und betrachtet werden. Beispielsweise liefert diese Aufteilung Aufschluss darüber, ob der verkaufte Hotline-Vertrag kostendeckend bzw. gewinnbringend für die KIN ist. Aus diesen Auswertungen können Schlüsse für zukünftige Leasinggeschäfte gezogen werden.

Neben dem Vergleich der Ist-Erlöse und Ist-Kosten ist der Vergleich mit den Plan-Erlösen und Plan-Kosten von Bedeutung. Um diesen Vergleich zu ermöglichen müssen die Plankosten auf den entsprechenden PSP-Elementen eingetragen werden. Diese Plankosten können den Kalkulationen der Sales-Abteilung entnommen werden. Die Eintragung wird anfangs manuell durchgeführt, da zunächst nicht erwartet wird, dass regelmäßig neue Leasinggeschäfte abgeschlossen werden. Mittelfristig empfiehlt es sich zusammen mit der Konzernmutter KAG eine Möglichkeit zum automatisierten Upload der Plankosten zu erarbeiten. Der Fokus liegt hierbei auf dem PSP-Element „Small-Scale Project“, da hier die initialen Kosten des Leasinggeschäfts erfasst werden.

Wie beim gewöhnlichem Projektgeschäft ist es für die KIN von Wichtigkeit die Produktions-, IBN- und Reisekosten überwachen und Überschreitungen der Planwerte erkennen zu können.

Ausgewertet kann die Erlös- und Kostensituation des Leasinggeschäfts mithilfe eines Projektberichtes in SAP werden. Für Controlling-Zwecke ist bei der KIN die Projektentwicklung im IFRS-Ledger relevant. Dies wird anhand des folgenden Beispiels aufgezeigt:

Am Ende des Leasinggeschäfts mit dem Kunden Ö GmbH aus Beispiel 14²³⁵ analysiert die KIN die Erlös- und Kostensituation auf dem S-Projekt. Hierfür werden die Plankosten und Planerlöse, welche zu Beginn des Leasinggeschäfts ins ERP-System eingetragen wurden, mit den Istkosten und Isterlösen verglichen. Das ERP-System zeigt folgende Geschäftsentwicklung:

Kostenarten	Ist	Obligo	Summe	Plan
400000 Umsatzerlöse Inland	80.000,00-		80.000,00-	80.000,00-
410000 Abgr. Erlöse Inland	2.556,28-		2.556,28-	2.434,54-
513000 konfiguriertes Material	52.956,27		52.956,27	50.434,54
736000 Tag- und Nächtigungsgelder	127,00		127,00	127,85
736010 Nächtigungskosten	640,00		640,00	550,00
736020 Leihwagen	275,00		275,00	260,00
843100300 ILV CS im Haus				
843100310 ILV CS vor Ort	2.086,21		2.086,21	2.262,15
* Alle Kostenarten	26.471,80-		26.471,80-	28.800,00-

Abbildung 10: Geschäftsentwicklung Ö GmbH im ERP-System; Quelle: eigene Darstellung.

Der Umsatzerlös inklusive Zinserträge beträgt wie vorgesehen €80.000,00.

Die Umsatzkosten, die durch die Kostenart „513000 konfiguriertes Material“ repräsentiert werden, weicht negativ vom Plan ab und die Aufzinsung des nicht garantierten Restwertes, welche an der Erlösart „410000 Abgr. Erlöse Inland“ abzulesen ist, ist höher ausgefallen als ursprünglich angenommen. Dies ist jeweils auf höhere Materialkosten bei der Produktion der beiden OS zurückzuführen. Statt den geplanten Kosten in der Höhe von €60.000,00 sind Kosten in der Höhe von €63.000,00 angefallen. Dies führt zu höheren Umsatzkosten und in weiterer Folge zu einem gestiegenen nicht garantierten Restwert, welcher höhere Aufzinsungen bedingt. Die negative Abweichung aus diesen beiden Posten beträgt summiert €2.399,99.

Neben den OS wird der Kosten- und Erlöseffekt der mitverkauften Schulung untersucht. Die Schulung wurde von einem Mitarbeiter des Customer Services der KIN vor Ort beim Kunden durchgeführt. Der Mitarbeiter konnte die kalkulierte Dauer der Schulung unterschreiten, was zu einer Kostenersparnis in der Höhe von €175,94 führt. Die Reisekosten, die für die Schulung aufgewendet werden mussten, sind im Gegensatz dazu höher als geplant. Auf dem Projekt kann eine negative Kostenabweichung bei den Reisekosten in der Höhe von €105,00 festgestellt werden.

²³⁵ Vgl. Kapitel 5.3.3. Buchungsleitfaden für den Kooperationspartner, S. 82 ff.

In der Summenzeile des Projektberichtes zeigt sich, dass der geplante Gewinn in der Höhe von €28.800,00 nicht erreicht werden konnte. Der tatsächlich erwirtschaftete Gewinn über die Laufzeit des Leasingvertrages beträgt €26.471,80. Die Differenz zwischen Plan- und Ist-Gewinn beläuft sich auf -€2.328,20.

Beispiel 15: Geschäftsentwicklung Leasingvertrag Ö GmbH; Quelle: Eigene Darstellung.

6.2. Abbildung von Leasinggeschäften bei Erweiterung des ERP-System-Pakets

Wie zuvor gezeigt, ist der konzipierte Prozess der KIN für die Abwicklung der Leasinggeschäfte im SAP von vielen einzelnen Schritten und manuellen Korrekturbuchungen, die durch die Rechnungslegungsvorschriften bedingt sind, geprägt. Aus diesem Grund bietet SAP eine Erweiterung des ERP-System-Pakets um ein Modul für die Behandlung von Leasinggeschäften aus Sicht des Leasinggebers an. SAP selbst beschreibt das Modul „SAP Leasing“ wie folgt:

„SAP Leasing bietet eine umfassende Lösung für Unternehmen, die Mobilienleasing anbieten und unterstützt sie in typischen Geschäftsprozessen aus der Sicht des Leasinggebers. Die Lösung wird internationalen Anforderungen gerecht, indem sie eine Vielzahl an Währungen unterstützt, sowie eine parallele Bewertung nach verschiedenen internationalen Rechnungslegungsvorschriften ermöglicht.

Mit individuell konfigurierbaren Finanzierungsprodukten (CRM-Produkttyp FINANCING) erleichtert SAP Leasing die Gestaltung neuer Möglichkeiten zur Leasingfinanzierung. Durch die Integration von Serviceleistungen (CRM-Produkttyp SERVICE) können Sie als Leasinggeber Full Service Leasing Geschäfte anbieten und komplexe Interaktionsprozesse mit Leasingnehmern und externen Dritten wie Händlern und Dienstleistern automatisiert durchführen.“²³⁶

Aus dieser Beschreibung zeigt sich, dass dieses Modul für die KIN von Interesse ist und die Anforderungen der KIN erfüllen könnte. Die folgenden Ausführungen zeigen überblicksmäßig die Funktionsweise des Moduls „SAP Leasing“ und dienen als Ausblick für die zukünftige Weiterentwicklung des Leasing-Prozesses der KIN. Nach gegenwärtigem Stand ist nicht abzusehen, wie hoch die Nachfrage nach dem Leasingmodell bei den Kunden der KIN sein wird und eine Neuanschaffung der SAP-Erweiterung zum jetzigen Zeitpunkt wäre mit hohem Implementierungsaufwand und Kosten verbunden. Die Informationen zum Überblick über „SAP Leasing“ werden aus dem Help-Portal von SAP bezogen.

²³⁶ SAP (2021), Onlinequelle [01.03.2021].

6.2.1. Stammdatenpflege, Gestaltung des Leasingbelegs und Festlegung von Rahmenvereinbarungen

Stammdaten:

Die spezifischen Stammdaten, die das Modul „SAP Leasing“ benötigt, sind die Geschäftspartner für Financial Services, die Produkte und die Objekte im Leasing.²³⁷ Die Produkte, die für das Leasinggeschäft notwendig sind, bestehen aus den Leasinggegenständen im engeren Sinn, die als Finanzierungsprodukt bezeichnet werden und Servicevertragsprodukte, wie beispielsweise Hotline-Services, die im Rahmen von Gross Leasing angeboten werden können.²³⁸ Unter dem sogenannten „Objekt im Leasing“ ist der konkrete Leasinggegenstand für den jeweiligen Leasingvertrag zu verstehen.²³⁹

Leasingbeleg:

Als Leasingbeleg bezeichnet SAP das Objekt, welches alle Informationen zu einem abgeschlossenen Leasinggeschäft sammelt. Dazu gehören das Leasingangebot, der Leasingvertrag und Informationen, die aus Vertragsänderungen stammen. Für die Anlage eines Leasingbelegs ist die Pflege der zuvor geschilderten Stammdaten notwendig. Innerhalb des Leasingbelegs müssen Aktionen für die Abwicklung des Leasinggeschäfts durchgeführt werden. Diese Aktionen können beispielsweise die Änderung des Vertrags, die Klassifizierung des Leasings als Financial oder Operating Leasing, die Ausübung von Optionen oder die Stornierung des Leasingvertrags umfassen.²⁴⁰

Rahmenvereinbarung:

Mithilfe von Rahmenvereinbarungen können standardmäßige Rahmenverträge für die Leasinggeschäfte festgelegt werden. Diese Rahmenvereinbarungen enthalten vorab bestimmte Preiskonditionen und allgemeine Geschäftsbedingungen. Diese Rahmenvereinbarungen können für einzelne Geschäftspartner, mit denen potenziell mehrere Leasingverträge bestehen können, oder für Gruppen von Geschäftspartnern, beispielsweise je Branche, erstellt werden.²⁴¹

²³⁷ SAP (2021), Onlinequelle [01.03.2021].

²³⁸ SAP (2021a), Onlinequelle [01.03.2021].

²³⁹ SAP (2021b), Onlinequelle [01.03.2021].

²⁴⁰ SAP (2021c), Onlinequelle [01.03.2021].

²⁴¹ SAP (2021), Onlinequelle [01.03.2021].

6.2.2. Preisfindung, finanzmathematische Berechnungen und Steuerermittlung

Preisfindung:

„SAP Leasing“ ermöglicht es dem Nutzer mithilfe der Preisfindung die relevanten Rechengrößen für Leasinggeschäfte zu ermitteln oder festzulegen. Parameter, wie beispielsweise der Zinssatz, die Raten oder der Restwert können in der Preisfindung eingetragen werden, um andere fehlende Parameter ermitteln zu können. Für die Berechnung der Parameter muss ein Kalkulationsschema seitens des Anwenders bestimmt werden. Für dieses Kalkulationsschema kann eine standardmäßige Vorlage herangezogen oder ein individuell angepasstes Schema verwendet werden.²⁴²

Finanzmathematische Berechnungen:

Mithilfe von finanzmathematischen Berechnungen wird der Zahlungsstrom von Leasinggeschäften ermittelt. Die Basis für die Berechnungen ergibt sich aus der zuvor geschilderten Preisfindung. Einfluss auf den Zahlungsstrom nehmen die Laufzeit des Vertrags, die Häufigkeit der Verrechnungen, die Fälligkeit der Tilgungen und Zinsen, die Höhe der Raten sowie die Höhe des Zinssatzes. Bei nachträglichen Änderungen im Vertrag können die Zahlungsströme angepasst werden.²⁴³

Steuerermittlung:

Die anfallenden Steuern im Zusammenhang mit Leasinggeschäften werden in SAP mit der Steuerermittlung berechnet. Die Ermittlung der Steuern passt sich daran an, wie der Leasingvertrag klassifiziert wird. Durch die Steuerermittlung werden einmalige Steuern bzw. Gebühren wie die USt und die Rechtsgeschäftsgebühr ermittelt.²⁴⁴

6.2.3. Fakturierung, Bilanzierung und Controlling der Leasinggeschäfte

Fakturierung:

In „SAP Leasing“ bildet die Erstellung von Fakturaanforderungspositionen die Grundlage für die Fakturierung im Zusammenhang mit Leasinggeschäften. Diese Fakturaanforderungspositionen ergeben sich aus dem geplanten Finanzstrom, der vom System generiert wird, bzw. aus den

²⁴² SAP (2021d), Onlinequelle [03.03.2021].

²⁴³ SAP (2021e), Onlinequelle [03.03.2021].

²⁴⁴ SAP (2021f), Onlinequelle [03.03.2021].

festgelegten Konditionen für den Leasingvertrag. Aus den erstellten Fakturaanforderungspositionen können in weiterer Folge die Fakturen erzeugt werden, sobald die Anforderungspositionen freigegeben wurden. Die ausgestellten Fakturen sind nach der Erstellung im Belegfluss des Leasingvertrages ersichtlich. Bei Leasingverträgen, die diverse Services enthalten, kann die Funktion „Fakturierung im Agenturgeschäft“ genutzt werden. Mithilfe dieser Funktion können die zu verrechnenden Beträge der unterschiedlichen Komponenten in einer Faktura zusammengefasst werden.²⁴⁵

Bilanzierung der Leasinggeschäfte:

Gemäß der durchgeführten Fakturierung werden die erstellten Belege automatisiert in der Finanzbuchhaltung verbucht. Gleichzeitig werden offene Posten für die ausgestellten Fakturen generiert. Nach Zahlungseingang werden diese offenen Posten ausgeglichen.²⁴⁶ Neben der Fakturierung wird mit dem Zusatzmodul die Bilanzierung des Anlagevermögens im Zusammenhang mit Leasinggeschäften abgehandelt. Berücksichtigt werden die nationalen und internationalen Ansprüche an die Bilanzierung.²⁴⁷

Controlling der Leasinggeschäfte:

Wie beim gewöhnlichen Projektgeschäft gibt es beim „SAP Leasing“-Modul die Möglichkeit die Geschäftsfälle aus Controlling-Sicht zu verfolgen. Notwendig ist hierfür die Verwendung von CO-Objekten. Das gewünschte CO-Objekt wird in den jeweiligen Vertragspositionen des Leasingvertrags hinterlegt und kann Innenaufträge, Kostenstellen, Profitcenter und Projekte umfassen. Anhand dieser Kontierung können die Leasingverträge in weiterer Folge ausgewertet und analysiert werden.²⁴⁸

6.2.4. Abschätzung des Nutzens der Erweiterung des ERP-System-Pakets

Die Recherche zum Modul „SAP Leasing“ zeigte, dass viele Anforderungen der KIN an die Verarbeitung der Leasinggeschäfte im ERP-System erfüllt werden können. Durch das Einpflegen der Leasinggeschäfte in SAP und der Verknüpfung mit dem Rechnungswesen des ERP-Systems könnte der Zeitaufwand der bilanziellen Behandlung der Leasinggeschäfte inklusive der etwaigen Korrekturbuchungen reduziert werden. Der komplexe Excel-Buchungsleitfaden, der im Zuge dieser Arbeit als Praxisoutput erstellt wurde, wäre bei einer Erweiterung des ERP-System-Pakets

²⁴⁵ SAP (2021g), Onlinequelle [05.03.2021].

²⁴⁶ SAP (2021g), Onlinequelle [05.03.2021].

²⁴⁷ SAP (2021), Onlinequelle [01.03.2021].

²⁴⁸ SAP (2021), Onlinequelle [01.03.2021].

nicht weiter notwendig. Ein Vorteil gegenüber dem Buchungsleitfaden in Excel ist, dass nachträgliche Veränderungen oder Abweichungen zum ursprünglich abgeschlossenen Vertrag auf einfacherem Weg behandelt werden können.

Es ist anzumerken, dass „SAP Leasing“ nicht den gesamten Leasingprozess der KIN darstellen kann. Das Zusatzmodul geht von einer klassischen Dreipunktbeziehung des Leasinggeschäfts bestehend aus Hersteller, Leasingnehmer und Leasinggeber aus. Auf ein Herstellerleasing, wie es die KIN anbietet, ist „SAP Leasing“ nicht ausgelegt und der Fertigungsprozess der OS kann im Zuge des Leasinggeschäftes nicht dargestellt werden. Für die Behandlung innerhalb des Leasinggeschäfts benötigt SAP eine fertig erzeugte Mobilie.²⁴⁹ Um diesen Schwachpunkt des Zusatzmoduls zu korrigieren, reicht es für die KIN nach Auftragserteilung den bewährten Fertigungsprozess der OS für das klassische Projektgeschäft durchzuführen, um die fertig erzeugte Mobilie zu erhalten.

Neben dem finanziellen Zusatzaufwand aufgrund der Neuanschaffung des Moduls „SAP Leasing“ ist der Implementierungsaufwand des Moduls als erheblich zu bewerten. Mangels Erfahrung mit diesem Teilbereich des ERP-Systems im gesamten Knapp Konzern ist anzunehmen, dass eine Einführung des Moduls für die betroffenen Mitarbeiter der KIN und KAG mit Herausforderungen verbunden ist und ein umfassender Schulungsaufwand notwendig wäre. Bei Erwägung einer Erweiterung muss genauestens geprüft werden, inwiefern ein Customizing des Moduls an die Anforderungen der KIN notwendig wird.

Schlussfolgernd kann festgehalten werden, dass eine Erweiterung des ERP-Systems grundsätzlich einen Mehrwert für die KIN bringen würde, zum aktuellen Zeitpunkt jedoch nicht sinnvoll ist. Wie am Beginn des Kapitels ausgeführt, ist die Nachfrage der Kunden der KIN nach dem neu eingeführten Leasingmodell gegenwärtig nicht seriös abschätzbar. Somit wäre eine Anschaffung des Moduls „SAP Leasing“ mit hohem Risiko verbunden, da zweifelhaft ist, ob die vereinfachte Abwicklung der Leasinggeschäfte im ERP-System den signifikanten finanziellen und zeitlichen Aufwand für die Implementierung rechtfertigen würde. Wenn sich die Nachfrage nach dem Leasingmodell der KIN als beträchtlich herausstellen sollte, empfiehlt es sich die Erweiterung des ERP-Systems abermals zu evaluieren.

²⁴⁹ SAP (2021), Onlinequelle [01.03.2021].

7. Resümee

7.1. Zusammenfassung

Um die Problemstellung dieser Arbeit in Form der Konzeption eines Prozesses zur Abwicklung von Leasinggeschäften für die KIN lösen zu können, mussten zu Beginn die Anforderungen der KIN an den Prozess eruiert werden. Hierzu wurde eine qualitative Befragung mit Mitarbeitern der KAG und KIN durchgeführt.

Die Befragungen wurden nach MAYRING ausgewertet und lieferten Informationen für die weitere Vorgehensweise. Eine dieser Erkenntnisse war, dass viele Kunden Interesse daran haben, dass die geleasteten OS nicht im Anlagevermögen dargestellt werden müssen. Diese Präferenz ist auf bilanzpolitische Motive und interne Budgetvorgaben zurückzuführen. Die KIN ist daher gefordert ein flexibles Leasingmodell anzubieten und das branchenunübliche Modell aktiv zu bewerben. Die KIN profitiert ihrerseits vom Leasingmodell durch einen höheren zu erwartenden Absatz bzw. Umsatz und durch Kosteneinsparungen bei der Herstellung der OS durch Skaleneffekte.

Für die Bilanzierung und Kalkulation der Leasinggeschäfte konnten Einblicke über die Anforderungen der KIN bezüglich Vertragslaufzeiten, dem Vertragsende, der technischen Wiederverwendbarkeit der OS nach der Rückgabe und den Inhalten des Leasingpakets gewonnen werden. Die Laufzeiten können laut Einschätzung der Befragten von kurzfristigen Mieten bis langfristige Verträge über nahezu die gesamte Nutzungsdauer der OS reichen. Am Ende des Leasinggeschäfts sind der Verkauf der OS, die Verlängerung des Leasinggeschäfts und die Rücknahme der OS denkbar. Aufgrund der technischen Wiederverwendbarkeit nach Rückgabe der OS kann Spezialleasing ausgeschlossen werden. Zusätzliche Dienstleistungen, die angeboten werden können, sind Wartungsverträge, Hotlineverträge, Schulungen, Verschleißteilversicherungen und Consultingleistungen. Neben den Dienstleistungen können Ersatzteilkonzepte als Teil des Leasingpakets angeboten werden. Gemäß der Befragung sollen des Weiteren die Rechte und Pflichten der Vertragspartner, die Gewährleistungsregelungen bei Leasinggeschäften und die gesetzlichen Regelungen abhängig vom Geschäftssitz der potenziellen Kunden beachtet werden.

Nach der Abklärung der Anforderungen wurde ein Planprozess erstellt und es konnte festgelegt werden, zu welchen Prozessschritten im Rahmen dieser Arbeit die Erstellung eines Praxisoutputs bzw. die Erarbeitung von Informationen notwendig war. Dies betraf die Kalkulation der Leasinggeschäfte mit der Erstellung der Excel-Kalkulation, den Punkt „Vertragserstellung“, bei dem einzelne Vertragsbestandteile und deren Einfluss auf die Bilanzierung der Leasinggeschäfte erläutert wurden sowie die Bilanzierung und steuerliche Behandlung der Leasinggeschäfte.

Bevor auf die Vertragsgestaltung eingegangen werden konnte, mussten grundlegende Begriffe zu Leasinggeschäften geklärt werden. Unter einem Leasinggeschäft ist ein Rechtsgeschäft zu verstehen, das dem Leasingnehmer ein entgeltliches Nutzungsrecht für ein Wirtschaftsgut einräumt. Im Fall der KIN liegt die Spezialform des Herstellerleasings vor. Dies bedeutet, dass die KIN zugleich als Hersteller und Leasinggeber auftritt. Relevant ist für die KIN die Unterscheidung zwischen Vollamortisationsleasing, bei dem die Leasingzahlungen die Investitionskosten für die Leasinggegenstände zur Gänze decken und Teilamortisationsleasing, bei dem mangels vollständiger Deckung ein Restwert verbleibt. Weiters ist die Klassifizierung der Leasinggeschäfte in Operate Leasing, welches sich durch kürzere Vertragslaufzeiten kennzeichnet und Finance Leasing, bei dem die Finanzierung der Leasinggegenstände im Vordergrund steht. Aufbauend auf diese Grundbegriffe konnte im nächsten Schritt auf die Gestaltung der Leasingverträge eingegangen werden. Unabhängig von der konkreten Ausgestaltung hat die KIN Recht auf den Erhalt des Leasingentgeltes und den Rückerhalt der Leasinggegenstände am Vertragsende. Die grundlegende Pflicht der KIN liegt in der Zurverfügungstellung der Leasinggegenstände. Für den Leasingnehmer verhalten sich die Rechte und Pflichten gegenläufig.

Das zentrale Thema bei der Vertragsgestaltung ist die Auswirkung auf die Zurechnung des Leasingguts. Aus diesem Grund musste geklärt werden, welche Regelungen es nach UGB und IFRS bei Leasingverträgen gibt. Neben der theoretischen Aufbereitung wurde ein Praxisoutput in Form eines Excel-Tools geschaffen, der bei Parameter-Eingabe die korrekte Zuordnung des Leasinggegenstandes ausgibt. Gemäß UGB gilt zu klären, wer der wirtschaftliche Eigentümer des Leasinggegenstandes ist. Abhängig davon, ob Vollamortisations- oder Teilamortisationsleasing vorliegt, sind die Kriterien für die Zuordnung das Vorliegen eines Spezialleasings, die Vertragsdauer im Verhältnis zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer, die Angemessenheit einer Kauf- oder Verlängerungsoption für den Leasingnehmer und die Verteilung des Restwertrisikos. Die Regelungen des deutschen HGB können mit den Regelungen des UGB gleichgesetzt werden. Gemäß des neu eingeführten IFRS 16 gibt es für die KIN lediglich bei kurzfristigen Leasingverträgen die Möglichkeit eine Zuordnung zum Leasingnehmer zu verhindern. Trotz dieser grundsätzlichen Aktivierung beim Leasingnehmer muss die KIN für die eigene Bilanzierung die Zuordnung des Leasinggegenstandes vornehmen. Die Kriterien im IFRS 16 bestehen in einem etwaigen automatischen Eigentumsübergang der Leasinggegenstände an den Kunden zu Vertragsende, der Angemessenheit einer Kauf- oder Verlängerungsoption, der Vertragsdauer im Verhältnis zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer, der Höhe der Leasingzahlungen im Verhältnis zum Fair Value der Leasinggegenstände, im Vorliegen eines Spezialleasings und der Verteilung des Restwertrisikos.

Für die Vertragsgestaltung sind aus Sicht des UGB die Vertragsbestandteile Spezifikation der OS, um Spezialleasing zu verhindern, die Vertragslaufzeit im Verhältnis zur betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer und die Höhe der Kauf- bzw. Verlängerungsoption von Bedeutung, um die

Zuordnung zum Leasinggeber sicherstellen zu können. Beim Teilamortisationsleasing muss zusätzlich geregelt werden, in welchem Ausmaß der Kunde am Restwertrisiko beteiligt ist.

Für die Zuordnung sind die vereinbarten finanziellen Konditionen von Nöten. Diese werden im Praxisoutput „Leasingkalkulation“ ermittelt. Die relevanten beizulegenden Zeitwerte für die Leasingkalkulation werden in den bewährten Kalkulationsdateien der KIN ermittelt. In der Leasingkalkulation werden in weiterer Folge die leasingspezifischen Parameter in Form des Leasingzinsatzes und der Leasingrate ermittelt. Im Kalkulationstool wird neben diesen Berechnungen ein Angebot für das Leasinggeschäft inklusive Rechtsgeschäftsgebühr und USt dargestellt. Die Vorgehensweise bei der Kalkulation wurde in zwei fiktiven Beispielen erläutert.

Aus steuerrechtlicher Sicht ist für die KIN die umsatzsteuerliche Behandlung der Leasinggeschäfte von Wichtigkeit. Maßgebend für die Behandlung ist, ob der Leasingvertrag als Kauf- oder Mietvertrag klassifiziert wird. Wenn der Leasingvertrag als Kaufvertrag angesehen wird, liegt eine Lieferung gemäß dem UStG vor und bei einem Mietvertrag, muss das Leasinggeschäft als sonstige Leistung gemäß UStG behandelt werden. Ein Mietvertrag besteht bei Zuordnung der Leasinggegenstände zur KIN und ein Kaufvertrag liegt bei Zuordnung zum Leasingnehmer vor. Einen Unterschied bei den Zuordnungsregelungen gibt es zwischen UGB und UStG nicht. Bei Klassifizierung als Kaufvertrag wird die USt für die gesamten Leasingraten zuzüglich des kalkulierten Restwertes mit Beginn des Vertrags fällig. Im Gegensatz dazu fällt bei Vorliegen eines Mietvertrags in jedem Monat der Nutzung ein Anteil der Steuerschuld an.

Aus KöSt-Sicht variiert der Anfall der Steuerschuld bei der KIN. Wenn das wirtschaftliche Eigentum an den OS bei der KIN verbleibt, verteilen sich die Erträge und Aufwendungen über die Vertragslaufzeit gleichmäßig. Bei Zuordnung zum Leasingnehmer fällt das Gros der Erträge und Aufwendungen zu Beginn der Laufzeit an und erhöht unmittelbar zu Leasingbeginn die KöSt-Bemessungsgrundlage der KIN. Über die Laufzeit verteilt wird der Zinsanteil der bezahlten Raten ertragswirksam erfasst. Sonstige Vertragsnebenkosten fallen in Form der Rechtsgeschäftsgebühr, welche für die KIN grundsätzlich ein Prozent des Leasingentgeltes inklusive USt betragen, an.

Wie in anderen behandelten Bereichen steht bei der Bilanzierung nach UGB und IFRS die Zuordnung der Leasinggegenstände im Mittelpunkt. Abhängig von der Zuordnung ändern sich die Anforderungen an die Bilanzierung. Die uneinheitlichen Zurechnungsregelungen gemäß UGB und IFRS führen oftmals dazu, dass die Zuordnungen sich unterscheiden. Dies hat Korrekturbuchungen für die KIN im IFRS-Ledger zur Folge. Aus diesem Grund wurde ein Excel-Tool erstellt, das anhand eingegebener Parameter Buchungslaufketten für UGB und IFRS erstellt. Anhand von zwei Beispielen werden die notwendigen Korrekturbuchungen erläutert.

Nach UGB muss bei der Zuordnung zum Leasinggeber die Verrechnung sowie Abgrenzung der Leasingvorauszahlung, die Verrechnung der Leasingraten, die Abschreibung der OS und eine etwaige Rechnungsabgrenzung der Leasingraten beachtet werden. Bei einer gleichzeitigen Zuordnung zur KIN gemäß IFRS, sind keine Korrekturen notwendig. Anders verhält es sich, wenn eine Zuordnung zum Kunden vorliegt. Die vorzunehmenden Korrekturbuchungen beschäftigen sich mit der Erfassung der Umsatzkosten, der Verbuchung des Leasingentgeltes bzw. der langfristigen Forderung zum Leasingbeginn, die Berücksichtigung eines nicht garantierten Restwertes, die Abgrenzung der Zinsen und die Auflösung der laufend erfassten Erträge gemäß UGB.

Wenn in UGB eine Zurechnung der OS zum Leasingnehmer notwendig ist, ändern sich die Bilanzierungstasks. In diesen Fällen muss die USt zu Leasingbeginn eingefordert, das Leasingentgelt, die langfristige Forderung sowie die Umsatzkosten zu Leasingstart verbucht und die Zinsabgrenzung vorgenommen werden. Bei einer übereinstimmenden Zuordnung im IFRS können Korrekturbuchungen im Zusammenhang mit der Zinsabgrenzung und dem nicht garantierten Restwert erforderlich sein. Erfolgt im IFRS die Zuordnung zum Leasinggeber sind Korrekturbuchungen bei der Behandlung der Leasingvorauszahlung, der Auflösung des erfassten Leasingentgeltes bzw. der langfristigen Forderung, der laufenden Erfassung der Erträge durch die Leasingraten, der Behandlung der Abschreibung und der Abgrenzung der Leasingraten von Nöten.

Der letzte Baustein des konzipierten Prozesses lag in der Darstellung der Leasinggeschäfte im ERP-System der KIN. Hierzu wurden die Prozessschritte abhängig von der Zuordnung der Leasinggegenstände gemäß UGB und IFRS dokumentiert und im Buchungsleitfaden-Tool abgebildet. Abgedeckt wird der Zeitraum zwischen Vertragsabschluss und Leasingende. Neben einer Kurzbeschreibung der Schritte werden die benötigten Transaktionscodes in SAP, die Zuständigkeit für die Prozessschritte, der Zeitpunkt bzw. das Zeitintervall für die Durchführung und die betroffenen Rechnungslegungsstandards aufgezeigt. Weiters wurde in diesem Kapitel vorgeführt, wie die Nachkalkulation der Leasinggeschäfte durchgeführt werden kann. Als Ausblick in die Zukunft wurde ein Überblick über das Modul „SAP Leasing“ erarbeitet, dessen Anschaffung und Implementierung bei großem Zuspruch zum Leasing-Modell seitens der Kunden zu erwägen wäre.

7.2. Kritische Reflexion und Ausblick in die Zukunft

Im Rahmen dieser Masterarbeit konnte erfolgreich ein Prozess zur Abwicklung des angebotenen Leasing-Modells für OS seitens der KIN konzipiert werden. Zukünftig können mithilfe des Prozesses und den damit verbundenen Praxisoutputs die Abwicklung der Leasinggeschäfte durchgeführt werden. Die nächste Herausforderung für die KIN liegt in der Implementierung des Prozesses. Hier wird sich zeigen, ob sich das Konzept bewährt und ob die Zusammenarbeit zwischen

den beteiligten Abteilungen zur Abwicklung der Leasinggeschäfte reibungslos funktioniert. Anhand eines realen Leasingvertrags konnte der Prozess bis dato nicht angewendet werden und die Praxistauglichkeit des Prozesses muss sich erweisen. Es liegt in der Verantwortung der KIN nach Übergabe der Praxisoutputs und der Offenlegung der gesammelten Erkenntnisse den Prozess stetig zu verbessern bzw. zu erweitern, wenn dies aufgrund der Anforderungen der KIN notwendig wird.

Während der Verfassung dieser Arbeit zeigte sich vereinzelt das Interesse von Kunden am Leasingmodell und der Kunde des initialen Leasinggeschäfts schloss einen Leasingvertrag über zwei weitere OS ab. Weitere Vertragsabschlüsse konnten in der Zeit der Erstellung der Masterarbeit nicht vermeldet werden. Dies bedeutet, wie in der Befragung festgestellt, dass die Sales-Abteilung der KIN gefordert ist, das Leasing-Modell zu bewerben. Mit den Erkenntnissen dieser Masterarbeit kann die Sales-Abteilung darauf sensibilisiert werden, worin die Motive und Wünsche der Kunden im Zusammenhang mit Leasinggeschäften liegen und wie diese Motive erfüllt werden können.

Ein nächster Schritt für die KIN liegt in der Ausformulierung der Leasingverträge. Als Anhaltspunkt können die Ausführungen dieser Arbeit zum Thema Vertragsgestaltung verwendet werden.

Zum Praxisoutput ist kritisch anzumerken, dass die Bedienung der Excel-Tools sich aufgrund der vielen notwendigen Parameter als komplex herausstellt. Aus diesem Grund werden die erstellten Bedienungsleitfaden den Benutzern Informationen zur Verwendung der Tools und zu den theoretischen Hintergründen der notwendigen Parameter darlegen. Dessen ungeachtet bleibt die Bedienung der Tools für Personen mit mangelnden Vorkenntnissen herausfordernd und es obliegt der Controlling-Abteilung Hilfestellungen zu den Praxisoutputs zu geben.

Zu beachten ist, dass im Zuge dieser Arbeit nicht alle Eventualitäten für die Abwicklung der Leasinggeschäfte abgedeckt werden konnten. Mit dem Buchungsleitfaden können keine Leasingsonderzahlungen oder vorzeitige Beendigungen der Leasinggeschäfte abgebildet werden. Dies konnte aufgrund der Komplexität mit Microsoft Excel nicht umgesetzt werden. Aus diesem Grund ist für solche Geschäftsfälle eine gesonderte Abhandlung notwendig. Dies ist der Anlass, warum die KIN zukünftig bei entsprechendem Anklang des Leasingmodells bei den Kunden eine Erweiterung des ERP-Systems evaluieren sollte.

Abschließend ist zu sagen, dass der konzipierte Prozess nach etwaigen Adaptierungen zukünftig für andere Produkte der KIN und des Knapp-Konzerns eingeführt werden kann. Mit dieser Arbeit konnte ein bedeutender Schritt zur erfolgreichen Erschließung des neuen Geschäftsmodells beim Kooperationspartner gesetzt werden.

Literaturverzeichnis

Allgemeine Literatur:

- BEIGLER, M. [2012]:** Analyse der Vorteilhaftigkeit zwischen Leasing und kreditfinanziertem Kauf, Wiesbaden: Springer Verlag, 2012.
- BERGER, W./WAKOUNIG, M. [2019]:** § 1 UStG in: Praxiskommentar zum UStG, hrsg. von BERGER, W./MENHEERE, A./TSCHIDERER, S./WAKOUNIG, M., Wien: LexisNexis Verlag, 2019, S. 1-30.
- BERTL, R./FRÖHLICH, C. [2011]:** Der Fair Value in der internationalen Rechnungslegung, in: RWZ, Jahrgang 2011, Heft 6, S. 179-181.
- BRUGGER, F. [2017]:** Zurechnung des Leasingguts, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von PODOSCHEK, H., Wien: Linde Verlag, 2017, S. 187-224.
- BUCHBERGER, F./WOLF, G. [2017]:** Praxisüberlegungen zur Implementierung von IFRS 16, in: CFOAktuell, Jahrgang 2017, Heft 1, S. 16-19.
- COENENBERG, A. G./FISCHER, T. M./GÜNTHER, T. W. [2016]:** Kostenrechnung und Kostenanalyse, 9. überarbeitete Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 2016.
- COENENBERG, A. G./HALLER, A./SCHULTZE, W. [2016]:** Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse, 24. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 2016.
- EBERHARTINGER, E./SPEITMANN, R./RESENI, K./KNESL, J./BRIGHTWELL, M./AMBERGER, H. [2020]:** Internationale betriebswirtschaftliche Steuerlehre, in: Handbuch der österreichischen Steuerlehre, Band V – Internationale Steuerplanung, hrsg. von EBERHARTINGER, E./PUMMERER, E., 3., völlig neu bearbeitete Aufl., Wien: LexisNexis Verlag, 2020, S. 187-224.
- EGGER, A./BERTL, R. [2018]:** Der Jahresabschluss nach dem Unternehmensgesetzbuch, Band 1, 17., Aufl., Wien: Linde Verlag, 2018.
- FISCHBACH, D./STEIN, J. [2019]:** Bilanzierungsstandard IFRS 16: Gestaltungsmöglichkeiten für Leasinggeber, in: IRZ, Jahrgang 2019, Heft 4, S. 159-164.
- FRIC, R. [2017]:** Zur Bedeutung von Leasing in Österreich, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von PODOSCHEK, H., Wien: Linde Verlag, 2017, S. 4-16.

- FRIEDL, G./PEDELL, B. [2020]:** Controlling mit SAP ®, 8. aktualisierte Aufl., Wiesbaden: Springer Verlag, 2020.
- FRÖHLICH, C. [2016]:** Praxis der Konzernrechnungslegung, 4., aktualisierte Aufl., Wien: Linde Verlag, 2016.
- GEISEL, A./SCHMIDT, C. [2018]:** Mehrkomponentenverträge im Spannungsfeld der neuen Vorschriften zu Erlösrealisierung und Leasingvereinbarungen, in: IRZ, Jahrgang 2018, Heft 5, S. 205-208.
- GRÜBLINGER, K. [2009]:** Der Leasingvertrag - Ein Überblick, in: ZAK, Jahrgang 2009, Heft 18, S. 343-346.
- GRÜNBERGER, D. [2018]:** IFRS 2019: ein systematischer Praxis-Leitfaden, 16. Aufl., Wien: LexisNexis Verlag, 2018.
- GRUNDMANN, W. [2013]:** Leasing und Factoring, Norderstedt: Springer Verlag, 2013.
- HÄCKER J./STENNER, F. [2015]:** Die Bedeutung der Captives für den Automobilkonzern, in: Handbuch Automobilbanken, hrsg. von STENNER, F., 2. Aufl., Pullach: Springer Verlag, 2015, S. 79-86.
- HARRICH, A. [2009]:** Das mangelhafte Leasingobjekt - Gewährleistung beim mittelbaren Finanzierungsleasing, in: ZAK, Jahrgang 2009, Heft 18, S. 347-351.
- HIRSCHBÖCK, G./KERSCHBAUMER, H./SCHURBOHM, A. [2017]:** IFRS für Führungskräfte, 3. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2017.
- JASENEK, R. [2021]:** Immobilienfinanzierung und -leasing in: Immobilienbesteuerung, hrsg. von HAUNOLD, P./KOVAR, H./SCHUCH, J./WAHRLICH, R., Wien: Linde Verlag, 2021, S. 259-280.
- KANDUTH-KRISTEN, S./LAUDACHER, M./LENNEIS, C./MARSCHNER, E./PEYERL, H. [2020]:** Jakom EStG | Einkommensteuergesetz 2020, 13. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2020.
- KIRSCH, H. [2018]:** Abschlussanalytische und abschlusspolitische Effekte der Leasingbilanzierung nach IFRS 16, in: IRZ, Jahrgang 2018, Heft 2, S. 81-87.
- KRATZER, J./KREUTZMAIER, B. [2002]:** Leasing in Theorie und Praxis, 2., überarbeitete Aufl., Wiesbaden: Gabler Verlag, 2002.
- KÜHBACHER, T. [2019]:** Leasing in der Umsatzsteuer – Lieferung oder sonstige Leistung?, in: SWI, Jahrgang 2019, Heft 2, S. 74-85.

- KUHNLE, R./KUHNLE-SCHADN, A./STANZER, P. [2019]:** Leasing, 3. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2019.
- LASSLESBERGER, E. [2005]:** Finanzierung von A bis Z, Wien: Linde Verlag, 2005.
- LUEGMAIR, H./DUURSMA, D. [2017]:** Leasing in: Handbuch Unternehmensfinanzierung, hrsg. von MITTERNDORFER, F./MITTERMAIR, K., Wien: Linde Verlag, 2017, S. 483-511.
- LUKA, K. [2019]:** Leasing und BEPS, in: SWK, Jahrgang 2019, Heft 26, S. 1075-1082.
- LUKA, K. [2019a]:** Leasing und BEPS, Wien: Linde Verlag, 2019.
- MAYR, P. [2013]:** Umsatzsteuerliche Beurteilung von Leasingverträgen, in: RWP, Jahrgang 2013, Heft 4, S. 106-111.
- MAYR, P. [2017]:** Umsatzsteuer, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von PODOSCHEK, H., Wien: Linde Verlag, 2017, S. 225-254.
- MAYRING, P. [2015]:** Qualitative Inhaltsanalyse: Grundlagen und Techniken, 12., überarb. Aufl., Weinheim: Beltz Verlag, 2015.
- MELHARDT, S. [2020]:** Umsatzsteuer Handbuch 2020, Wien: Linde Verlag, 2020.
- METZLER, J. [2010]:** Unternehmerische Finanzierungsinstrumente, Wien: Linde Verlag, 2010.
- MEUSER, M./NAGEL, U. [2002]:** ExpertInneninterviews – vielfach erprobt, wenig bedacht, in: Das Experteninterview, hrsg. von BOGNER, A./LITTIG, B./MENZ, W., Wiesbaden: Springer Verlag, 2002, S. 71-94.
- MUSSNIG, W./BLEYER, M./GIERMAIR, G./RAUSCH, A. [2014]:** Controlling für Führungskräfte, 3. überarbeitete Aufl., Wien: Linde Verlag, 2014.
- NOHL, A.-M. [2017]:** Interview und Dokumentarische Methode, Wiesbaden: Springer Verlag, 2017.
- PERNEGGER, R. [2020]:** Umsatzsteuer für die betriebliche Praxis, 4. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2020.
- PEYERL, H. [2020]:** Rechnungswesen und Steuerrecht, 4. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2020.
- PRODINGER, C. [2005]:** Kaufoption beim Vollamortisationsleasing - Änderung der EStR, in: SWK, Jahrgang 2005, Heft 16, S. 527-529.
- PUCHARSKI, F. [2020]:** Grundzüge des Vertragsrechts von Deutschland, hrsg. von KAMMEL, A./SCHUMMER, G., Wien: Linde Verlag, 2020.

- RIEF, R./GRAU, P./IRMERT, N. [2014]:** Gebühren und Verkehrsteuern im Konzern in: Handbuch Konzernsteuerrecht, hrsg. von FRABERGER, F./BAUMANN, A./PLOTT, C./RAMSAUER, K., 2., neu bearbeitete Aufl., Wien: LexisNexis Verlag, 2014, S. 435-459.
- ROHATSCHEK, R. [2019]:** Sonderfragen der Bilanzierung, 6. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2019.
- RUHM, T. [2011]:** Leasingvertrag in: Handbuch Wirtschaftsverträge - Vertragsmustersammlung, 1. Lfg., hrsg. von KNAUDER, C./MARZI, C./TEMMELE, C., letzte Aktualisierung 2016, Wien: LexisNexis Verlag, 2011.
- SAILER, U. [1997]:** Ökonomie des Herstellerleasing, Wiesbaden: Gabler Verlag, 1997.
- SCHERMANN, M./VOLCIC, K. [2010]:** Controlling & Finance kompakt, 2. Aufl., Wien: Linde Verlag, 2010.
- SCHNABL, G./URSCHLER, N./WOLF, G. [2017]:** IFRS 16 zur Leasingbilanzierung, in: Praxishandbuch Leasing, hrsg. von PODOSCHEK, H., Wien: Linde Verlag, 2017, S. 17-84.
- THEUERMANN, C./SCHMIDL, A./MAIER, A. [2015]:** Handbuch Anlagenbau, Wien: Linde Verlag, 2015.
- ULLRICH, C. [2020]:** Das diskursive Interview, 2. Aufl., Wiesbaden: Springer Verlag, 2020.
- WEINZIERL, C. [2020]:** Umsatzsteuer in der Bauwirtschaft, Wien: Linde Verlag, 2020.
- WOLF, G. [2018]:** IFRS 16 – Die neuen Vorschriften zur Leasingbilanzierung, in: CFOaktuell, Jahrgang 2018, Heft 2, S. 63-65.

Onlinequellen:

- BUNDESFINANZMINISTERIUM DEUTSCHLAND [1997]:** AfA-Tabelle für den Wirtschaftszweig "Kraftfahrzeugindustrie", Fassung vom 07.02.1997, https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Weitere_Steuerthemen/Betriebspruefung/AfA-Tabellen/AfA-Tabelle_Kraftfahrzeugindustrie.pdf?__blob=publicationFile&v=3 [08.11.2020].
- BUNDESFINANZMINISTERIUM DEUTSCHLAND [2000]:** AfA-Tabelle für die allgemein verwendbaren Anlagegüter (AfA-Tabelle "AV"), Fassung vom 15.12.2000, https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Steuern/Weitere_Steuerthemen/Betriebspruefung/AfA-Tabellen/Ergaenzende-AfA-Tabellen/AfA-Tabelle_AV.pdf?__blob=publicationFile&v=3 [08.11.2020].

DAMODARAN, A. [2021]: Cost of Capital by Industry Sector,

http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/New_Home_Page/datafile/wacc.html

[19.01.2021]

SAP [2021]: SAP Leasing,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/8b/e60d7bede44b34baa1e8adf36

16bf2/frameset.htm [01.03.2021]

SAP [2021a]: Produkte,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/23/4a4e00a9b943d3bf079450b68

1dac0/frameset.htm [01.03.2021]

SAP [2021b]: Objekt im Leasing,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/15/1f2aa4a27d499fab726c9f19c26

129/frameset.htm [01.03.2021]

SAP [2021c]: Leasingbeleg,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/67/d76061f6244688b0e025a41bd

64caf/frameset.htm [01.03.2021]

SAP [2021d]: Preisfindung im Leasing,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/ee/832253123248f085518e656cb3

ab03/frameset.htm [03.03.2021]

SAP [2021e]: Finanzmathematik im Leasing,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/b1/845d7451764f2da07c7b0d7eb5

68f8/frameset.htm [03.03.2021]

SAP [2021f]: Steuerermittlung im Leasing,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/a6/77b4566b0e4107afd0f28226e7

fea2/frameset.htm [03.03.2021]

SAP [2021g]: Fakturierung,

https://help.sap.com/saphelp_crm70/helpdata/de/5b/57a55e9a944559a9bfedadaf24

b52e/frameset.htm [05.03.2021]

VERBAND ÖSTERREICHISCHER LEASING-GESELLSCHAFTEN [2017]: Leasing in Österreich, März 2017,

<https://www.leasingverband.at/wp-content/uploads/2017/03/V%C3%96L-Brosch%C3%BCre-Leasing-in-%C3%96sterreich-M%C3%A4rz-2017.pdf>

[23.08.2020].

Anhang

Anhang 1: Leasingvertrag initiales Leasinggeschäft:



MIETVERTRAG – Shuttles

zwischen der

KNAPP Industry Solutions GmbH

Gewerbeparkstraße 17

8143 Dobl, Austria

(„KNAPP“)

und

der

XXXXXXXXXXXXXX

(„KUNDE“)

§ 1 Mietgegenstand

1. Beim Mietgegenstand handelt es sich um 3 Open Shuttles 100 („Shuttles“) von KNAPP, die dem KUNDEN für die in § 2 vereinbarte Mietzeit zur betrieblichen Nutzung übergeben werden.

2. Lieferumfang lt. Angebot L118-003727-7

3. Der Standort an welchem die Shuttles verwendet werden, ist in XXXXXX. Eine Verwendung an einem anderen Standort bedarf der vorherigen Zustimmung durch KNAPP, auf deren Erteilung kein Anspruch besteht.

§ 2 Mietzeit

1. Das Mietverhältnis wird für die Dauer von 01.02.2020-31.01.2024 abgeschlossen.
2. Es beginnt mit dem Tag, an dem der Mietgegenstand mit allen zu seiner Inbetriebnahme erforderlichen Teilen von KNAPP dem KUNDEN bereitgestellt wird. Die Mietzeit endet an dem Tag, an dem der Mietgegenstand mit allen zugehörigen Teilen in vertragsgemäßem Zustand am vereinbarten Rückgabeort zurückgegeben wurde, jedoch nicht vor Ablauf der vereinbarten Mietzeit.
3. Eine Verlängerung des Mietverhältnisses über die vereinbarte Vertragsdauer hinaus bedarf einer schriftlichen Vereinbarung.

§ 3 Mietzins

1. Als Mietzins wird ein Betrag von netto Euro 19.275,39 (zuzügl. USt) pro Quartal vereinbart. Darin ist die Lizenzierung der Software enthalten.
2. Bei einer 6 Monate übersteigenden Mietdauer wird der Mietzins auf den vom Österreichischen Statistischen Zentralamt verlautbarten Verbraucherpreisindex 2010 wertbezogen. Schwankungen bis einschließlich 2 % bleiben unberücksichtigt, jedoch wird bei Über- oder Unterschreitung die gesamte Veränderung berücksichtigt. Die neue Indexzahl bildet jeweils die neue Ausgangsgrundlage für die Errechnung der weiteren Überschreitungen. Ausdrücklich wird festgehalten, dass es aufgrund der vereinbarten Wertesicherung sowohl zu einer Erhöhung als auch zu einer Senkung des Mietzinses kommen kann. Nach Veränderungen wird der erhöhte bzw. gesenkte Mietzins im Folgemonat vorgeschrieben. Sollte dieser Index nicht mehr verlautbart werden, gilt jener Index als Grundlage für die Wertesicherung, der diesem Index am meisten entspricht. Ausgangsbasis für diese Wertesicherungsklausel ist die für Beginn des Mietverhältnisses errechnete Indexzahl des Monats August.

§ 4 Mietberechnung und Mietzahlung

Der Mietzins ist jeweils zum 3. jedes Quartals (Jänner, April, Juli, Oktober) im Vorhinein zur Zahlung fällig. Für Zahlungsverzug des KUNDEN, aus welchem

Grund auch immer, ist KNAPP berechtigt, Verzugszinsen in der Höhe von 9,2 % über dem Basiszinssatz zu berechnen.

Aufrechnung und Zurückbehaltung gegenüber dem Mietzins durch den Kunden sind nur mit rechtskräftig festgestellten oder unstreitigen Gegenforderungen zulässig.

§ 5 Übergabe, Abnahme, Mängelrüge

1. Nach Anlieferung des Mietgegenstandes wird seitens KNAPP eine Inbetriebnahme gemäß Anlage 1/ V0-09_KNAPP Industry Solutions Open Shuttle IBNVoraussetzungen de.pdf durchgeführt. Der Kunde ist bei der Bereitstellung des jeweiligen Mietgegenstandes zur Annahme des Mietgegenstandes zum vereinbarten Termin verpflichtet. Kommt er dieser Verpflichtung nicht nach, so lässt dies den Beginn der Mietzeit unberührt und der Kunde hat die dadurch entstehenden Mehrkosten zu tragen.
2. Verborgene Mängel müssen KNAPP unverzüglich, spätestens innerhalb von 14 Tagen nach Bekanntwerden angezeigt werden.
3. Der Austausch oder die Reparatur von Verschleißteilen ist vom KUNDEN gesondert zu bezahlen. Ausgenommen hiervon sind ausdrücklich IPC und Akku, die während des Mietverhältnisses von KNAPP ersetzt werden.
4. Es besteht die Möglichkeit, dass der KUNDE den Mietgegenstand nach Beendigung des Vertrages in sein Eigentum übernimmt. Darüber wird eine gesonderte Vereinbarung getroffen.

Sollte der KUNDE dies nicht wünschen, muss er den Mietgegenstand wieder in gereinigtem und betriebsfähigem Zustand zurückliefern. Andernfalls muss der KUNDE alle Kosten für die Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes des Mietgegenstandes tragen.

§ 6 Gefahrenübergang

Die Gefahr geht bei Anlieferung am vereinbarten Standort des KUNDEN auf diesen über und endet nach ordnungsgemäßer Rückstellung an den von KNAPP angegebenen Ort.

§ 7 Pflichten des Mieters, Weitergabe des Mietgegenstandes

1. Der KUNDE verpflichtet sich, den Mietgegenstand nur an dem vereinbarten Standort, in der betriebsgewöhnlichen Verwendung und unter Wahrung der

erforderlichen Sorgfaltspflicht entsprechend den in Anlage ./1 (Angebot, Inbetriebnahme Voraussetzungen) angeführten Dokumenten einzusetzen. Die Bedienungshinweise gemäß Anlage ./2 sind zwingend zu beachten. Auftretende Schäden sind KNAPP unverzüglich bekannt zu geben. KNAPP ist berechtigt den Mietgegenstand nach vorheriger Anmeldung jederzeit selbst zu untersuchen oder durch einen Beauftragten untersuchen zu lassen.

2. Der KUNDE ist nur mit Zustimmung von KNAPP berechtigt, den Standort des Mietgegenstandes zu ändern.
3. Dem KUNDEN ist es nicht erlaubt, ohne Zustimmung von KNAPP Veränderungen am Mietgegenstand durchzuführen. Tätigkeiten, welche im Zusammenhang mit der Service- sowie Wartungsverpflichtung des KUNDEN bzw. mit notwendigen Reparaturen stehen, und für welche der KUNDE geschult (Anlage 2/ Wartungs- und Reparaturhandbuch Open Shuttle) wurde, sind davon ausgenommen.
4. Der Mietgegenstand samt Bestandteilen und Zubehör bleibt während der ganzen Mietdauer ausschließlich Eigentum von KNAPP. Der KUNDE ist nicht befugt, Dritten Rechte am Mietgegenstand einzuräumen, oder ihnen Rechte aus dem Mietvertrag abzutreten. Untervermietung oder Weiterverleih des Mietgegenstandes sind untersagt. Der KUNDE hat dafür Sorge zu tragen, dass das Eigentum von KNAPP am Mietgegenstand klar ersichtlich ist.
5. Beide Vertragspartner sind verpflichtet, sämtliche Informationen, Knowhow und andere Geschäftsgeheimnisse im Zusammenhang mit der Durchführung dieses Mietvertrages streng vertraulich zu behandeln. Weiters sind sämtliche Daten entsprechend der DSGVO zu schützen. KNAPP ist berechtigt, den Mietgegenstand mit technischen Einrichtungen zu versehen, die in anonymisierter Form Nutzungs- und Bewegungsdaten sammeln und auswerten. Die hieraus entstandenen Daten und Erkenntnisse stehen ausschließlich KNAPP zur wirtschaftlichen Verwertung, insbesondere zur Verbesserung seiner Leistungen zu. Der Kunde hat insofern keinen Anspruch auf Mitteilung dieser Daten, da sie Teil der Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse von KNAPP sind.
6. Der KUNDE ist nicht berechtigt die am Vertragsgegenstand befindliche Software für andere Zwecke als für die Nutzung entsprechend diesem Vertrag am vereinbarten Standort zu verwenden. Dem KUNDEN ist es daher insbesondere untersagt, die Software zu vervielfältigen, zu verbreiten, zu bearbeiten, zu ändern, zu dekompileieren, zu vermieten, zu verleasen, zu verkaufen, zu veröffentlichen oder sonst Dritten entgeltlich oder unentgeltlich zur Nutzung zu überlassen oder Unterlizenzen oder sonstige Nutzungsrechte zu erteilen. Diese Bedingungen gelten auch für die Nutzung aller neuen Versionen und Updates dieser Software. Die Software darf auch nur gemeinsam mit dem Shuttle am vereinbarten Standort verwendet werden.

7. Mit der Übergabe des Mietgegenstandes übernimmt der Kunde die Betriebsrisiken des Mietgegenstands und ist im Verhältnis zu KNAPP für alle sich daraus ergebenden Verpflichtungen verantwortlich. Er hat die Einhaltung aller rechtlichen Rahmenbedingungen (insb. Gesetze, Verordnungen und Verwaltungsakte) sicherzustellen. Der Kunde ist verpflichtet, KNAPP von allen etwaigen Ansprüchen Dritter freizuhalten, die diese aus und im Zusammenhang mit der Nutzung des Mietgegenstands gegen KNAPP geltend machen, es sei denn, diese haben ihren Ursprung in einer Vertragsverletzung seitens KNAPP.

§ 8 Haftung

1. Der KUNDE haftet für jede Beschädigung bzw. für den Verlust des Mietgegenstandes während der Mietdauer, ohne Rücksicht darauf, ob die Beschädigung bzw. der Verlust durch sein Verschulden oder das seiner Hilfspersonen oder Dritter bzw. durch unvorhersehbare und unabwendbare Ereignisse verursacht worden sind.
2. KNAPP wird für das Mietobjekt eine Maschinenbruchversicherung abschließen.
3. Eine Haftung von KNAPP für leichte Fahrlässigkeit ist ausgeschlossen. Weiters ist die Haftung für Folgeschäden, entgangenen Gewinn und Produktionsausfall, soweit gesetzlich zulässig, ausgeschlossen. Die verbleibende Haftung von KNAPP ist jedenfalls mit dem 2-fachen bezahlten Mietzins absolut beschränkt.
4. Die Haftungsbeschränkung bzw. der Haftungsausschluss gilt nicht bei vorsätzlichem Verhalten, bei Ansprüchen nach dem Produkthaftungsgesetz und bei Personenschäden.
5. Der KUNDE wird KNAPP schad- und klaglos halten, wenn dieser von dritten Personen haftbar gemacht wird.

§ 9 Wartung und Reparaturen

1. Der KUNDE ist für die Dauer der Mietzeit verpflichtet, einen kostenpflichtigen Wartungs- und Hotlinevertrag mit KNAPP abzuschließen. Andernfalls hat KNAPP die Möglichkeit diesen Vertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen.
2. Alle erforderlichen Ersatzteile sind von KNAPP zu beziehen. Ausgenommen davon sind Verschleißteile, welche einer vom Betrieb abhängigen Abnutzung unterliegen.

3. Darüber hinaus ist KNAPP berechtigt z.B. Reparaturen oder Updates/Upgrades durchzuführen. Der KUNDE muss KNAPP dafür ein angemessenes Zeitfenster innerhalb der üblichen Betriebszeiten von KNAPP zur Verfügung stellen.
4. Gewaltschäden und Schäden aus Fehlbedienungen müssen auf Kosten des KUNDEN repariert werden. Folgeschäden aus versäumten Servicearbeiten sind vom KUNDEN zu tragen.

§ 10 Vertragskündigung

1. Der Mietvertrag ist für beide Parteien nach Ablauf von 2 Jahren innerhalb einer Frist von 3 Monaten schriftlich kündbar. (Abschlagszahlungen - Staffelpreis gemäß Anhang 3/Staffel Abschlagszahlung.pdf)
2. Davon unbenommen bleibt eine außerordentliche Kündigung aus wichtigem Grund nach Maßgabe der gesetzlichen Bestimmungen. KNAPP ist darüber hinaus berechtigt, den Vertrag mit sofortiger Wirkung zu kündigen, wenn
 - a) nach Vertragsabschluss KNAPP Umstände bekannt werden, die ernsthafte Zweifel an der Kreditwürdigkeit des KUNDEN aufkommen lassen
 - b) der KUNDE mit der Bezahlung des Mietzinses in Verzug gerät und trotz Mahnung seinen Verpflichtungen binnen 14 Tagen nicht nachkommt
 - c) KNAPP eine Besichtigung des Mietobjektes trotz einer vorherigen Ankündigung verwehrt wird
 - d) der KUNDE ohne Einwilligung von KNAPP einem Dritten Rechte an dem Mietgegenstand einräumt
3. der KUNDE ohne Zustimmung von KNAPP den Standort des Mietobjektes ändert. Der KUNDE ist berechtigt, den Vertrag zu kündigen, wenn KNAPP trotz 2maliger Aufforderung und angemessener Fristsetzung den defekten Mietgegenstand unbegründet nicht repariert.
4. Sollte ein Vertrag von KNAPP aufgrund einer der oben genannten Punkte gekündigt werden, ist KNAPP berechtigt, den Mietgegenstand umgehend auf Kosten des KUNDEN, der den Zutritt zum Mietgegenstand und den Abtransport desselben ermöglichen wird, abzuholen und darüber anderweitig zu verfügen.
5. Mit Beendigung der Mietzeit für den Mietgegenstand enden auch sämtliche Nutzungsrechte an der zugehörigen Software.

§ 11 Sonstige Bestimmungen

1. Es gilt österreichisches Recht.
2. Für Streitigkeiten aus diesem Mietvertrag wird die ausschließliche Zuständigkeit des sachlich zuständigen Gerichts in Graz vereinbart.

Dobl, am.....

Vermieterin

Mieter

Anhang 2: Transkripte der qualitativen Befragungen:

Einleitung zur qualitativen Befragung:

Die qualitativen Befragungen der ausgewählten Mitarbeiter der KIN und KAG wurden mit folgenden Worten eingeleitet:

Vielen Dank, dass Sie sich für diese qualitative Befragung zur Verfügung stellen. Die Befragung wird, wenn Sie mir Ihr Einverständnis geben, audiotekhnisch aufgezeichnet. Das Gespräch wird planmäßig ca. 20 Minuten dauern. Die Ergebnisse der Befragung werden für die Masterarbeit „Konzeption eines Prozesses zur kaufmännischen Abwicklung von Leasinggeschäften am Beispiel fahrerloser Transportsysteme der Knapp Industry Solutions GmbH“ verwendet, die von mir im Rahmen des Masterstudiengangs „Rechnungswesen & Controlling“ an der FH Campus 02 verfasst wird. Der Zweck der Befragung liegt in der Erhebung der Anforderungen der KIN an den Prozess zur kaufmännischen Abwicklung von Leasinggeschäften. In der Masterarbeit werden Sie mit Ihrer Funktion im Knapp-Konzern bezeichnet. Von einer namentlichen Nennung wird abgesehen. Das Transkript zur Befragung bekommen Sie infolge des Interviews mit der Bitte um Bestätigung des Inhalts vorgelegt, um Missverständnisse ausschließen zu können. Haben Sie noch Fragen zum Gegenstand oder zum Ablauf der Befragung?

Befragung PMKAG:

Frage 1:	Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?
Antwort 1:	Anreize können mehrere vorliegen. Für kleine und mittelständische Unternehmen ist der Invest für einen Kauf oftmals trotzdem hoch, auch wenn es aus unserer Intralogistik-Welt heraus und aus der Knapp-Perspektive ein kleiner Betrag ist, aber trotzdem befindet man sich schnell in Bereichen zwischen 60000 und X-Hundert-Tausend Euro, wenn man ein Open Shuttle oder mehrere Open Shuttle kauft und für kleine und mittelständische Unternehmen kann ein so ein Investitionsbetrag, wenn man ihn auf einmal stemmen muss, die finanziellen Mittel überfordern. Gleichzeitig sind sie allerdings durchaus immer wieder in der Notwendigkeit oder in der Situation, dass Automatisierung für sie notwendig wird und ein Leasinggeschäft, wo sich diese Investition dann über mehrere kleine Tranchen hinweg verteilt, kann dann für kleine und mittelständische Unternehmen dann durchaus eine attraktive Variante sein, auch wenn sie „on the Long-Run“ mehr Invest tätigen als, wenn sie es gleich

initial kaufen. Das ist einmal der erste Grund, der für kleine und mittelständische Unternehmen sehr stark zutrifft.

Der zweite Punkt ist der, und der trifft auf größere Unternehmen sehr häufig zu, dass Investitionsbudgets einem anderen Genehmigungsprozess unterliegen – CAPEX-Investition ist da so ein Stichwort – und dann die Entscheidungsketten und die Entscheidungsprozesse sehr lange dauern. Leasinggeschäfte, Mietgeschäfte werden großteils im Unternehmen anders behandelt, unterlaufen einen wesentlich kürzeren Entscheidungsprozess, werden teilweise auch von anderen Entscheidern getroffen und daher ist es da auch für Unternehmen sehr interessant kurzfristig Investitionsgeschäfte oder Leasinggeschäfte abzuschließen, um hier auch schnell reagieren zu können, schnell auf neue Anforderungen reagieren zu können. Das ist der zweite Faktor.

Der dritte Faktor, der auch noch zutrifft, ist einer und zwar – wir reden immer wieder von Flexibilität – und ein Leasinggeschäft bringt von Haus aus einen Vorteil mit sich und zwar, ich kann diese Leasingmodelle oder das geleaste Objekt zu einem gewissen Zeitpunkt wieder zurückgeben. Gerade in der heutigen Zeit, wo unsere Kunden immer wieder mit neuen Anforderungen konfrontiert werden und sich eigentlich schnell auf neue Anforderungen einstellen müssen, ist es so, dass sie mit einem Leasinggeschäft gleichzeitig eine gewisse Sicherheit in ihre Investition haben, weil sie haben die Möglichkeit das Objekt nach X Monaten auch wieder zurückzugeben. Dadurch ergibt sich für unsere Kunden die Möglichkeit auf saisonale Schwankungen zu reagieren, ohne jetzt einem kompletten Invest zu tätigen. Beispiel: Ich habe einen Peak um die Weihnachtszeit und brauch für drei Monate jetzt erhöhte Durchsatzleistung. Dann kann ich es mir leasen für die drei Monate und dann nachher wieder zurückgeben und verhindere das meine Investition, die ich teuer getätigt habe, neun Monate in der Ecke steht und verstaubt. Das ist es eigentlich - die großen Punkte.

Vierter Punkt, den ich jetzt auch noch mit hineinverpackt habe, ist natürlich „Investitionssicherheit“. Es ist nach wie vor eine neue Technologie. Viele Kunden sind sehr konservativ eingestellt und ich habe die Möglichkeit, wenn das Objekt oder das Open Shuttle-System nicht mehr benötigt wird, dass ich nicht die komplette Investition getätigt habe - warum es nicht benötigt wird, sei dahingestellt - kann mehrere Ursachen haben - aber auf jeden Fall hat dadurch der Kunde auch die Möglichkeit sein Investitionsrisiko zu minimieren. Das wäre meine Antwort auf die erste Frage.

	<p>Die zweite Frage, die da mit hineinverpackt ist, ist „Welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?“. Die KIN braucht eigentlich ein flexibles und leicht verständliches Leasingmodell, was man den Kunden anbieten kann, wo nach Möglichkeit auch bereits der Anbieter des Leasinggeschäfts quasi definiert ist. Sprich gibt es eine Bank oder gibt es keine Bank, aber im Prinzip muss es die KIN soweit treiben, dass der Kunde nur einen Vertragspartner hat – sprich die Knapp Industry Solutions. Mit wem das die Knapp Industry Solutions, ob sie es selbst stemmt oder mit einer Bank im Hintergrund stemmt, das darf den Kunden nicht betreffen. Das ist einmal ganz wichtig! Das zweite ist, es muss leicht verständlich sein eben für den Kunden. Es muss ein Techniker verstehen können. Und das dritte ist, es müssen auch vertraglich die Rahmenbedingungen klar geregelt sein. Sprich: Wer kommt auf für den Service? Wer kommt auf für Ersatzteile? Wer kommt auf für die Wartung? Was sind die Pflichten des Kunden? Was sind die Pflichten der Knapp Industry Solutions? Das muss alles geregelt sein und das muss meines Erachtens nach vorzugsweise auf einer A4-Seite geregelt sein und so einfach verständlich kommuniziert werden, dass es wirklich der entscheidende Projektleiter bei einem Kunden, der großteils ein Techniker sein wird oder ein Logistiker sein wird, verstehen kann ohne, dass er einen Juristen noch zu Rate zieht.</p> <p>Und dann gibt es natürlich auch noch die technische Voraussetzung. Das Produkt muss leasingtauglich sein. Sprich, es muss eigentlich so funktionieren, wie ein Auto. Ich muss damit maximal einmal im Jahr zu einer Wartung fahren, wo ich einen Betrag X noch einmal zahle und das Fahrzeug oder das System muss ansonsten dann funktionieren, wenn ich es brauche.</p>
Frage 2:	Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?
Antwort 2:	Da gibt es meines Erachtens nach zwei kritische Faktoren oder zwei kritische Nutzen, die die KIN daraus lukrieren kann. Punkt eins ist eine erhöhte Absatzzahl, weil auch auf einmal Kunden, die sich vielleicht die Fahrzeuge nicht kaufen würden, auf ein Leasing-Modell ansprechen würden. Das ist einmal der erste Punkt. Mit natürlich allen Seitenfaktoren und Seiteneffekten, die man dann im Hintergrund hinaus hat – Economics of Scale durch erhöhte Anzahl an Fahrzeugen, die gefertigt werden, sinkende Kosten im Bereich der

	<p>Komponenten, etc., etc., erhöhte Produktstabilität durch zusätzliche Erfahrungswerte und alles was da noch mitläuft.</p> <p>Der zweite Punkt ist allerdings noch einer – geht ein bisschen Hand in Hand mit den erhöhten Stückzahlen – ist allerdings für mich der erhöhte, wie soll ich es jetzt sagen, die höheren Einkünfte auf die Laufzeit hin gesehen, in der Kombination mit den Open Shuttles. Sprich, ein Leasing-Modell, es ist gleich wie bei einem Leasing-Wagen, wenn ich ihn bar kaufen würde, wäre er günstiger, als wenn ich ihn lease über X Monate oder Jahre hinweg. Genau das gleiche Modell muss man auch für die Open Shuttles annehmen. Im Prinzip bedeutet das eines, und zwar an einem Open Shuttle, wenn ich es intelligent einfädle, verdiene ich über eine Laufzeit von 24 oder 36 Monate, wie auch immer man das jetzt legen möchte, in Kombination mit meinem Servicepaket mehr, als wenn ich es verkaufen würde. Im Gegenzug hat der Kunde natürlich auch den Nutzen, dass er es theoretisch zurückgeben kann, hat das Service-Paket und bla, bla, bla. alles dabei.</p> <p>Aber im Prinzip lässt es sich herunterbrechen – beide Punkte, die ich jetzt angesprochen habe -sprich erhöhte Stückzahl und erhöhte Einkünfte auf das Open Shuttle selbst, auf ein Stück Open Shuttle hin bezogen, lässt es sich subsummieren am Schluss mit höheren Einkünften für die Knapp Industry Solutions.</p>
<p>Frage 3:</p>	<p>Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?</p>
<p>Antwort 3:</p>	<p>Das ist eine gute Frage und ich glaube, dass das stark unterschiedlich sein wird. Ich sage mal ab 3 Monate und nach oben hin darf es kein Limit geben. Wir sehen es bei unseren aktuellen Kunden, größere Kunden aus dem Automotive-Bereich. Die wollen sich die Investition sparen. Die wollen kein CAPEX aufstellen dafür. Die leasen das lieber auf die nächsten fünf bis zehn Jahre und zahlen die Fahrzeuge damit vermutlich drei- oder viermal. Aber sie haben kein CAPEX. Ich glaube, dass der kritische Punkt sein wird oder die Frage eher sein wird, wie kurz können wir es ansetzen oder wie kurz müssen wir es ansetzen. Wir sind ein bisschen in einem Zwiespalt. Die Knapp Industry Solutions hat natürlich das Interesse, die Mindestvertragsdauer so lang wie möglich zu halten, weil wir auch kein Interesse daran haben, ein Fahrzeug für einen Monat irgendwo hinschicken und nach einem Monat steht es wieder bei uns. Das könnte sich dann in Richtung eines Minus-Geschäfts sogar</p>

	<p>entwickeln. Auf der anderen Seite hat der Kunde natürlich gerade das Interesse so kurz wie mögliche Vertragslaufzeiten mit uns abzuschließen, mit einer so kurz wie möglichen Mindestvertragslaufzeit. Das heißt die Frage ist meines Erachtens nach eher, wie kurz können und wollen wir es halten, so dass wir ein relativ gutes Übereinkommen mit dem Kunden haben werden und ich glaube, dass das sich irgendwo bei drei Monaten herum bewegen wird.</p>
Frage 4:	<p>Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?</p>
Antwort 4:	<p>Das kann man relativ eindeutig behaupten. Vorweg: Ich glaube wir werden den Kunden immer die Option bieten müssen, dass wir das Open Shuttle zurückzunehmen. Anders wird das Leasinggeschäft nicht funktionieren. Und sei es um einen Restwert von 500 Euro, oder 100 Euro, oder einen Euro. Aber wir werden ihm immer diese Möglichkeit bieten müssen, dass er die Fahrzeuge zurückgibt und wenn es nur um die Entsorgungskosten geht. Aber wir oder die KIN hat natürlich ein großes Interesse daran, dass der Kunde nach X Monaten oder Jahren die Fahrzeuge übernimmt und kauft. Warum? Das Produkt ist ein sehr schnelllebiges Produkt, ein Produkt das nach wie vor schnell weiterentwickelt wird und die KIN kann kein Interesse daran haben nach fünf Jahren ein Modell, das mittlerweile seit zwei Jahren so in der Form nicht mehr angeboten wird, zwar noch serviziert wird, aber nicht mehr angeboten wird, zurückzunehmen. Weil was sollen wir damit? Ein anderer Kunde, der mit uns einen neuen Leasingvertrag abschließt und sich mit der Materie auseinandergesetzt hat, wird auch eher auf die neuen Fahrzeuge ein Auge geworfen haben, als auf eine alte Generation. Das heißt, das Interesse der KIN ist eindeutig darin gelegen, dass der Kunde dieses Produkt am Schluss, am Ende der Vertragslaufzeit oder während der Vertragslaufzeit irgendwann kauft. Sei es auch um diesen von mir vorher angesprochenen Betrag eines symbolischen Euros oder 500 Euro oder Whatever. Das ist eigentlich die Antwort auf die Frage, glaub ich, oder?</p>
Frage 5:	<p>Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?</p>
Antwort 5:	<p>Über einen gewissen Zeitraum hinweg – ja! Wir haben natürlich den Anspruch, dass wir von Generation zu Generation, sowohl von der Software als auch von der Hardware her, insofern kompatibel bleiben, dass erstens einmal</p>

	<p>Mischflotten möglich sind und zum zweiten aber auch ein Upgrade der bestehenden Hardware oder Software bei einem Fahrzeug möglich wäre. Das heißt technisch ist es zu einem gewissen Grad möglich. Irgendwann ist es allerdings so und das hat uns in der sechsjährigen Laufzeit bis jetzt einmal oder zweimal getroffen, dass wir einen so gravierenden Generationsschub gehabt haben. Obwohl die erste Generation darf man so nicht mitzählen, weil das war einfach die erste Generation und wir haben da sehr viel gelernt. Die zweite Generation war auch nach einem Jahr verfügbar und nicht mehr vollständig kompatibel, wo ein Upgrade schwer möglich wäre. Das heißt klammern wir das einmal aus, aber in den letzten fünf Jahren ist es nur einmal passiert, dass wir gesagt haben und das war jetzt am Schluss dieser fünf Jahre, das wir gesagt haben, wir haben jetzt einen Schnitt in der Hardware, wo ein Upgrade der alten Open Shuttles so nicht mehr kommerziell Sinn macht. Bedeutet: Ja, es ist möglich, dass wir diese Shuttles dann nachher, nach dem wir sie serviciert, überholt und gewartet haben, was natürlich auch Aufwand und Kosten verursacht, weiter verleasen. Fahrzeuge werden dann auch immer wieder upgegradet werden müssen, was auch wieder Kosten verursacht und das muss man in dem Geschäftsmodell mitbetrachten, auch in der Höhe Leasinggebühr mitbetrachten. Bis zu einem gewissen Grad wird das möglich sein. Werden wir irgendwann mal einen Restpostenverkauf haben für Fahrzeuge, die wir aus dem Leasing zurückbekommen, und die sich nicht mehr upgraden lassen? Wer weiß? Möglich wäre es. Denkbar ist es, dass wir dann Fahrzeuge anbieten, bewusst unter dem Deckmantel „Gebrauchtware“ und zu bestehenden Kunden hingehen und sagen „Lieber Kunde, du hast die gleiche Generation. Wir haben die wieder zurückbekommen. Ja, wir wissen das Fahrzeug ist vier Jahre alt. Wir haben es gewartet. Wir haben es serviciert. Wir haben es aber keinem Update unterzogen von der Hardware Seite. Wir können dir das jetzt anbieten anstatt um Kostenpunkt zum Beispiel 30000 Euro um 6000 Euro.“ Das wäre denkbar. Haben wir das bis jetzt in der KIN? Nein! Ist es denkbar? Ja!</p>
<p>Frage 6:</p>	<p>Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?</p>
<p>Antwort 6:</p>	<p>Das ist eine sehr gute Frage und ich glaube da sind wir noch nicht am Ende aller Weisheiten angelangt. Aber welche Dienstleistungen können angeboten werden? Meines Erachtens nach ist folgender Punkt zu berücksichtigen: Wir reden beim Open Shuttle-Projekt in der Regel, wenn es ein Erstkunde ist,</p>

immer über zwei Punkte: Fahrzeuge inklusive Software und Dienstleistung. Der Dienstleistungskostenblock ist eigentlich etwas, was der Kunde zu kaufen hat. Diesen hat er bei uns einfach zu zahlen, weil diese Aufwände fallen auch bei uns an und sind so gesehen unwiederbringlich. Das heißt, er hat ohnehin einen Block, den wir ihm mit dazu anbieten müssen, den er kaufen muss. Die Fahrzeuge kann man leasen – ist okay. Was kann man ihm jetzt noch dazu anbieten? Das System läuft. Das ist in Ordnung und jetzt ist es so, als würde ich meinem Kunden ein Fahrzeug zur Verfügung gestellt haben. Ich bleibe bei dieser Analogie. Alles was danach folgt wird in der Knapp Industry Solutions im Bereich „Service“ gesehen. Wobei das meines Erachtens nach ausbaubar ist. Jetzt wäre es natürlich möglich die Standardkomponenten aus unserem Service – Wartungsvertrag, Servicevertrag, Hotline, Ersatzteilkpaket – ihm anzubieten, wenn das nicht im Leasingvertrag ohnehin schon berücksichtigt ist. Da sind wir allerdings meines Erachtens nach noch nicht am Ende aller Weisheiten. Ich kann meinem Kunden ein Updatepaket im Bezug auf Software anbieten, dass ich meinem Kunden sage „Lieber Kunde, du hast jetzt Software-Version 3. Du willst das leasen. Der Leasingvertrag läuft X Monate. Wir können dir das Paket anbieten, dass du einmal im Jahr das Recht auf ein Software-Update hast.“ Wir können unserem Kunden anbieten, dass wir sagen „Lieber Kunde, alle drei Jahre würden wir dir neue Fahrzeuge zur Verfügung stellen, wenn du die alten nicht mehr haben möchtest.“ Sprich ein Upgrade. Wir können unserem Kunden theoretisch eine Versicherung anbieten, dass wir sagen, wenn das Fahrzeug auch im Bereich der Verschleißteile defekt wird – quasi eine Kaskoversicherung, mehr oder minder – oder beschädigt wird durch dich, tragen wir das gegen einen gewissen Obolus. Wir befinden uns auf einmal in einer Welt, wo man da sehr, sehr viel dazubauen kann. Wir können unserem Kunden ein Service-Paket oder ein Garantiekpaket anbieten – könnten – wir tun es noch nicht aber der Gedanke ist zumindest da -, dass wir zu unserem Kunden sagen „Lieber Kunde, du hast jetzt fünf Stück geleast. Keiner weiß, was du in zwei, drei Jahren machst. Wir garantieren dir allerdings, zum Beispiel, zu einem gewissen Betrag X, dass du in einer Reaktionszeit von ein, zwei Monaten X Stück dazubekommen kannst, dass die für dich verfügbar sind. Wir könnten unserem Kunden eine Durchsatzversicherung anbieten, insofern, dass wir sagen „Du hast jetzt die Stückzahl X Open Shuttles.“ – bleiben wir bei fünf – „Wir wissen, du hast im Dezember immer Peak, da bräuchtest du eigentlich drei, vier Stück mehr.“ Wir

	<p>können gegen eine gewisse Gebühr ihm zusichern, dass er in der Laufzeit von Oktober und Dezember immer X Stück an Open Shuttles abrufbar hat. Klar, das kostet dann noch mehr, wenn er sie wirklich abrufen, aber wir können das gegen eine Gebühr von 1.000, 2.000, 3.000 Euro zusichern. „Die Shuttles, die du da benötigen könntest, die haben wir dann auch auf Abruf für dich bereitgestellt. Die reservieren wir für dich.“ Reservierungsgebühr. Da gibt es also sehr viel, was man andenken könnte. Im Bezug auf die Waren tu ich mir ein bisschen schwer, abseits vom Ersatzteilkpaket, um ehrlich zu sein. Da ist die Knapp noch nicht so weit.</p>
Frage 7:	<p>Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?</p>
Antwort 7:	<p>Der ganze rechtliche Bereich muss betrachtet werden. Das ist auf jeden Fall mal ein ganz ein essenzielles Thema. Wie schaut das ganze rechtlich aus, wenn wir wirklich ein Leasinggeschäft mit dem Kunden eingehen? Brauchen wir da wirklich eine Bank im Hintergrund? Dürfen wir das überhaupt so nennen? Wann ist der Gefahrenübergang bei der Ware, wenn wir die ausliefern? In welchem Eigentum befindet die sich überhaupt? Wer ist für die Pflichten zuständig – Service, Wartung, Betrieb des Open Shuttles? Also das ist einmal der rechtliche Bereich.</p> <p>Der zweite Bereich ist der technische Bereich. Und zwar wer betreibt dieses Fahrzeug wirklich und hat dafür zu sorgen, dass dieses Fahrzeug lauffähig ist? Wer nimmt im Vorfeld die Aufgabe wahr, abzuchecken oder zu prüfen, ob das Open Shuttle in diesem Usecases, die der Kunde überhaupt vor hat, einsetzbar ist. Das ist nach wie vor trotzdem eine Angebotsphase, die wir da haben. Das ist eine Pflicht, die die KIN wahrnehmen muss. Wir dürfen nicht nur einfach, ist leider auch schon passiert, ein Open Shuttle vermieten und sagen „Kunde, mach damit was du willst!“. Der wird nicht glücklich und die Knapp Industry Solutions ist so gestrickt, wie der komplette Knapp Konzern – wir machen es unserem Kunden dann recht und das erzeugt Aufwand und kostet. Das kann so ein Geschäft ins Negative für die Knapp Industry Solutions drücken.</p> <p>Der dritte Aspekt ist trotzdem, ich sag einmal, ein sozialer Aspekt. Habe ich etwas nur geleast, gehört es mir nicht und ich werde darauf nicht so aufpassen. Ich werde mich dafür nicht so verantwortlich fühlen. Das ist ein Aspekt, der im Vorfeld mit dem Kunden ganz explizit und klar geregelt werden muss</p>

	<p>und geklärt werden muss. Weil wie bei jeder Maschine und auch wie bei einem Auto, wenn ich mich um ein Auto nicht kümmere, wird es nicht zuverlässig funktionieren. Mache ich bei meinem Auto keinen Ölwechsel, werde ich irgendwann ein Problem haben - früher oder später. Genau so wäre es bei einem Rasenmäher. Reinige ich meinen Rasenmäher nach dem Rasen mähen 20 Mal nicht, dann werde ich ein Problem haben. Genauso verhält es sich auch bei den Open Shuttles und das müssen wir ganz explizit ansprechen und das haben wir mittlerweile auch in der Mentalität unserer Kunden beobachtet, entgegneten und sagen „Auch wenn du das nur leasest, auch wenn du es nur mietest,“ – wie auch immer man das nennen möchte – „es ist dein! Und ohne, dass du dich darum kümmerst und dass du jemanden hast, der darauf aufpasst, wird es nicht langfristig funktionieren.“</p> <p>Was auch noch hier in diesem Bereich hineinspielt, ist der Wissensaufbau. Wir haben es, auch wenn das Fahrzeug den Anschein eines Rasenmäher-Roboters hat, trotzdem noch mit einer sehr komplexen Maschine zu tun, mit einer komplexen hochentwickelten Software im Hintergrund, wo der Anspruch bestehen muss, dass der Kunde sich insofern damit auseinandersetzt, dass er zumindest die Grundzüge dieser Software und Hardware versteht und technisch betreuen kann. Wenn das nicht gegeben ist, wird jedes Leasinggeschäft zum unzufriedenstellenden Outcome für den Kunden führen und in Folge auch unzufriedenstellend für die Knapp Industry Solutions sein.</p>
--	--

Befragung CSKIN:

Frage 1:	Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?
Antwort 1:	<p>Zum einen haben wir jetzt bei dem konkreten Kunden den Fall, dass der kein Investitions-Budget gehabt hat und der sich leichter tut mit einer Finanzierungsvariante, weil er das bei sich im Konzern anders titulieren kann. Zum anderen ist ja auch das Produkt in irgendeiner Form eine Moblie, also das wird auch ein bisschen anders gesehen und hat natürlich auch eine begrenzte Nutzungsdauer. Somit ist das für den Kunden eigentlich ein bisschen variabilisiert damit und das taugt ihm auch.</p> <p>Und wir als Knapp können da schon Anreize setzen, um das Bedürfnis zu erfüllen, weil man eigentlich den ganzen Sales-Prozess ein bisschen mehr in</p>

	diese Richtung treiben kann, meiner Meinung nach, und das dann auch ganz anders für den Kunden bewerten kann. Du hast eine schnellere Sicht auf einen ROI, weil du das auf monatliche Kosten ganz easy runterbrechen kannst und für den Kunden macht das das Ganze viel transparenter und ich glaube den ganzen Prozess leichter zu bewerten.
Frage 2:	Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?
Antwort 2:	Ich könnte mir schon vorstellen, dass es dann auch leichter ist für die KIN so ein Open Shuttle zu verkaufen. In der Gesamtanlage ist ein Open Shuttle ein verschwindend kleiner Teil. Das ist dann meistens ein Thema was dann auch falsch adressiert ist. Denn der, der sich ein Riesen Lagersystem anschaut, und der sich um das kümmert und der dafür verantwortlich ist, für den ist das Open Shuttle bestenfalls ein Nebenprozess. Das ist für den ein Mini-Teil von der Gesamtanlage, wenn wir jetzt von einer großen Anlage sprechen. Wenn ich das jetzt aber in einer anderen Runde mit einem anderen Ansatz besprechen kann, dann hat man vielleicht auch ganz andere Partner, denen man da gegenüber sitzt, mit denen man das besprechen kann. Es ist auch leichter zu verkaufen. Weil eine Leasingrate mit, weiß ich nicht, ein paar hundert oder 1.500 oder 2.000 Euro im Monat, keine Ahnung, je nach Größenordnung, ist, glaub ich, vom Betrag her schon einfach leichter zu verkaufen als eine Anlage im Wert von zigtausenden, hunderttausenden Euros dann wieder. So kann ich mir durchaus vorstellen, dass man da auch durch die Variabilisierung sich da viel leichter tut hier mehr verkaufen zu können – auch bei Open-Shuttle-Only-Projekten.
Frage 3:	Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?
Antwort 3:	Das werden zwischen drei und fünf Jahren sein, sagen wir mal. Das ist so eine Nutzungsdauer von so einem Open Shuttle, meiner Meinung nach, bis es technisch vielleicht general zu überholen ist und es einfach schon viel neuere Versionen vom Produktlebenszyklus her gibt. Dann ist zu überlegen, ob sie einfach getauscht werden.
Frage 4:	Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?
Antwort 4:	Ich würde es auf jeden Fall immer zurückholen und dann durch eine neue Variante ersetzen und einen neuen Vertrag machen. Damit ist erstens der

	<p>Kunde technisch wieder am neuesten Stand, ohne, dass er jetzt eine Ersatzinvestition tätigen muss, sondern er sagt einfach „Die alten bitte retour und jetzt nach vier Jahren hole ich mir wieder die neuere Generation.“ Das heißt immer Up to Date. Das Produkt ist nach vier Jahren halt meistens technisch auch schon überholt, weil es da dann schon so viele neue Dinge gibt, damit man da nicht mehr viel was machen kann. Es ist aber ausfinanziert. Wir haben unser Geld mit diesem Produkt nach vier Jahren oder nach der Laufzeit halt schon verdient. Danach kann ich ab sofort wieder ein neues Geschäft gewinnen und ich bleibe beim Kunden drinnen. Ich habe aber immer die neueste Technologie beim Kunden und ich tue mir gegenüber vom Wettbewerb leichter, wenn er nach vier Jahren oder drei Jahren mit einem neuen Produkt kommt. Dann sind wir trotzdem dabei und für den Kunden bleiben die Kosten mehr oder weniger gleich, sage ich mal.</p>
Frage 5:	Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?
Antwort 5:	Nein, würde ich definitiv ausschließen. Wie gesagt, es hängt vom Zustand her schon stark vom Nutzungsgrad beim Kunden ab, ob er jetzt 24/7 mit den Shuttles mit viel Gewicht und Beladung in der speziellen harten industriellen Umgebung fährt oder ob er die nur ab und zu mal fahren lässt. Aber aus technischer Sicht nach vier Jahren ist das de facto veraltet. Ich kann ja keinem das alte Gerät vermieten/verleasen. Das kann ich bestenfalls zu Schulungszwecke irgendwohin geben, aber viel was anderes geht nicht.
Frage 6:	Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?
Antwort 6:	Im konkreten Fall war das relativ klasse. Da hat man das schön miteinander verpacken können. Ich bleibe jetzt beim Thema Dienstleistungen, weil gerade dort, kann ich es mit dem Kunden ganz leicht ausschnapsen – in diesem Zusammenhang wie bei einem Auto, wie beim Full-Leasing. Da hast du im Prinzip auch eine Verpflichtung dazu, dass du ein regelmäßiges Service machst, dass dein Auto gewartet ist, dass du da alle Reparaturen durchführst und so weiter. Da bist du ja verpflichtet. So ähnlich kannst du das bei einem Shuttle genauso machen. Du kannst den Kunden sogar zu einer Hotline und zu einem Wartungsvertrag verpflichten. Das sind ja noch immer unsere Geräte, nach wie vor. Wir sind ja verantwortlich für die Instandhaltung. Wenn beim Shuttle irgendwas hin ist, sind wir auch wieder zuständig das in Gang zu set-

	<p>zen. Die nutzt ihr de facto nur. Also möchten wir auch über den Zustand Bescheid wissen und dazu brauche ich einen Hotline- und Wartungsvertrag. Das kann ich sofort mit hinein verpacken. Ich könnte mir für die Zukunft auch gut vorstellen, dass man das als einen Betrag macht und dass ich das gar nicht trenne, so wie wir es jetzt gerade gehabt haben. Es gibt einen Betrag X im Monat und da hast du ein Full-Service-Paket dabei und du brauchst dich um nichts mehr kümmern. Was Waren betrifft, das ist es etwas was ich in Zukunft nicht mehr gern drinnen haben würde. Das soll meiner Meinung nach getrennt sein, weil diese Vermischung einfach schlecht ist. Die Mobilie – das Shuttle - soll nicht mit irgendwelchen Spare Parts vermischt werden. Das würde ich nicht gern noch einmal so machen.</p>
Frage 7:	<p>Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?</p>
Antwort 7:	<p>Erfahrungsgemäß sind das natürlich rechtliche Aspekte. Weil ich habe das Erfüllungsort-Prinzip und somit habe ich eigentlich schon einen Unterschied, ob ich das Shuttle in Deutschland oder in Österreich oder in irgendeinem anderen Land verlease. Ich muss mich mit den rechtlichen und steuerrechtlichen Gegebenheiten auseinandersetzen. Ich muss das von der Haftung her betrachten, ob es da irgendwelche Themen gibt, auf die wir hier aufpassen müssen. Versicherungstechnisch, Maschinenbruch, Haftpflicht – das sind alles Dinge, die man da mit berücksichtigen muss. Haben wir uns entsprechend mitabgesichert? Es ist halt ein Rechtsgeschäft. Das muss man natürlich mit dem jeweiligen Land und vor Ort dementsprechend abstimmen.</p>

Befragung LSKIN:

Frage 1:	<p>Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?</p>
Antwort 1:	<p>Meiner Meinung nach ist gerade in Großkonzernen – da gibt es mehrere Dinge – einmal in Großkonzernen wirklich die Unterscheidung zwischen CAPEX und OPEX. Durch ein Leasing Modell sind die Kunden in der Lage so eine Investition im Prinzip ins operative Budget und nicht ins Investitionsbudget reinzunehmen. Das ist eine Grundsatzentscheidung, was für viele interessant ist, das aus kaufmännischen Gründen zu tun. Der Nebeneffekt ist aber auch, dass viele Firmen für CAPEX einen Investantrag brauchen, für OPEX aber nicht. Das heißt, die Hemmschwelle zu investieren ist beim Leasing-Modell wesentlich geringer, weil erstens einmal das Investitionsvolumen</p>

	<p>niedrig sein kann und es aus einem anderen Topf kommt. Das hat auch viel damit zu tun, dass viele Unternehmen, wie soll man sagen, Investmentgrenzen haben, ab denen es genehmigungspflichtig ist. Was wir auch sehen, ist, dass wir mit monatlichen Mietgebühren oder Leasingraten einfach unter dieser Wahrnehmungsschwelle durchfliegen, weil ein Abteilungsleiter 20.000 Euro freigeben kann, 200.000 Euro darf er aber nicht freigeben. Das ist auch so ein Thema das grundsätzlich hilft. Ein weiteres Motiv ist, wie es Miete oder Leasing schon impliziert, dass es eine zeitliche Befristung haben kann. Das heißt, es ist auch eine gute Einstiegsmöglichkeit, um ein Annähern an die Technologie zu erlauben ohne dass ich mir die Technologie gleich kaufe. Du kannst es einfach testen und ausprobieren. Das heißt, auch das hilft Barrieren oder Hemmschwellen zu überbrücken, um Anreize dann letztendlich auch zu schaffen. Tatsache ist, wenn in dieser Testperiode der Initialisierungstest funktioniert, passieren zwei Dinge: Zum einen – der Kunde oder der, der das Projekt macht, kann sein Projekt intern positiv verkaufen und wird dann einfach mehr Möglichkeiten haben, das Thema bei sich im Unternehmen zu behalten, zu kaufen oder weiter zu mieten. Gleichzeitig hat er immer das Fall-back-Szenario, wenn es überhaupt nicht passt, warum auch immer, – muss ja nicht die Technologie schuld sein – wenn es nicht passt, kann er auch ohne riesengroßen Invest wieder aus der Nummer herauskommen und sagen „Ich beende im Endeffekt das Leasing-Modell und kann auch wieder entsprechend aussteigen.“. Ich habe dann jetzt nicht in meinem Anlagevermögen irgendwo da ein Shuttle drinnen, dass ich eigentlich nicht mehr brauchen kann. Das ist auch ein Anreiz.</p> <p>Anreiz durch KIN: Ich glaube, wichtig ist, dass man so ein Modell überhaupt hat, weil das ist ja durchaus als klassischer Anlagenbauer, wo wir eigentlich herkommen bzw. Generalunternehmer, Systemintegrator, nicht selbstverständlich. Das heißt, der Anreiz ist einmal, dass man da attraktive Modelle überhaupt im Koffer hat, was nicht selbstverständlich ist oder dass man hergeht und man sagt, wir bieten so ein Modell überhaupt an. Auch vielleicht zukünftig in Kombination mit - für einfache Aufgabenstellungen - Selbst-Inbetriebnahme-Möglichkeiten, dass die Kunden das relativ eigenständig auch abwickeln können, ohne ein großes Projekt daraus zu haben, weil die Projektkosten muss man auch noch dazu sehen.</p>
Frage 2:	Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?

Antwort 2:	<p>Wenn man sich die Historie anschaut, ist es rein vom Deckungsbeitrag, den ein Fahrzeug erwirtschaftet, hochinteressant. Zum einen habe ich mehrere Möglichkeiten, nämlich dass ich eigentlich einen höheren Erlös erziele, als wenn ich das Fahrzeug verkauft hätte, wenn es nämlich über einen sehr langen Zeitraum läuft. Und das zweite ist, ich habe die Wiederverwendbarkeit. Das heißt, mein Risiko ist eigentlich relativ gering. Wenn ein Kunde das sechs Monate mietet, dann kann ich es trotzdem noch als Leasinggerät an einen zweiten oder dritten Kunden auch wieder verleasen. Das heißt die Amortisation für die KIN ist auf alle Fälle gegeben, weil das Fahrzeug mehrfach genutzt und benutzt werden kann – auch von unterschiedlichen Kunden. Das macht es auch eigentlich für uns interessant, wenn wir dadurch eine gewisse Flotte von Fahrzeugen haben, die in diesem Leasingmodell drinnen sind. Das ist auf alle Fälle das, was für uns interessant ist. Wie gesagt, ich kann mit dem Leasingmodell die Einstiegsbarrieren beim Kunden reduzieren und trotzdem im Idealfall eine sehr langfristige Bindung erreichen, wo ich dann sogar mehr verdiene, als wenn ich es verkauft hätte.</p>
Frage 3:	<p>Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?</p>
Antwort 3:	<p>Ich glaube, da gibt es keine einfache Antwort. Wenn es ein Unternehmen ist, was wir häufig sehen, dass unter dem Titel Digitalisierungserfahrungen oder erste Schritte in der Digitalisierung, Industrie 4.0, solche Projekte starten, dann gibt es noch keine ausgeprägten Usecases. Das heißt, da muss man sich mal vortasten und da ist es eine sehr gute Gelegenheit sich mit einem Zeithorizont von drei bis sechs Monaten sich das mal anzuschauen. Das heißt, die Kunden, die die ersten Gehversuche machen – da wird es typischerweise, würde ich mal sagen, ein halbes Jahr relevant sein. Bei anderen Unternehmen, die grundsätzlich versuchen das ins operative Budget rein zu bringen und die Maßgabe haben, dass sie weniger große Investments darstellen wollen, da sind durchaus längerfristige Verträge auch möglich. Aber da geht es dann auch wirklich um die Nutzung. Das ist eher ein kaufmännisches Thema, was ich eher in Großkonzernen sehe, wo das ein probates Mittel ist, sage ich einmal, um unter dem Radar durchzufliegen. Da kann es durchaus langfristig sein.</p>
Frage 4:	<p>Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?</p>

Antwort 4:	<p>Ich glaube, da muss man durchaus opportun sein. Es ist beides Ziel und hat auch was mit der Fristigkeit zu tun. Natürlich habe ich ein bisschen mehr Interesse daran, die Open Shuttles auch zu verkaufen. Wenn die lang fahren, werden natürlich woanders Gewährleistungskosten entstehen, wenn ich nach zwei Jahren ein Shuttle zurückkriege. Da muss man, abgesehen von der Abschreibung, schauen, wie ist das technisch noch beinander und wie gut kann ich es wirklich noch weiterverwenden. Grundsätzlich ist es natürlich interessant, wenn der Kunde sagt, er steigt aus, dass ich es wieder weiterverwenden kann. Aber ich würde sagen, da müsste man vielleicht so eine Break-Even-Kurve zeichnen – so quasi „Wie viel Geld hat den das Fahrzeug hereingespielt?“. Wenn ich merke, dass das Fahrzeug permanent Erträge wirft, dann hätte ich sogar Interesse daran, dass es sehr lange beim Kunden bleibt. Dann brauche ich es auch nicht wirklich zurückhaben. Dann wäre es eher von Interesse die Verträge zu verlängern oder das Fahrzeug zu tauschen. Also würde ich für mich sagen, da gibt es keine klare Präferenz. Natürlich wäre es interessant, wenn man die Fahrzeuge verkauft, weil es natürlich unserer Fertigung hilft, wenn wir mehr Fahrzeuge bauen. Rein monetär gesehen, sind wahrscheinlich sogar, die möglichen Deckungsbeiträge, die wir erwirtschaften durch eine langfristiges Verleasung sogar höher. Dann ist es eigentlich irrelevant, wenn ein Fahrzeug drei Jahre beim Kunden war. Dann ist es in Wahrheit schon überzahlt.</p>
Frage 5:	<p>Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?</p>
Antwort 5:	<p>Meiner Meinung nach muss das das Ziel sein, aber wir wissen, dass es technisch ein paar Limitierungen gibt – nämlich die Kombination der Incubed-Software mit der KIN-Hardware. Da gibt es gewisse Dinge, die es dann erzwingen, dass man Upgrades macht, um das dann auf Releases balanciert zu halten. Es macht jetzt wenig Sinn ein Fahrzeug, das drei Jahre alt ist, mit einer alten Software einem neuen Kunden weiterzugeben. Da muss man dann schauen, was ist jetzt der Stand der Dinge bei der Software. Das hat viel mit Servicierbarkeit und Wartbarkeit zu tun und wie passt das Fahrzeug dann dazu. Aus technischer Sicht – rein fahrzeugbezogen – ja, definitiv! Es ist möglich und soll auch möglich sein. Man muss aber auch berücksichtigen, dass es nach langer Zeit in der Zwischenzeit Entwicklungsschritte gegeben hat und da muss man eben evaluieren, dass man sagt „Macht man das Upgrade und zieht man das nach?“ Oder man versucht das dann trotzdem noch</p>

	zu guten Konditionen auch an jemanden zu verkaufen der solche Versionen noch brauchen kann. Technisch ist es möglich, man muss aber die Versionierbarkeit und die Releasefähigkeit berücksichtigen.
Frage 6:	Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?
Antwort 6:	Ein spannender Punkt ist natürlich das Thema Gewährleistung, Wartung, Hotline. Aber meiner Meinung nach ist zum Beispiel ein Hotline-Paket, dass man sagt, der Kunde hat die gleichen Servicemöglichkeiten, wie bei einem anderen Projekt. Das soll es natürlich geben. In dem Moment, wenn ein Fahrzeug wo fährt, sind gewisse Möglichkeiten im Service grundsätzlich sinnvoll. Da kann ich wieder in einem Paket monatlich, jährlich für eine Hotline zum Beispiel wieder Geld lukrieren. Das sind definitiv Dienstleistungen, die dann einhergehen, sage ich jetzt einmal. Im Bereich der Wartung und Gewährleistung wahrscheinlich eher nicht. Nachdem das Fahrzeug uns gehört, werden wir Hardwaredefekte auf unsere Kosten ausbessern müssen oder das Fahrzeug austauschen müssen. Außer wenn es vom Kunden beschädigt worden ist, dann natürlich nicht. Aber alles andere was sonst damit einhergeht, kann man wahrscheinlich nicht machen. Was wir noch nicht wissen, ist, welche Dienstleistungen und Waren, sind natürlich Systemerweiterungen, Simulationen. Ich glaube es ist einfach eine sehr gute Möglichkeit um mit den Kunden überhaupt mit einer Schuhlöffelfunktion drinnen zu sein und ein Fahrzeug, wenn man es verleast, als Möglichkeit zu sehen einen potenziellen Kunden aufzubauen, der dann weit über das, was ein Open Shuttle macht, hinausgeht, sondern ein Shuttle kann über ein Leasingmodell mit einem sehr niedrigen Invest als Schuhlöffel für eine große Anlagentechnik angesehen werden. Da komme ich eigentlich nur über die Open Shuttle in die großen Fertigungsbetriebe rein und verstehe dann ihre Logistik, verstehe dann ihre Produktion und bla bla bla bla.
Frage 7:	Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?
Antwort 7:	Wir haben mit Sicherheit, wo wir keine Experten sind, das ganze vertragliche Thema. Was heißt das, wenn ich etwas lease? Oder, wir als KIN, wenn ich etwas verlease? Welche rechtlichen Verpflichtungen müssen wir da eingehen? Wie ist das jetzt wirklich, wenn das Fahrzeug einen mechanischen Defekt hat? Weil grundsätzlich sind Garantien ausgeschlossen. Aber nachdem wir der Eigentümer des Fahrzeuges sind, wenn es verleast wird, ist die Frage

	<p>natürlich wie das rechtlich ist und wie kann man sich gut abgrenzen, dass wir sicher sind, aber gleichzeitig der Kunde ein funktionierendes Konstrukt hat. Das heißt, das ist natürlich ein Thema der Gewährleistungsabdeckung. Welche Kosten können uns da entstehen? Da muss das Produkt natürlich eine gewisse Qualität haben, dass die Gewährleistungskosten natürlich überschaubar bleiben, auch wenn es längerfristig irgendwo verleast ist.</p>
--	---

Befragung MSKIN:

Frage 1:	<p>Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?</p>
Antwort 1:	<p>Einerseits ist es sicher ein Thema mit der Anlagevermögen-/Umlaufvermögen-Thematik, dass der Kunde einfach sagt, er least sich die Fahrzeuge lieber. Dann hat er quasi nur eine monatliche Miete. Dementsprechend hat er ein niederes Invest auf absehbare Zeit und er muss es nicht im Anlagevermögen verbuchen. Er hat nicht diese ganze Investitionsfreigabe. Das ist immer wieder ein Thema. Ich glaube auch hinsichtlich der Abschreibung gibt es immer wieder Motive.</p> <p>Hinsichtlich der Anreize von der Knapp Industry Solutions ist es einerseits für den Kunden ein tolles Paket, weil wir im Prinzip ein Mietmodell anbieten inklusive anteiligem Ersatzteilkpaket und anteiligen Servicekosten – also quasi ein All-In-One-Paket – das heißt, der Kunde braucht kein Ersatzteilkpaket oder etwaiges anderes mehr kaufen, sondern er hat einfach ein Rundum-Sorglos-Paket in dieser entsprechenden Mietdauer, was entsprechend für uns bepreist ist. Das ist auch für die KIN finanziell lukrativ und für den Kunden ein Rundum-Sorglos-Paket – so würde ich das nennen. Ich glaube gerade durch diesen Aspekt ist das für den Kunden das Hauptmotiv, warum man ein Fahrzeug mietet oder least in diesem Fall.</p>
Frage 2:	<p>Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?</p>
Antwort 2:	<p>Ich glaube, es ist einfach leichter Fahrzeuge auf den Markt zu bringen, weil einfach das Einmal-Invest eben wegfällt. Weil man entsprechend nur diese Mietkosten oder Leasingkosten hat und dementsprechend gerade in Großkonzernen diese mühsamen Freigabeprozesse und Investitionsfreigaben wegfallen. Sagen wir einmal wir nehmen einen Großkonzern und der hat ein Investitionsfreigabeblatt oder Investitionsfreigabeprozedere mit drei bis fünf Hierarchieebenen, was oft bis zum Geschäftsführer oder noch höher geht.</p>

	<p>Das ist oft sehr, sehr mühsam. Da wird sehr oft auch das Investment gestrichen oder nicht freigegeben. Das fällt bei einem Leasinggeschäft prinzipiell nicht an. Das geht oft einfach in die Betriebskosten ein. Der sagt dann einfach, diese Logistikkosten für die Miete von fahrerlosen Transportsystemen von Knapp kann man im Prinzip in die Betriebskosten der Produktion oder der entsprechenden Logistik miteinrechnen. Quasi fast wie Lohnkosten und dementsprechend ist das anders zu verbuchen und für den Kunden besser darzulegen und einfacher zu argumentieren, würde ich sagen.</p>
Frage 3:	<p>Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?</p>
Antwort 3:	<p>Drei bis fünf Jahre, glaube ich, oder ein bis fünf Jahre richtigerweise. Es gibt sicher Kunden, die sagen, sie machen einmal ein Jahr, schauen sich das dann an und switchen vielleicht auf ein neueres Produkt oder hätten gerne intern irgendwelche Anpassungen im Usecase. Auf der anderen Seite gibt es sicher Kunden, die sagen, sie nehmen gleich drei Jahre oder fünf Jahre, wo man sich dann entsprechend anschauen muss, welches finanzielle Modell kann man ihm da anbieten. Für längere Vertragslaufzeiten kann man entsprechend ein bisschen billiger werden mit der Leasingrate oder dieser Miete, dass man den Kunden für längere Mieten überzeugen kann. Aber ich glaube ein bis fünf Jahre.</p>
Frage 4:	<p>Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?</p>
Antwort 4:	<p>Aus meiner Perspektive oder aus meinem Rundumblick, würde ich sagen, muss es definitiv das Ziel sein mit Kaufoption dem Kunden das Shuttle zu übergeben. Wenn ich sage der hat das drei bis fünf Jahre gemietet, ist das ein altes Fahrzeug, mit dem man eigentlich nichts mehr anfangen kann. Man kann vielleicht gewisse Bauteile ausschlichten, aber das Fahrzeug an sich ist gebraucht, ist alt und hat meistens einen sehr geringen Restwert. Dadurch, dass man dem das verkauft, akquiriert man über diese Kaufoption, wenn das in den Besitz des Kunden geht, einfach wieder Servicegeschäft und Ersatzteilgeschäft, was deutlich sinnvoller ist, als wieder ein altes Fahrzeug zurück ins Haus zu bekommen, für das wir eigentlich keine Verwendung mehr haben.</p>
Frage 5:	<p>Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?</p>

Antwort 5:	Definitiv möglich! Man muss es halt wirklich auch offen kommunizieren und sich jeden Bedarfsfall explizit anschauen, welches Fahrzeug es ist – also wie alt das Fahrzeug ist und welcher Fahrzeugtyp. Gerade wie jetzt dieser Zeitraum, wo man sagt, man hat einen Generationenwechsel in die nächste Open Shuttle Generation ist es prinzipiell dann sicher schwieriger eine ältere Generation an einen anderen Kunden zu verkaufen. Das ist definitiv ein Thema. Dann ist wirklich auch die Frage, um welchen Preis kann man so etwas noch verkaufen und welcher Kunde ist auch wirklich bereit so ein älteres, gebrauchtes Fahrzeug zu kaufen. Also zu verkaufen ist ganz schwierig, eher noch zu leasen. Dass man dann sagt, Knapp ist in der Verantwortung für die entsprechende Ersatzteilbereitstellung und das entsprechende Service dahinter. Ich glaube kaum, dass ein Kunde jetzt ein gebrauchtes Fahrzeug, vielleicht auch noch einer älteren Generation, kauft. Einziger Grund aus meiner Sicht könnte sein, dass man sagt der Kunde hat bereits eine Flotte an älteren Fahrzeugen und würde die einfach gerne erweitern und hätte einfach gern die Flotte mit dem gleichen Typ erweitert, dass er dann sagt: „Es macht Sinn trotzdem noch die alte Generation zu kaufen.“ Ansonsten ist es technisch zwar möglich aber wenig sinnvoll für beide Seiten, aus meiner Sicht.
Frage 6:	Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?
Antwort 6:	Wie in der Frage eins schon ein bisschen mitbeantwortet – prinzipiell das Servicepaket: Einerseits das Ersatzteilkpaket plus Wartungseinsätze entsprechend plus eben auch das ganze Rundum-Service Paket mit einer anteiligen Hotline etc. Also das ganze Customer-Service Paket wie wir das im Detail in den verschiedensten Konstellationen dem Kunden anbieten. Das soll man definitiv in so ein Leasing-Paket mit einrechnen, was wir auch machen. Zu den Dienstleistungen: Prinzipiell natürlich die Inbetriebnahme. Eventuell noch zur Frage eins ergänzend: Die entsprechende Inbetriebnahme in dieser Hinsicht verkaufen wir ja trotzdem. Das ist kein Teil der Miete. Wir vermieten oder verleasen nur das Fahrzeug mit entsprechenden Ersatzteilkpaket und After-Sales-Service. Aber die Einmal-Inbetriebnahme ist trotzdem ein Einmal-Invest, das der Kunde tätigen muss. Somit hat sich das schon zu den ganzen Servicepunkten beantwortet.
Frage 7:	Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?

Antwort 7:	<p>Ein Punkt dahinter ist sicher, wenn man immer nur Shuttles least, dass das ein Ablaufdatum hat. Irgendwann ist die Leasingdauer aus. Da hat man immer wieder das Thema, was macht man dann mit dem Fahrzeug. Gibt es eine Rückgabe oder kann man es dem Kunden nochmal weiterverleasen oder entsprechend verkaufen. Das heißt man hat immer diesen Punkt: Verwendung des Fahrzeugs in welcher Hinsicht – für den Kunden oder müssen wir es retour nehmen. Dadurch fehlt entsprechend ein bisschen die Kontinuität im Servicegeschäft in meinen Augen. Ansonsten verkaufe ich dem Kunden ein Fahrzeug und der hat das 10, 20 Jahre im Einsatz, wie auch immer, und dementsprechend hat man dieses kontinuierliche Servicegeschäft, was wir so im Leasing in dieser Form nur während dieser Leasingdauer hat, was man ihnen schon mitverkauft oder im Preis beinhaltet hat, aber kein separates Servicegeschäft. Das ist sicher ein Thema, das man beachten muss. Ansonsten als darüber hinausgehende Aspekte bei der Abwicklung muss man sich die Verzinsungsthematik anschauen. Wie ist da der ganze finanzielle Rahmen abgesteckt? Sodass für beide Seiten immer lukrativ und fair ist. Es muss ja auch fair bleiben für beide Seiten oder vor allem für die Kundenseite auch noch. Das sind sicher die Hauptaspekte darüber hinaus.</p>
-------------------	--

Befragung TLKIN:

Frage 1:	<p>Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?</p>
Antwort 1:	<p>Also meiner Meinung nach liegt der Hauptnutzen beim Kunden, dass er es nicht im CAPEX hat, sondern im OPEX. Ein weiterer Grund warum Kunden gerne leasen, ist, dass es halt ein anderes Budget dafür gibt und auch andere Budgetgrenzen dadurch möglich sind und dann vielleicht einen anderen Freigabeprozess durchläuft. Für Kunden ist es dann einfacher möglich, solche Anschaffungen zu tätigen, weil wie gesagt es eben um ein kleineres Invest geht und noch dazu im operativen Investment ist und nicht im CAPEX.</p> <p>Was können wir als KIN tun? Zum einen damit werben, dass wir auch die Leasing-Modelle anbieten, damit eben das Grundinvestment für den Kunden niedriger wird. Das ist eigentlich schon der Hauptanreiz, den wir dem Kunden in die Richtung auch liefern können.</p>
Frage 2:	<p>Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?</p>

Antwort 2:	Der Mehrwert ist ganz klar darin, dass wir uns dadurch erhoffen, durch das was ich vorher gesagt habe, dass wir mehr Kunden haben die statt kaufen leasen und dadurch wir in Summe einfach mehr Open Shuttles auf den Markt bringen. Das sehen wir halt als unseren Vorteil, dass wir einfach die Stückzahl erhöhen können und dadurch natürlich andere Vorteile daraus lukrieren, wie zum Beispiel bessere Einkaufspreise, bessere Produktionszeiten usw. – in Summe einfach eine Erhöhung der Stückzahl.
Frage 3:	Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?
Antwort 3:	Also ich denke das Kunden das mindestens zwei Jahre bis vier Jahre leasen wollen.
Frage 4:	Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?
Antwort 4:	Grundsätzlich sehen wir das als KIN so, dass wir das natürlich so kalkulieren, dass es in einem Bruchteil der Vertragslaufzeit schon abbezahlt ist. Dementsprechend ist für uns beides möglich, aber natürlich wollen wir auch haben, dass der Kunde das sozusagen rauskauft und in seinen Besitz übernimmt. Einfach auch darum, da das ein Zeichen ist, dass er damit auch zufrieden ist.
Frage 5:	Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?
Antwort 5:	Ja, das denke ich schon. Das hängt natürlich auch damit zusammen, wie viel sind sie gefahren, wo sind sie gefahren, was hat sich in der Zwischenzeit auch technisch getan und welche Investments sind dann erforderlich, bevor ich es dann wieder weiterverkaufe oder verlease. Aber natürlich, auch wenn ich es in einem brauchbaren Zustand zurückbekomme, ist es sicher möglich an andere Kunden quasi wie Second-Hand auch zu einem anderen Tarif zu verleasen oder zu verkaufen.
Frage 6:	Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?
Antwort 6:	Zum einen natürlich das ganze Thema rund um Wartung und Service und Ersatzteile. Ich glaube das können wir alles im Leasingpaket mitverpacken. Ich glaube sogar auch, dass wir gewisse Consulting-Leistungen als Teil des Leasingpaketes mit verkaufen können, wo man dann halt eine gewisse Anzahl an Stunden in dieser Laufzeit, die der Kunde konsumieren kann, wo man Optimierungsgespräche führt – also eine Consulting-Leistung.

Frage 7:	Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?
Antwort 7:	Ich weiß jetzt nicht genau, was damit gemeint ist. Bei der Abwicklung ist bei uns natürlich alles was buchhalterisch angeht, dass das alles richtig verbucht ist und auch richtig invertiert wird. Wir müssen natürlich eines sicher auch berücksichtigen, wie wir da mit Leasinggeräten im Customer Service auch umgehen. Also wie wir kontrollieren, in welchem Zustand sie sind und wie wir das überhaupt in den aktuellen Prozessen im Kundenservice gut betreuen können. Das sind sicher noch die Themen, die wir uns noch genauer anschauen müssen.

Befragung MDKIN:

Frage 1:	Wo liegen Ihrer Meinung nach die Motive der Kunden ein Leasing-Geschäft zu den OS abzuschließen, anstatt die OS zu kaufen und welche Anreize kann die KIN setzen, um dieses Bedürfnis zu erfüllen?
Antwort 1:	<p>Ein Hauptmotiv ist sicher bei sehr vielen größeren Firmen, dass es dort gewisse Budgetgrenzen gibt, bis zu der gewisse Managementebenen sozusagen Beträge freigeben müssen und bei höheren Beträgen müssen das dann Bereichsleiter oder Vorstände beispielsweise entscheiden. Über ein Leasinggeschäft kann man dort natürlich, sage ich mal, die monatlichen Ausgaben dann deutlich reduzieren und deswegen gehen diese Entscheidungen nicht an die Oberfläche sozusagen. Ich glaube, dass das ein wesentliches Kriterium ist. Es gibt dann natürlich auch die Möglichkeit, dass man sagt, man least das, weil man nicht das Kapital dazu hat. Das wäre aber, glaube ich, ein zweites Motiv, weil die Investitionen sind nicht so groß, dass sich ein Unternehmen das nicht leisten könnte, so etwas zu kaufen.</p> <p>Die KIN kann das ganze sehr gut vermarkten, damit die Kunden überhaupt einmal wissen, dass es diese Möglichkeiten gibt, denn das wird in unserer Branche – im Anlagenbau – eigentlich kaum angeboten, weil man immer das Thema des Restwertes bei einer Anlage hat, weil die ja meistens kundenspezifisch ausgelegt ist und produziert wurde. Und das ist natürlich bei den Open Shuttles, die wir zurücknehmen und man weitervermieten kann, ein großer Vorteil. Aber das wissen, glaube ich, viele Kunden nicht. Sehr oft kommt man auch mit Kunden in irgendwelche Mietdiskussionen oder Finanzierungsdiskussionen und meistens ist es ja so, dass, wenn eine Firma das nicht über ihre Hausbank-Finanzierung leisten kann, dann kann sie sich die ganze Anlage sowieso nicht leisten. Das haben wir schon sehr oft gehabt.</p>

Frage 2:	Welchen Mehrwert verspricht sich die KIN aus dem Vertrieb von OS im Rahmen von Leasing-Geschäften?
Antwort 2:	Natürlich, dass die Stückzahlen dadurch schon deutlich höher sein können, weil sehr viele Leute eigentlich von dem begeistert sind und klasse Lösungen dann dort im Betrieb auch bauen und gestalten können. Natürlich ist das auch so, dass das für uns auch finanziell eine sehr erfolgreiche Form ist, weil wir dadurch deutlich mehr verdienen können als mit dem traditionellen Anlagen-Geschäft.
Frage 3:	Welche Vertragslaufzeiten werden Ihrer Einschätzung nach für die Kunden relevant sein?
Antwort 3:	Ich glaube drei, vier Jahre, in diesem Bereich herum, werden die das machen. Weil dadurch sich das Invest pro Monat irgendwo auf einen Betrag reduziert, den sie sehr leicht irgendwo unter den laufenden Kosten dann auch darstellen können.
Frage 4:	Ist es im Interesse der KIN die OS nach Ablauf der Vertragslaufzeit vom Kunden zurückzuerhalten oder ist es das Ziel, dass die OS durch eine Kaufoption in den Besitz des Kunden übergehen?
Antwort 4:	Meistens machen wir es so, dass es der Kunde durch eine Kaufoption dann sozusagen in seinen Besitz übernimmt, weil wir als Firma, glaube ich, die Möglichkeiten eines Gebrauchterkaufes noch gar nicht richtig kennen. Es gibt da eine Firma in Holland beispielsweise, deren Geschäftsmodell ist es gebrauchte Fördertechniken einzukaufen und wieder zu verkaufen zu sehr günstigen Preisen. Wir kennen das Geschäft nicht. Ich glaub, dass dort durchaus auch Geld und Deckungsbeiträge drinnen sind. Wir tun uns ja beim Produktverkauf selber schon sehr schwer, weil das eigentlich was ganz Neues ist für uns. Deswegen haben wir an diesem Verkauf von diesen gebrauchten Fahrzeugen noch gar nicht gedacht. Aber ich glaube da werden wir auch in den nächsten zwei, drei, vier Jahren draufkommen und das sicher mal ausprobieren.
Frage 5:	Ist es aus technischer Sicht möglich die OS nach Rückgabe durch den Kunden an weitere Kunden zu verleasen oder zu verkaufen?
Antwort 5:	Absolut. Da sind ja keine anderen Bauteile drinnen wie bei einem Auto. Also ist es technisch eigentlich kein Problem. Es kann natürlich sein, dass gewisse Komponenten dann abgekündigt sind und du andere PC's vielleicht reinmachen musst, wie ein refurbishedes iPhone sozusagen. Ich glaube aber technologisch ist das kein Thema - bis zu einem gewissen Grad. Ich kann natürlich

	nicht ein zehn Jahre altes Open Shuttle, das am Ende seiner Lebenszeit ist, wo ich das komplett umbauen müsste, damit ich die neue Software raufgeben kann, weiterverkaufen. Das würde sich nicht auszahlen. Sonst ist das aber kein Thema.
Frage 6:	Welche Dienstleistungen und Waren können Ihrer Meinung nach als Teil eines Leasing-Paketes zusätzlich zu den OS angeboten werden?
Antwort 6:	Ich glaube, dass wir da noch ganz, ganz am Anfang sind. Ich glaube, dass da ivii Vision-Desks, Vermessungen beispielsweise, Vermessungsstationen, Fotostationen sehr gut angeboten werden können, weil man mit dem Kunden da eigentlich schon redet. Aber auch diesen Produktverkauf kennen wir als KIN noch nicht. Aber wenn ich mit dem Bauchladen hinkomme und sage „Super, du hättest gern ein Open Shuttle. Schau, ich hätte da noch was Cooles!“, glaube ich, dass es da viele Möglichkeiten gibt. Danach gibt es, glaube ich, ganz interessante Dienstleistungen, die wir auch noch nicht ausschöpfen. Das würde so analytische Themen, wie KISoft Analytics beinhalten. Ich könnte ihm Statistiken anbieten – wie viele Meter habe ich gespart beispielsweise. Vielleicht gibt es da irgendwelche Daten, dass ich sage, ich kann laufende Temperaturmessungen beispielsweise machen. So dass er immer genau weiß, wie seine Umgebungsbedingungen in der Elektronikindustrie sind. Luftfeuchtemessungen und sehr viele Sachen, die wir wahrscheinlich noch gar nicht wissen. Vielleicht könnten wir Fotos machen und über diese Fotos dann auch Analysen in der Zukunft vornehmen. Ich glaube da gibt es sehr viele Dinge, die wir noch gar nicht kennen.
Frage 7:	Welche darüber hinausgehenden Aspekte müssen bei der Abwicklung der Leasinggeschäfte im Falle der KIN beachtet werden?
Antwort 7:	Ein wesentliches Thema sind die gesetzlichen Regelungen in den einzelnen Ländern, die sehr unterschiedlich sein können. Ich glaube, dass wir da wahrscheinlich vertragsrechtlich auch noch keine exakten Vertragsbedingungen für die einzelnen Länder haben. Auch wie wir diese Verträge wirklich gestalten müssen, wie wir Versicherungen diesbezüglich abschließen müssen, welche Beistellungen des Kunden notwendig sind – ich glaube da werden wir noch nicht alle Aspekte durchdacht haben. Also das ist sicher ein wesentliches Thema und ich glaube, was für uns auch wichtig ist, dass wir lernen aus diesem Türöffner-Geschäft weiteres Geschäft dann auch zu machen. Sehr oft schließen wir dort das Geschäft ab und dann vergessen wir sozusagen

	den Kunden. Das muss uns dann auch besser gelingen, wirklich diese Zusatzgeschäfte, über weitere Kundenbesprechungen und Kundenberatungstermine zu eröffnen.
--	--

Anhang 3: Analyse der qualitativen Befragung nach MAYRING:

Frage	Befragte Person	Paraphrase	Generalisierung	Reduktion
1	PMKAG	Für kleine und mittelständische Unternehmen kann ein Kauf die finanziellen Mittel überfordern.	Kleine und mittelständische Unternehmen können die Investition über ein Leasing-Modell finanzieren.	<p>K1: Leasing ist eine Möglichkeit für kleine und mittelständische Unternehmen sich die Anschaffung von OS zu finanzieren.</p> <p>K2: Durch die zeitliche Befristung des Leasingvertrags und die Rückgabemöglichkeit des Leasinggutes wird das Investitionsrisiko der Kunden reduziert und man kann sich an die Technologie der OS annähern.</p> <p>K3: Leasing wird in Unternehmen dem operativen Budget zugeordnet und unterliegt andere Budgetgrenzen sowie anderen Freigabeprozessen.</p>
1	PMKAG	Leasinggeschäfte werden im Unternehmen anders behandelt und unterliegen einen wesentlich kürzeren Entscheidungsprozess.	Bei Leasinggeschäften ist der Entscheidungsprozess kürzer.	
1	PMKAG	Leasingmodelle oder geleaste Objekte können zu einem gewissen Zeitpunkt zurückgegeben werden.	Leasingobjekte können zurückgegeben werden.	
1	PMKAG	Der Kunde hat die Möglichkeit sein Investitionsrisiko zu reduzieren.	Das Investitionsrisiko wird reduziert.	
1	PMKAG	Die KIN braucht ein flexibles und leicht verständliches Leasingmodell.	Das Leasingmodell muss flexibel und leicht verständlich sein.	
1	PMKAG	Es müssen vertraglich die Rahmenbedingungen klar geregelt sein.	Vertragliche Rahmenbedingungen müssen klar sein.	
1	PMKAG	Das Produkt muss leasingtauglich sein und sollte wie ein Auto funktionieren.	Das Leasingobjekt muss sich für Leasing eignen.	

1	CSKIN	Kunden haben kein Investitionsbudget und können das Leasinggeschäft anders titulieren.	Leasing fällt nicht ins Investitionsbudget, sondern ins operative Budget.	<p>K4: Die Kosten, die durch Leasinggeschäfte entstehen, sind für die Unternehmen transparent.</p> <p>K5: Ein Motiv der Kunden ist es, das Leasinggut nicht im Anlagevermögen zu aktivieren</p> <p>K6: Um Kunden für das Leasingmodell zu begeistern, muss das Modell</p> <ul style="list-style-type: none"> • flexibel • leicht verständlich • vertraglich klar geregelt • und das Leasinggut für Leasing geeignet sein. <p>K7: Der Sales-Prozess der KIN muss vermehrt auf die Leasingmodelle angepasst werden.</p>
1	CSKIN	Das Geschäft kann auf monatliche Kosten heruntergebrochen werden und wird dadurch transparenter.	Bei Leasinggeschäften sind Kosten transparenter.	
1	CSKIN	Der Sales-Prozess kann mehr in die Richtung des Leasing-Geschäfts getrieben werden.	Der Sales-Prozess der KIN muss sich mehr auf Leasing ausrichten.	
1	LSKIN	Durch ein Leasing-Modell können Investitionen ins operative Budget hineingenommen werden.	Investitionen werden durch Leasing dem operativen Budget zugeordnet.	
1	LSKIN	Für CAPEX wird oft ein Investantrag gebraucht, für OPEX aber nicht.	Für Leasing wird kein Investantrag benötigt.	
1	LSKIN	Es ist durch die zeitliche Befristung eine gute Einstiegsmöglichkeit, um sich der Technologie anzunähern, ohne sie zu kaufen.	Durch die zeitliche Befristung können Kunden sich der Technologie annähern.	
1	LSKIN	Ein Anreiz ist, dass man attraktive Leasing-Modelle überhaupt im Koffer hat.	Attraktive Leasing-Modelle sind ein Anreiz für die Kunden.	
1	MSKIN	Der Kunde hat eine monatliche Miete und dementsprechend ein niederes Invest auf absehbare Zeit, das nicht im Anlagevermögen erfasst werden muss.	Durch die monatliche Leasingrate hat der Kunde eine niedrige Investitionssumme für einen festgelegten Zeitraum und muss	

			das Investment nicht im Anlagevermögen aktivieren.	K8: Das Leasing-Modell muss von der KIN aktiv vermarktet werden, da Leasinggeschäfte in der Branche unüblich sind. Darüber hinaus müssen die Leasingpakete attraktiv gestaltet werden.
1	MSKIN	Der Kunde hat nicht die ganze Investitionsfreigabe.	Durch Leasing kann der Investitionsfreigabeprozess vermieden werden.	
1	MSKIN	Für die Kunden ist es ein tolles Paket inklusive anteiligem Ersatzteilpaket und anteiligem Service.	Das Leasingpaket inklusive anteiligem Ersatzteilpaket und anteiligem Service ist ein Anreiz für die Kunden.	
1	TLKIN	Der Hauptnutzen ist, dass das Investment im OPEX und nicht im CAPEX ist.	Investitionen werden durch Leasing dem operativen Budget zugeordnet.	
1	TLKIN	Für Leasinggeschäfte gibt es eventuell andere Budgetgrenzen und es durchläuft einen anderen Freigabeprozess.	Bei Leasinggeschäften gibt es andere Budgetgrenzen und Freigabeprozesse.	
1	TLKIN	Die KIN sollte damit werben, dass sie Leasing-Modelle anbietet.	Gegenüber den Kunden muss mit den Leasing-Modellen geworben werden.	
1	MDKIN	Bei größeren Unternehmen gibt es Budgetgrenzen, bis zu der Managementebenen Beträge freigeben können.	Bei größeren Unternehmen gibt es Budgetgrenzen und Freigabeprozesse.	
1	MDKIN	Über ein Leasinggeschäft können monatliche Ausgaben deutlich reduziert werden und gehen daher nicht an die Oberfläche.	Durch Leasinggeschäfte werden monatliche Ausgaben reduziert und geraten nicht an die Oberfläche.	
1	MDKIN	Man least, weil man das Kapital für einen Kauf nicht hat.	Über ein Leasing-Modell können Investitionen finanziert werden.	

1	MDKIN	Die kann das Leasingmodell sehr gut vermarkten, weil in der Branche diese Modelle kaum angeboten werden.	Das Leasingmodell muss gut vermarktet werden, da es in der Branche unüblich ist.	
2	PMKAG	Die erhöhte Absatzzahl hat im Zusammenhang mit Economics of Scales positive Effekte auf Kosten für Komponenten, Produktionsstabilität etc.	Durch erhöhte Absatzzahlen treten positive Skaleneffekte zu Tage und es können Kosten reduziert werden.	K9: Durch das Anbieten von Leasinggeschäften werden höhere Absatzzahlen erwartet, was Kostenreduktionen und Verbesserungen im Produktionsprozess zur Folge haben wird.
2	PMKAG	Durch ein Leasinggeschäft verdiene ich mit einem Open Shuttle mehr, als wenn ich es verkaufen würde.	Mit Leasingmodelle verdienen Unternehmen mehr als durch klassische Verkäufe.	
2	CSKIN	Es ist leichter ein Open Shuttle zu verkaufen, weil ich das Geschäft mit anderen Partnern bespreche.	Durch andere Ansprechpartner beim Kunden können Open Shuttles leichter verkauft werden.	K10: Der Verkauf von Leasingmodellen wird aus folgenden Gründen einfacher: <ul style="list-style-type: none"> • Andere Ansprechpartner beim Kunden • Monatliche Leasingraten sind attraktiver als einmaliger Investitionsbetrag • Wegfall des
2	CSKIN	Mit einer monatlichen Leasingrate ist ein Open Shuttle leichter zu verkaufen als eine Anlage um tausende Euros.	Open Shuttles können durch die monatliche Leasingrate leichter verkauft werden.	
2	LSKIN	Ich erziele einen höheren Erlös als bei Verkauf des Open Shuttles und baue gleichzeitig Einstiegsbarrieren ab.	Das Leasingmodell hilft Einstiegsbarrieren abzubauen und erhöht die Erlöse.	
2	LSKIN	Wenn der Kunde das Open Shuttle zurückgibt, kann ich es trotzdem wieder verleasen.	Die Open Shuttles können nach Rückgabe des Kunden wiederverwendet werden.	K11: Die Open Shuttles können im Falle der Rückgabe durch den

2	MSKIN	Dadurch, dass das Einmal-Invest und der Freigabeprozess beim Kunden wegfällt, ist es einfacher Fahrzeuge auf den Markt zu bringen	Durch Wegfall des Einmal-Invests und des Freigabeprozesses können die Open Shuttles einfacher verkauft werden.	Leasingnehmer erneut verleast oder verkauft werden. K12: Die Einnahmen durch die Leasingraten sind höher als durch den klassischen Verkauf der OS.
2	TLKIN	Wir können mehr Open Shuttles auf den Markt bringen und haben dadurch Vorteile.	Durch die erhöhte Stückzahl hat die KIN Vorteile.	
2	MDKIN	Mit Leasing können wir mehr verdienen als mit dem traditionellen Anlagengeschäft.	Mit Leasingmodelle verdienen Unternehmen mehr als durch klassische Verkäufe.	
2	MDKIN	Die Stückzahlen können durch das Leasingmodell deutlich höher sein.	Die Stückzahl kann durch das Leasingmodell erhöht werden.	
3	PMKAG	Die Leasingdauer kann sich stark unterscheiden – ab drei Monate und kein Limit nach oben.	Die erwartete Leasingdauer beträgt mindestens drei Monate ohne Grenze nach oben.	K13: Die Laufzeit der Leasingverträge wird abhängig von der Intention des Kunden – zum Beispiel Testung der neuen Technologie oder Darstellung im operativen Budget, erwartungsgemäß stark variieren. Die Mindestlaufzeit wird mit drei Monaten erwartet. Die Obergrenze wird mit dem Ende des Produktlebenszyklus
3	PMKAG	Die KIN möchte möglichst lange Mindestlaufzeiten, um Minusgeschäfte zu vermeiden.	Die KIN muss Mindestlaufzeiten so lange halten, dass Minusgeschäfte ausgeschlossen werden können.	
3	CSKIN	Die Dauer wird zwischen drei und fünf Jahren betragen, was dem Produktlebenszyklus eines Open Shuttles entspricht.	Die erwartete Leasingdauer beträgt angelehnt am Lebenszyklus der OS drei bis fünf Jahre.	

3	LSKIN	Damit Kunden sich die Technik anschauen können, ist ein Zeithorizont von drei bis sechs Monaten sinnvoll.	Bei einer Leasingdauer von drei bis sechs Monaten können sich Kunden mit der Technik vertraut machen.	angegeben, der sich zwischen drei und fünf Jahren bewegt.
3	LSKIN	Für Kunden, die das Open Shuttle ins operative Budget bringen wollen, sind längerfristige Verträge relevant.	Kunden, die durch das Leasinggeschäft die Kosten im operativen Budget darstellen möchten, haben Interesse an langfristigen Verträgen.	K14: Die Mindestlaufzeit muss so gewählt werden, dass die KIN kein Minusgeschäft machen kann.
3	MSKIN	Es gibt Kunden, die machen das Leasinggeschäft für ein Jahr und switchen dann auf ein neueres Produkt oder hätten gerne Anpassungen im Usecase.	Es gibt Kunden, die ein Leasinggeschäft für ein Jahr abschließen und danach auf ein neueres Produkt wechseln oder Anpassungen vornehmen.	K15: Um die Kunden vom Abschluss längerfristiger Leasingverträge zu überzeugen, kann die KIN bei diesen Verträgen die Leasingraten vermindern.
3	MSKIN	Es gibt sicher Kunden, die gleich ein Leasinggeschäft über drei bis fünf Jahre abschließen	Kunden der KIN schließen erwartungsgemäß Leasingverträge über drei bis fünf Jahre ab	
3	MSKIN	Für längere Laufzeiten kann man ein bisschen billiger werden, um den Kunden von langfristigen Verträgen zu überzeugen.	Um Kunden von langfristigen Leasingverträgen zu überzeugen, soll bei diesen Verträgen die Rate billiger werden.	K16: Ein Teil der Kunden der KIN wird eine Leasingdauer rund um ein Jahr abschließen, um danach auf ein anderes Produkt zu wechseln oder Anpassungen im Usecase vorzunehmen.
3	TLKIN	Kunden wollen das Open Shuttle mindestens zwei bis vier Jahre leasen.	Die erwartete Leasingdauer beträgt zwei bis vier Jahre.	
3	MDKIN	Kunden werden das im Bereich von drei bis vier Jahren machen, um die Beträge in den laufenden Kosten darstellen zu können.	Um die Kosten im operativen Geschäft darstellen zu können, sollte die Dauer drei bis vier Jahre betragen.	

4	PMKAG	Wir müssen dem Kunden immer die Option zur Rücknahme des Shuttles anbieten.	Die Rücknahme der Open Shuttle muss angeboten werden.	<p>K17: Dem Kunden sollen grundsätzlich die Möglichkeit der Rücknahme und/oder eine Kaufoption eingeräumt werden.</p> <p>K18: Die Präferenz der KIN hängt von der Dauer des Leasingvertrags ab. Bei Rücknahme nach langfristigen Leasingverträgen ist die Wiederverwendbarkeit unklar und der Gebrauchterverkauf bei der KIN nicht erprobt. Der Gebrauchterverkauf kann zukünftig ein positives Geschäftsmodell sein.</p> <p>K19: Der Verkauf der OS löst das Problem der ungewissen Wiederverwendbarkeit, ist ein Zeichen der Zufriedenheit des Kunden mit dem Produkt und sorgt für positive Effekte in der Produktion.</p>
4	PMKAG	Das Ziel der KIN ist es, dass der Kunde das Fahrzeug übernimmt, da die KIN das alte Fahrzeug nicht mehr sinnvoll verwenden kann.	Eine Übernahme der Fahrzeuge ist mangels sinnvoller anderswertiger Verwendung das Ziel der KIN.	
4	CSKIN	Ich würde das Shuttle jedenfalls zurückholen und durch ein neues Modell ersetzen, um ein neues Geschäft mit dem Kunden abzuschließen.	Die KIN soll das alte Shuttle zurückholen und kann zur Erhaltung der Geschäftsbeziehung dieses durch ein neues Modell ersetzen.	
4	LSKIN	Die Rücknahme oder der Verkauf des Shuttles hängt von der Fristigkeit des Leasingvertrags ab.	Abhängig von der Dauer des Leasingvertrags sind Rücknahme oder Verkauf möglich.	
4	LSKIN	Monetär gesehen sind die Deckungsbeiträge höher, wenn die Fahrzeuge langfristig verleast werden.	Längere Leasingverträge führen zu höheren Deckungsbeiträgen.	
4	LSKIN	Ein Verkauf der Fahrzeuge hilft der Produktion, da dadurch mehr Fahrzeuge gebaut werden.	Durch den Verkauf der Leasingshuttles müssen mehr Fahrzeuge gefertigt werden, was positive Auswirkungen auf die Produktion hat.	

4	MSKIN	Es muss definitiv das Ziel sein, dem Kunden das Shuttle mit einer Kaufoption zu übergeben, weil die KIN mit dem alten Fahrzeug nichts mehr anfangen kann.	Eine Übernahme der Fahrzeuge durch eine Kaufoption ist mangels sinnvoller anderswertiger Verwendung das Ziel der KIN.	K20: Durch langfristige Leasingverträge können höhere Deckungsbeiträge lukriert werden. Die Shuttles können nach Ende der Laufzeit zurückgeholt und durch neuere Modelle ersetzt werden, um die erwartungsgemäß lukrative Geschäftsbeziehung fortzusetzen. K21: Durch den Verkauf der Open Shuttles nach Beendigung des Leasingvertrags mittels einer Kaufoption kann die KIN Erträge aus Customer Service Leistungen erwirtschaften. K22: Die OS können grundsätzlich nach Beendigung des Leasinggeschäfts wiederverwendet, verleast oder verkauft werden.
4	MSKIN	Wenn das OS über die Kaufoption in Besitz des Kunden geht, akquiriert man wieder Service- und Ersatzteilgeschäft.	Durch die Übernahme des Fahrzeuges durch den Kunden kann die KIN Service- und Ersatzteilgeschäft generieren.	
4	TLKIN	Die KIN möchte das Shuttle verkaufen, da es ein Zeichen ist, dass der Kunde zufrieden ist.	Die Übernahme der Shuttles zeigt die Zufriedenheit des Kunden.	
4	MDKIN	Der Kunde kann das OS meistens durch eine Kaufoption in seinen Besitz übernehmen.	Kaufoptionen sind bei der KIN grundsätzlich vorgesehen.	
4	MDKIN	Die KIN kennt die Möglichkeit des Gebrauchtverkaufes noch nicht. Es sind beim Gebrauchtverkauf aber Deckungsbeiträge drinnen.	Gebrauchtverkäufe führen potenziell zu positiven Deckungsbeiträge, die KIN hat damit aber keine Erfahrungen.	
5	PMKAG	Eine Wiederverwendbarkeit ist, nachdem die Open Shuttles serviciert, gewartet und gegebenenfalls upgegradet wurden, technisch bis zu einem gewissen Grad möglich.	Bis zu einem gewissen Grad ist die Wiederverwendbarkeit nach einer Serviciierung, Wartung und eventuell einem Upgrade möglich.	

5	PMKAG	Bei gravierenden Generationssprüngen macht ein Upgrade alter Shuttles kommerziell keinen Sinn.	Bei gravierenden Generationssprüngen zahlen sich Upgrades von OS nicht aus.	<p>Ein starker bzw. langjähriger Gebrauch der OS und der technologische Fortschritt kann dies aber einschränken.</p> <p>K23: Es muss evaluiert werden, ob ein Upgrade des Shuttles auf eine neuere Generation sinnvoll ist oder ob die Shuttles ohne Upgrade zu günstigen Konditionen an Kunden weiterverkauft bzw. verleast werden können, die dieselbe Generation an OS haben. Alternativ können Shuttles am Ende der Laufzeit für Schulungszwecke verwendet werden.</p>
5	PMKAG	Ein Verkauf von gebrauchten Fahrzeugen unter dem Deckmantel „Gebrauchtware“ ist denkbar.	Ein Weiterverkauf von gebrauchten Fahrzeugen ist möglich.	
5	CSKIN	Die Fahrzeuge sind nach vier Jahren de facto technisch veraltet und können bestenfalls für Schulungszwecke verwendet werden.	Nach vier Jahren ist die Wiederverwendbarkeit auf Schulungszwecke beschränkt.	
5	LSKIN	Die Wiederverwendbarkeit ist das Ziel. Es gibt aber Limitierungen durch die Kombination der Incubed-Software und der KIN Hardware, was Upgrades erzwingt.	Die angestrebte Wiederverwendbarkeit kann durch die Notwendigkeit von Upgrades der Software oder Hardware eingeschränkt sein.	
5	LSKIN	Fahrzeugbezogen ist eine Wiederverwendung aus technischer Sicht definitiv möglich.	Aus technischer Sicht ist eine Wiederverwendbarkeit definitiv möglich.	
5	LSKIN	Man muss evaluieren ob man bei den Fahrzeugen ein Upgrade macht oder ob man es versucht zu guten Konditionen zu verkaufen.	Die Fahrzeuge können upgegradet werden oder zu guten Konditionen verkauft werden.	

5	MSKIN	Eine Wiederverwendbarkeit ist definitiv möglich, man muss sich aber jedem Fall explizit anschauen wie alt das Fahrzeug ist und um welchen Fahrzeugtyp es sich handelt.	Abhängig vom Alter des Fahrzeuges und des Fahrzeugtyps ist eine Wiederverwendbarkeit möglich	
5	MSKIN	Es ist sicher schwieriger eine ältere Generation an einen anderen Kunden zu verkaufen und es ist die Frage um welchen Preis man ein solches Shuttle verkaufen kann. Ein weiteres Leasinggeschäft ist einfacher	Eine ältere Generation der Open Shuttles zu verkaufen ist schwieriger als ein weiteres Leasinggeschäft und der Verkaufspreis dafür muss ermittelt werden.	
5	MSKIN	Der einzige Grund, warum sich Kunden gebrauchte Fahrzeuge einer älteren Generation kaufen würden, ist, dass er bereits eine Flotte an älteren Fahrzeugen hat und er diese erweitern möchte.	Kunden können daran interessiert sein, ihre Flotte, bestehend aus Fahrzeugen einer älteren Generation, mit den gebrauchten Leasingfahrzeugen der selben Generation zu erweitern.	
5	TLKIN	Es hängt damit zusammen, wie viel und wo die Kunden mit dem OS gefahren sind und was sich technisch getan hat.	Die Wiederverwendbarkeit hängt von der Benutzung des OS und dem technischen Fortschritt ab.	
5	TLKIN	Wenn das Shuttle in einem brauchbaren Zustand zurückkommt, ist es sicher möglich es als Second-Hand zu verkaufen oder zu verlesen.	Wenn das OS in einem brauchbaren Zustand ist, ist ein Verkauf oder ein erneutes Leasinggeschäft möglich.	

5	MDKIN	Technologisch ist eine Wiederverwendbarkeit bis zu einem gewissen Grad kein Thema.	Bis zu einem gewissen Grad ist die Wiederverwendbarkeit möglich.	
5	MDKIN	Ein OS, das am Ende seiner Lebenszeit ist, müsste ich komplett umbauen, was sich nicht auszahlen würde.	Der Umbau von OS am Ende der Lebenszeit zahlt sich nicht aus.	
6	PMKAG	Der Kunde muss den Dienstleistungsblock verpflichtend kaufen.	Der Dienstleistungsblock muss für den Kunden verpflichtend sein.	<p>K24: Der Leasingnehmer hat für das Service des OS zu sorgen und kann daher verpflichtet werden, Dienstleistungen im Leasingpaket abzuschließen. Dazu können Wartungsverträge oder Hotlineverträge gehören.</p> <p>K25: Bei den Waren, abgesehen von Ersatzteilpaketen, fehlt der KIN die Erfahrung, was innerhalb des Leasingpaketes angeboten werden kann. Zukünftig kann ein Leasinggeschäft genutzt werden, um andere Knapp-Produkte anbieten zu können und Geschäftsbeziehungen zu vertiefen. Von</p>
6	PMKAG	Die Standardkomponenten aus unserem Servicepaket sind Wartungsvertrag, Servicevertrag, Hotline und Ersatzteilpakete.	Standardkomponenten sind Wartungsverträge, Serviceverträge, Hotline und Ersatzteilpakete.	
6	PMKAG	Man kann dem Kunden ein Updatepaket im Bezug auf Software anbieten, die ein Recht für ein jährliches Software-Update garantiert.	Es kann ein Updatepaket mit einem garantierten jährlichen Software-Update angeboten werden.	
6	PMKAG	Man kann dem Kunden anbieten, dass man beispielsweise alle drei Jahre die Fahrzeuge austauscht, wenn er die alten nicht mehr haben möchte.	Dem Kunden kann eine Option zum Austausch der Fahrzeuge nach einem vereinbarten Zeitraum angeboten werden.	
6	PMKAG	Man kann dem Kunden eine Art Kaskoversicherung anbieten, wenn Verschleißteile defekt werden.	Eine Versicherung zum Austausch von defekten Verschleißteilen kann angeboten werden.	

6	PMKAG	Man kann dem Kunden eine Garantie anbieten, dass die KIN ihm innerhalb einer vereinbarten Reaktionszeit weitere OS zur Verfügung stellt.	Dem Kunden kann eine Garantie angeboten werden, die eine Zurverfügungstellung weiterer OS einräumt.	<p>Seiten des CS gibt es Bedenken bei der Vermischung des Leasingpaketes mit anderen Waren.</p> <p>K26: Bei den Dienstleistungen gibt es viele Möglichkeiten, die im Rahmen eines Leasingvertrags angeboten werden können:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wartungs- und Serviceverträge • Hotlineverträge • Option zum jährlichen Softwareupdate • Option zum Fahrzeugtausch • Versicherung für Verschleißteile • Garantie auf weitere Fahrzeuge in einem gewissen Zeitraum • Consulting-Leistungen
6	PMKAG	Im Bezug auf Waren ist die Knapp, abgesehen von Ersatzteilpaketen noch nicht so weit.	Bei Waren sind vorerst Ersatzteilpakete von Bedeutung.	
6	CSKIN	Der Kunde ist zum regelmäßigen Service der OS verpflichtet und man kann den Kunden zu einer Hotline und einem Wartungsvertrag verpflichten.	Der Kunde muss für ein regelmäßiges Service der OS sorgen und kann daher zu einem Hotline- und Wartungsvertrag verpflichtet werden.	
6	CSKIN	Man kann den Kunden ein Full-Service-Paket mit einem einheitlichen Betrag anbieten.	Ein Full-Service-Paket mit einem einheitlichen Betrag ist möglich.	
6	CSKIN	Das Leasinggeschäft sollte nicht mit Waren, zum Beispiel Spare Parts, vermischt werden.	Das Leasinggeschäft soll nicht mit Waren kombiniert werden.	
6	LSKIN	Mit einem Hotline-Paket kann man wieder Geld lukrieren.	Ein Hotline-Paket führt zu zusätzlichen Erlösen.	
6	LSKIN	Hardwaredefekte werden wahrscheinlich auf Kosten der KIN ausgebessert werden müssen.	Hardwaredefekte müssen wahrscheinlich auf Kosten der KIN behoben werden.	

6	LSKIN	Das Leasinggeschäft kann als Schuhlöf-fel dienen, um einen potenziellen Kunden aufzubauen.	Das Leasinggeschäft kann dazu dienen, einen Kunden aufzubauen.	<ul style="list-style-type: none"> Analytische Auswertungen und Statistiken <p>K27: Dienstleistungen können als Full-Service Paket mit einem Pauschalbetrag angeboten werden.</p> <p>K28: Es wird erwartet, dass beispielsweise Hardwaredefekte auf Kosten der KIN behoben werden müssen.</p>
6	MSKIN	Als Dienstleistungen kann das Customer-Service-Paket in verschiedensten Konstellationen angeboten werden, z.B. das Ersatzteilpaket plus entsprechende Wartungseinsätze und einer anteiligen Hotline.	Den Kunden kann ein Customer-Service-Paket mit beispielsweise einem Ersatzteilpaket, Wartungseinsätzen und einer Hotline angeboten werden.	
6	TLKIN	Wartung, Service und Ersatzteile können in ein Leasingpaket verpackt werden.	Teil eines Leasingpaketes können Wartung, Service und Ersatzteile sein.	
6	TLKIN	Wir können Consulting-Leistungen als Teil des Leasingpaketes verkaufen.	Es können Consulting-Leistungen im Rahmen eines Leasing-Paketes verkauft werden.	
6	MDKIN	Die KIN ist hierbei noch ganz am Anfang. Es können aber Produkte wie ivii Vision-Desk, Vermessungsstationen und Fotostationen sehr gut angeboten werden.	Zukünftig können weitere Produkte des Knapp Konzerns zum OS angeboten werden.	
6	MDKIN	Es können analytische Daten, Statistiken und vieles, was wir noch gar nicht kennen, angeboten werden.	Zukünftig können analytische Daten und Statistiken angeboten werden. In diesem Zusammenhang ist der KIN vieles noch nicht bekannt.	

7	PMKAG	Der ganze rechtliche Bereich, wie zum Beispiel die Finanzierung einer Bank, der Gefahrenübergang, das Eigentum und Pflichten müssen betrachtet werden.	Der rechtliche Bereich, betreffend Finanzierung durch eine Bank, der Gefahrenübergang, die Eigentumsverhältnisse und die Pflichten müssen betrachtet werden.	<p>K29: Die KIN muss sich mit dem rechtlichen und steuerrechtlichen Aspekt von Leasinggeschäften auseinandersetzen. Dabei sind unterschiedliche rechtliche Grundlagen zu beachten, abhängig davon, welche Länder in das Leasinggeschäft verwickelt sind.</p> <p>K30: Folgende rechtliche und organisatorische Aspekte müssen untersucht werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Finanzierung des Leasinggeschäfts durch Banken • Gefahrenübergang • Eigentumsbestimmungen • Pflichten der Vertragspartner • Haftung und Gewährleistung • bilanzielle Erfassung • Abschluss von Versicherungen
7	PMKAG	Der zweite Bereich ist der technische Bereich. Die KIN ist in der Pflicht dafür zu sorgen, dass das Fahrzeug lauffähig ist und zu prüfen, ob das OS im Usecase einsetzbar ist.	Die KIN muss dafür sorgen, dass das Fahrzeug lauffähig ist und dass die OS in den Usecases einsetzbar sind.	
7	PMKAG	Wir müssen explizit ansprechen, dass sich der Kunde um das Shuttle kümmert, auch wenn es nur geleast ist. Ansonsten wird es langfristig nicht funktionieren.	Es muss angesprochen werden, dass sich der Kunde um das Shuttle kümmern muss, um eine langfristige Funktion garantieren zu können.	
7	CSKIN	Ich muss mich mit den rechtlichen und steuerrechtlichen Gegebenheiten auseinandersetzen, da es einen Unterschied macht, ob ich das Shuttle in Deutschland, in Österreich oder in einem anderen Land verlease.	Die KIN muss sich mit den rechtlichen und steuerrechtlichen Gegebenheiten in den einzelnen Ländern auseinandersetzen.	
7	CSKIN	Ich muss die Haftungen betrachten und welche Themen es hier gibt.	Es muss betrachtet werden, welche Themen bei der Haftung relevant sind.	

7	LSKIN	Wir sind keine Experten bei vertraglichen Themen. Wie schaut es mit den rechtlichen Verpflichtungen und dem Thema Gewährleistungsabdeckung aus?	Die KIN muss prüfen, welche rechtlichen Verpflichtungen es gibt und wie es sich mit der Gewährleistung verhält.	<p>K31: Die KIN ist dafür verantwortlich, dass die OS reibungslos laufen und müssen daher vorab prüfen, ob der Usecase umsetzbar ist. Es ist essenziell dem Kunden gegenüber anzusprechen, dass er sich um die Fahrzeuge kümmern muss, um die langfristige ordnungsgemäße Funktion zu gewährleisten.</p> <p>K32: Die Leasinggeschäfte der KIN sollen genutzt werden, um eine weitere Geschäftsbeziehung mit den Kunden zu führen.</p> <p>K33: Die KIN muss klären, wie die zurückgenommenen Shuttles nach Ende der Vertragslaufzeit wiederverwendet werden können.</p>
7	MSKIN	Irgendwann ist die Leasingdauer aus und man hat das Thema, was man dann mit dem Fahrzeug macht.	Es ist zu klären, wie die KIN nach Ende des Leasingvertrags die OS verwendet.	
7	MSKIN	Man muss beachten, dass die KIN durch das Leasing kein separates Service Geschäft hat und das schon im Leasingpreis enthalten ist. Ansonsten verkaufe ich das Fahrzeug und habe so lange es im Einsatz ist kontinuierliches Service Geschäft.	Es ist zu beachten, dass das Servicegeschäft beim Leasing auf die Leasingdauer beschränkt und in den Leasingraten enthalten ist. Ein separates Servicegeschäft gibt es nicht.	
7	MSKIN	Der finanzielle Rahmen muss so abgesteckt sein, dass es für beide Seiten lukrativ und fair ist.	Der finanzielle Rahmen muss für Leasinggeber und Leasingnehmer lukrativ und fair sein.	
7	TLKIN	Bei der Abwicklung sind die richtige buchhalterische Erfassung und die richtige Inventarisierung wichtig.	Die richtige buchhalterische Erfassung und Inventarisierung müssen gewährleistet sein.	
7	TLKIN	Wie müssen kontrollieren, in welchem Zustand die OS sind und wie wir das im aktuellen Prozess im Kundenservice betreuen.	Der Zustand der OS muss kontrolliert werden und die Betreuung der OS im aktuellen Kundenservice-Prozess muss geprüft werden.	

7	MDKIN	Ein wesentliches Thema sind die gesetzlichen Regelungen in den einzelnen Ländern, die sehr unterschiedlich sein können. Wir haben dazu noch keine exakten Vertragsbedingungen für einzelne Länder.	Die KIN muss sich mit den gesetzlichen Regelungen in den einzelnen Ländern auseinandersetzen und Vertragsbedingungen für einzelne Länder definieren.	<p>K34: Die KIN muss sich darüber im Klaren sein, dass bei den Leasinggeschäften das kontinuierliche Servicegeschäft fehlt. Nach Rückgabe des Fahrzeuges kann kein Servicegeschäft generiert werden und während der Laufzeit ist es im Leasingpreis enthalten.</p> <p>K35: Es ist wichtig, dass der finanzielle Rahmen so festgelegt ist, dass das Leasinggeschäft für die KIN und für den Kunden fair und lukrativ ist.</p>
7	MDKIN	Wie wir Verträge wirklich gestalten müssen und wie wir diesbezüglich Versicherungen abschließen müssen, haben wir noch nicht durchdacht.	Es muss durchdacht werden, wie Verträge gestaltet werden müssen und welche Versicherungen abgeschlossen werden können.	
7	MDKIN	Es ist für uns wichtig, dass wir aus diesem Türöffner-Geschäft weiteres Geschäft generieren.	Für die KIN ist es wichtig aus dem Leasinggeschäft weiteres Geschäft zu generieren.	

Anhang 4: Stellungnahme PWC zum nicht garantierten Restwert bei Herstellerleasing

Die Stellungnahme des Wirtschaftsprüfers der KIN ist am 21. Jänner 2021 durch Anna Ledermüller per E-Mail erfolgt. Der Inhalt des E-Mails lautet:

„Anbei ist eine Zusammenfassung mit den relevanten Aspekten betreffend bilanzielle Behandlung und den Ausweis von nicht garantiertem Restwert im Rahmen des Finanzierungsleasing.

Laut Definitionen aus dem Anhang A des IFRS 16 stellt der nicht garantierte Restwert einen Bestandteil der Bruttoinvestition in das Leasingverhältnis dar. (The gross investment in the lease is 'the sum of (a) the lease payments receivable by a lessor under a finance lease and (b) any unguaranteed residual value accruing to the lessor.' [IFRS 16 Appendix A].)

Diese Bruttoinvestition in das Leasingverhältnis, abgezinst zu dem dem Leasingverhältnis zugrunde liegenden Zinssatz (implicit interest rate), repräsentiert eine Nettoinvestition in das Leasingverhältnis. Gemäß IFRS 16.67 wird diese Nettoinvestition zu Beginn des Leasingverhältnisses als Forderung in der Bilanz angesetzt.

Dabei ist anzumerken, dass die Bewertung von nicht garantierten Restwerten in den Anwendungsbereich von IFRS 16 und nicht in den Anwendungsbereich von IFRS 9 fällt. Demzufolge wird der nicht garantierte Restwert bei der Berechnung der erwarteten Kreditausfälle nicht berücksichtigt. IFRS 16 gibt explizite Hinweise zur Folgebewertung von nicht garantierten Restwerten. Gemäß IFRS 16.77 hat der Leasinggeber die geschätzten nicht garantierten Restwerte, die bei der Berechnung der Bruttoinvestition in das Leasingverhältnis verwendet werden, regelmäßig zu überprüfen. Im Falle einer Verringerung des geschätzten nicht garantierten Restwerts sollte der Leasinggeber die Ertragsverteilung über die Laufzeit des Leasingverhältnisses berichtigen und jede Minderung in Bezug auf die abgegrenzten Beträge sofort erfassen.

Zur Veranschaulichung – FAQ 15.127.1 – Re-appraisal of unguaranteed residual (siehe bitte unten, PwC iMoA)

Da im vorliegenden Fall ein Hersteller-Leasing vorliegt, sind insbesondere die Paragraphen 71-74 des IFRS 16 zu berücksichtigen. Gemäß IFRS 16.71 wird der Barwert des nicht garantierten Restwerts von den Umsatzkosten bzw. Cost of Sale abgezogen.

Zur Veranschaulichung (inkl. Buchungssätze) – FAQ 15.140.1 – Sale of an asset by a manufacturer lessor under a finance lease

Falls am Ende der Laufzeit des Leasingverhältnisses die geleasteten mobilen Roboter an den Leasinggeber zurückgegeben werden, werden die restlichen Leasingforderungen in Höhe des nicht

garantierten Restwerts grundsätzlich gegen „Vorräte“ ausgebucht (Vorräte an Forderung aus dem Leasingverhältnis).

Bei weiteren Fragen können Sie uns gerne kontaktieren.

Freundliche Grüße,

Anna Ledermüller

FAQ 15.127.1 – Re-appraisal of unguaranteed residual value

Example

Entity A is a lessor and a party to a finance lease. The lease term is five years, and the fair value of the underlying asset is C10,000. Rental payments of C2,249 are made annually in advance. At inception of the lease, the lessor estimates the unguaranteed residual value to be C1,000. The interest rate implicit in the lease is 10%.

Answer

The table below shows the allocation of interest income over the lease term:

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Opening	10,000	8,526	6,904	5,120	3,158
Rental receipt	(2,249)	(2,249)	(2,249)	(2,249)	(2,249)
	7,751	6,277	4,655	2,871	909
Interest income	775	627	465	287	91
Closing	8,526	6,904	5,120	3,158	1,000

At the end of year 3, entity A reviews its estimate of the value of the unguaranteed residual, and it determines that it has fallen to C800. The income allocation over the lease term is recalculated, based on the revised estimate of the residual value. This is done by calculating the difference between the net present value, at the end of year 3, of the original estimated residual value and the revised estimate of the residual value. This calculation is shown below:

	Year 3	Year 3	
--	--------	--------	--

	Original	Revised	Difference
Gross residual	1,000	800	(200)
Discount factor – $1/(1.1)^2$	0.82645	0.82645	
Net present value	826	661	165

The difference of C165 is recognised immediately as a loss, with a corresponding decrease in the net investment in the lease, as shown below:

	Year 1	Year 2	Year 3	Year 4	Year 5
Opening	10,000	8,526	6,904	4,955	2,976
Rental receipt	(2,249)	(2,249)	(2,249)	(2,249)	(2,249)
	7,751	6,277	4,655	2,706	727
Interest income	775	627	465	270	73
Residual value loss	–	–	(165)	–	–
Closing	8,526	6,904	4,955	2,976	800

FAQ 15.140.1 – Sale of an asset by a manufacturer lessor under a finance lease

Entity A manufactures trucks. It offers customers a choice of either buying the trucks outright or leasing them under a finance lease. Trucks cost C25,000 to manufacture. If the trucks are purchased outright, they are sold for C30,000 (which is assumed to be the fair value). If a customer chooses to lease the trucks, they are leased for a period of 20 years at an annual rental of C2,809 payable annually in advance. Entity A believes that the truck's residual value at the end of the 20-year lease term will be C1,000. A market rate of interest on leases of this type is 8%. The present value of the lease payments is C29,786 and the present value of the unguaranteed residual is C214.

Therefore, entity A will record sales revenue equal to the lower of the fair value of the underlying asset (C30,000) and the present value of the lease payments (C29,786). The cost of sales will be equal to the truck's carrying value (C25,000), less the present value of the residual (C214). Therefore, on entering into the lease, entity A will make the following accounting entries:

Dr	Lease receivable		C29,786	
	Cr	Revenue		C29,786
Dr	Cost of sales		C24,786	
Dr	Lease receivable – interest in residual		C214	
	Cr	Inventory		C25,000

Entity A will recognise a selling profit of C5,000 (C29,786 – C24,786). It will also recognise a lease receivable of C30,000, being the present value of the lease payments plus the present value of the unguaranteed residual (that is, the net investment in the lease). The net investment will amortise to a residual value of C1,000 over the 20-year lease as the lessor applies each lease rental to reduce the receivable and recognise income at a constant periodic rate of return on the net investment.

Anhang 5: Kalkulation Beispiel 7

Berechnung Leasingrate

Beizulegender Zeitwert des Leasingpaketes	€	74 000,00
-Leasingvorauszahlung	-	16 000,00
+Maschinenbruchversicherung		-
Basis für Ratenberechnung	€	58 000,00
Leasingrate vorgegeben		€ 8 000,00 exkl. USt
+USt		€ 1 600,00
Leasingrate berechnet		€ 9 600,00 inkl. USt
Amortisation inklusive garantiertes Übernahmeentgelt	€	80 000,00 Vollamortisation

Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr

Leasingentgelt durch Leasingraten	€	64 000,00
+Leasingvorauszahlung	€	16 000,00
+garantiertes Übernahmeentgelt	€	-
=Leasingentgelt exkl. USt	€	80 000,00
+USt	€	16 000,00
=Leasingentgelt inkl. USt	€	96 000,00
Rechtsgeschäftsgebühr	€	960,00

Berechnung Kalkulationszinssatz

Beizulegender Zeitwert des Leasingpaketes	€	74 000,00
-Leasingvorauszahlung	-	16 000,00
Basis für Zinssatzberechnung	€	58 000,00
Leasingzinssatz berechnet		5,83% p.a.
		2,92% p.s.
		1,46% p.q.
		0,49% p.m.

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 6: Kalkulation Beispiel 8

Berechnung Leasingrate

Beizulegender Zeitwert des Leasingpaketes	€	105 000,00	
-Leasingvorauszahlung	-	9 000,00	
+Maschinenbruchversicherung		-	
Basis für Ratenberechnung	€	96 000,00	
Leasingrate berechnet		€ 24 300,92	exkl. USt
+USt		€ 1 871,17	
Leasingrate berechnet		€ 26 172,09	inkl. USt
Amortisation inklusive garantiertes Übernahmeentgelt	€	109 902,77	Vollamortisation

Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr

Leasingentgelt durch Leasingraten	€	72 902,77	
+Leasingvorauszahlung	€	9 000,00	
+garantiertes Übernahmeentgelt	€	28 000,00	
=Leasingentgelt exkl. USt	€	109 902,77	
+USt	€	8 462,51	
=Leasingentgelt inkl. USt	€	118 365,28	
Rechtsgeschäftsgebühr	€	1 183,65	

Berechnung Kalkulationszinssatz

Beizulegender Zeitwert des Leasingpaketes	€	105 000,00	
-Leasingvorauszahlung	-	9 000,00	
Basis für Zinssatzberechnung	€	96 000,00	
Leasingzinssatz vorgegeben	▶	3,30% p.a.	
		1,65% p.s.	
		0,83% p.q.	
		0,28% p.m.	

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 7: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 11

Verrechnung Leasingvorauszahlung:

(Anmerkung: Verrechnung wird automatisch bei der Rechnungslegung gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer
Dez 2020	209999	400000	16 000,00	S118-009999-11-001	

Abgrenzung Leasingvorauszahlung:

(Anmerkung: Die Abgrenzungsbuchungen erfolgen mit der Transaktion FB50 bzw. FB50L, wenn nur einzelne Ledger bebucht werden)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Dez 2020	410000	390000	14 666,67	S118-009999-11-001		WJ2021	LT

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Apr 2021	390000	410000	4 000,00	S118-009999-11-001		WJ2122	LT
Apr 2022	390000	410000	4 000,00	S118-009999-11-001		WJ2223	LT
Apr 2023	390000	410000	4 000,00	S118-009999-11-001		WJ2324	LT
Apr 2024	390000	410000	2 666,67	S118-009999-11-001		WJ2425	LT

Verrechnungen Raten:

(Anmerkung: Wird automatisch bei der Rechnungslegung gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig)

(Anmerkung: Die etwaige enthaltene Umsatzsteuer wird in diesem Buchungsleitfaden nicht angeführt, die Berechnung erfolgt bei der Rechnungslegung in SAP)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Buchungsperiode RW-Garantie
Dez 2020	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Jun 2021	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Dez 2021	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Jun 2022	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Dez 2022	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Jun 2023	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Dez 2023	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		
Jun 2024	209999	400000	8 000,00	S118-009999-11-001		

Abschreibung:

(Anmerkung: Wird automatisch beim Abschreibungslauf gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig; aus kostenrechnerischen Gründen ist im Anschluss die Umbuchung der Abschreibung von Kostenstelle 11823000 auf das PSP-Element S118-009999-11-001 notwendig.)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	701000	44409	1 000,00	11823000			Dez 2020	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Jän 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Jän 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Feb 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Feb 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Mär 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Mär 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Apr 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Apr 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Mai 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Mai 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Jun 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Jun 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Jul 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Jul 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Aug 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Aug 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Sep 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Sep 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Okt 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Okt 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Nov 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Nov 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Dez 2021	701000	44409	1 000,00	11823000			Dez 2021	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Jän 2022	701000	44409	1 000,00	11823000			Jän 2022	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT
Feb 2022	701000	44409	1 000,00	11823000			Feb 2022	701000	701000	1 000,00	S118-009999-11-001	11823000		LT

Rechnungsabgrenzung:

(Anmerkung: die Buchungen erfolgen mit der Transaktion FB50 bzw. FB50L, wenn nur einzelne Ledger bebucht werden)

Bildung PRA

Buchungsperiode	Anzahl Monate neues WJ	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Mär 2020	2	410000	390000	2 666,67	S118-009999-11-001			LT
Mär 2021	2	410000	390000	2 666,67	S118-009999-11-001			LT
Mär 2022	2	410000	390000	2 666,67	S118-009999-11-001			LT
Mär 2023	2	410000	390000	2 666,67	S118-009999-11-001			LT

Auflösung PRA

Buchungsperiode	Anzahl Monate neues WJ	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Apr 2020	2	390000	410000	2 666,67		S118-009999-11-001		LT
Apr 2021	2	390000	410000	2 666,67		S118-009999-11-001		LT
Apr 2022	2	390000	410000	2 666,67		S118-009999-11-001		LT
Apr 2023	2	390000	410000	2 666,67		S118-009999-11-001		LT

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 8: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 12

Einbuchung Forderung/UST:

(Anmerkung: Wird automatisch bei der Rechnungslegung gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	219999	400200	109 902,77		S118-019999-11-001		alle Ledger - Korrektur in IFRS notwendig
Dez 2020	219999	350000	8 462,51				alle Ledger

Zahlungseingang USt durch Kunden:

(Anmerkung: Wird im Zuge des Zahlungseingangs gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	273030	219999	8 462,51				alle Ledger

Abgrenzung Zinsen zum Vertragsbeginn:

(Anmerkung: die Buchungen erfolgen mit der Transaktion FB50 bzw. FB50L, wenn nur einzelne Ledger bebucht werden)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Dez 2020	410200	390000	4 114,08	S118-019999-11-001			WJ2021	LT

Auflösung Abgrenzung Zinsen:

(Anmerkung: die Buchungen erfolgen mit der Transaktion FB50 bzw. FB50L, wenn nur einzelne Ledger bebucht werden)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Apr 2021	390000	410200	2 124,79		S118-019999-11-001		WJ2122	LT
Apr 2022	390000	410200	1 392,97		S118-019999-11-001		WJ2223	LT
Apr 2023	390000	410200	596,32		S118-019999-11-001		WJ2324	LT

Zahlungseingang der Leasingvorauszahlung- und raten sowie RW-Garantie:

(Anmerkung: Wird im Zuge des Zahlungseingangs gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Periode lt. Tilgungsplan/Art der Zahlung	Ledger
Dez 2020	273030	219999	9 000,00				Leasingvorauszahlung	alle Ledger
Dez 2020	273030	219999	24 300,92				Dez 2020	alle Ledger
Dez 2021	273030	219999	24 300,92				Dez 2021	alle Ledger
Dez 2022	273030	219999	24 300,92				Dez 2022	alle Ledger
Nov 2023	273030	219999	28 000,00				RW-Garantie	alle Ledger

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 9: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 13

Verbuchung/Abgrenzung Leasingvorauszahlung:

(Anmerkung: Die Verbuchung des Erlöses der Leasingvorauszahlung und die Abgrenzungsbuchungen erfolgen mit der Transaktion FB50L)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Dez 2020	219999	410200	9 000,00		S118-019999-11-001		WJ2021	OL
Dez 2020	410200	390000	8 000,00	S118-019999-11-001			WJ2021	OL
Apr 2021		390000	410200	3 000,00	S118-019999-11-001		WJ2122	OL
Apr 2022		390000	410200	3 000,00	S118-019999-11-001		WJ2223	OL
Apr 2023		390000	410200	2 000,00	S118-019999-11-001		WJ2324	OL

Auflösung lfr. Forderung:

(Anmerkung: Die Buchung erfolgt mit der Transaktion FB50L, unter dem Ledger OL)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	400200	219999	109 902,77	S118-019999-11-001	-		OL

Einbuchung Raten nach IFRS:

(Anmerkung: Die Buchung erfolgt mit der Transaktion FB50L, unter dem Ledger OL. Es erfolgt keine Verrechnung an den Kunden, die Buchung dient zur Ertragerfassung gemäß IFRS)

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Periode RW-Garantie	Ledger
Dez 2020	219999	400200	24 300,92		S118-019999-11-001			OL
Dez 2021	219999	400200	24 300,92		S118-019999-11-001			OL
Dez 2022	219999	400200	24 300,92		S118-019999-11-001			OL
RW-Garantie	219999	460020	28 000,00		S118-019999-11-001		Nov 2023	OL

Abschreibung:

(Anmerkung: Wird automatisch beim Abschreibungslauf gebucht, keine manuelle Verbuchung mit der FB50 notwendig.)

(Anmerkung: Aus kostenrechnerischen Gründen ist im Anschluss die Umbuchung der Abschreibung von Kostenstelle 118:

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger	Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Dez 2020	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Jän 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Jän 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Feb 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Feb 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Mär 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Mär 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Apr 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Apr 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Mai 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Mai 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Jun 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Jun 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Jul 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Jul 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Aug 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Aug 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Sep 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Sep 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Okt 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Okt 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Nov 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Nov 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Dez 2021	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Dez 2021	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Jän 2022	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Jän 2022	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Feb 2022	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Feb 2022	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Mär 2022	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Mär 2022	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Apr 2022	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Apr 2022	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL
Mai 2022	701000	44409	1 500,00	11823000			OL	Mai 2022	701000	701000	1 500,00	S118-019999-11-001	11823000		OL

Rechnungsabgrenzung:*(Anmerkung: Die Buchungen erfolgen mit der Transaktion FB50L)***Bildung PRA**

Buchungsperiode	Anzahl Monate neues WJ	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Mär 2021	8	410200	390000	16 200,62	S118-019999-11-001			OL
Mär 2022	8	410200	390000	16 200,62	S118-019999-11-001			OL
Mär 2023	8	410200	390000	16 200,62	S118-019999-11-001			OL

Auflösung PRA

Buchungsperiode	Anzahl Monate neues WJ	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Apr 2021	8	390000	410200	16 200,62		S118-019999-11-001		OL
Apr 2022	8	390000	410200	16 200,62		S118-019999-11-001		OL
Apr 2023	8	390000	410200	16 200,62		S118-019999-11-001		OL

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 10: Excel-Buchungsleitfaden Beispiel 14

Erfassung Umsatzkosten für Leasinggeschäft: *(Anmerkung: Der gebuchte Abgang des Anlageguts im OL muss mit der FB50L auf das entsprechende Projekt umgebucht werden.)*

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	513000	783000	50 434,54	S118-009999-11-001	11823000		OL

Einbuchung Leasingforderung und Barwert des nicht gar. Restwertes: *(Anmerkung: Muss mit FB50L eingebucht werden)*

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	200090	400000	80 000,00		S118-009999-11-001		OL

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	230000	783000	9 565,46		11823000		OL

Abgrenzung Zinsen zum Vertragsbeginn: *(Anmerkung: Muss mit FB50L eingebucht werden)*

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Dez 2020	410000	390000	5 027,92	S118-009999-11-001			WJ2021	OL

Auflösung Abgrenzung Zinsen: *(Anmerkung: Muss mit FB50L eingebucht werden)*

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Apr 2021	390000	410000	2 467,38		S118-009999-11-001		WJ2122	OL
Apr 2022	390000	410000	1 666,58		S118-009999-11-001		WJ2223	OL
Apr 2023	390000	410000	818,40		S118-009999-11-001		WJ2324	OL
Apr 2024	390000	410000	75,56		S118-009999-11-001		WJ2425	OL

Aufzinsung nicht garantierter RW: *(Anmerkung: die Buchungen erfolgen mit der Transaktion FB50L)*

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Wirtschaftsjahr	Ledger
Mär 2021	230000	410000	182,46		S118-009999-11-001		WJ2021	OL
Mär 2022	230000	410000	568,54		S118-009999-11-001		WJ2122	OL
Mär 2023	230000	410000	601,70		S118-009999-11-001		WJ2223	OL
Mär 2024	230000	410000	636,80		S118-009999-11-001		WJ2324	OL
Nov 2024	230000	410000	445,03		S118-009999-11-001		WJ2425	OL

Auflösung Verrechnung Vorauszahlung:

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Ledger
Dez 2020	400000	209999	16 000,00	S118-009999-11-001			OL

Auflösung Verrechnung Raten/Restwert:

Buchungsperiode	Konto Soll	Konto Haben	Betrag	CO-Kontierung Soll	CO-Kontierung Haben	Belegnummer	Periode RW-Garantie	Ledger
Dez 2020	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Jun 2021	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Dez 2021	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Jun 2022	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Dez 2022	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Jun 2023	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Dez 2023	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL
Jun 2024	400000	209999	8 000,00	S118-009999-11-001				OL

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 11: Prozess ERP-System UGB Leasinggeber/IFRS Leasinggeber

UGB bei Zuordnung zum Leasinggeber/IFRS bei Zuordnung zum Leasinggeber

UGB/IFRS: [Buchungsleitfaden in Tabellenblatt](#) [Buchungsleitfaden UGB_ZR_LG](#)

Nr.	Prozessschritt	SAP-Transaktionen	Zuständigkeit	Zeitpunkt/Zeitintervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:					
1	Erstellung des S-Projektes und Eintragung der Plankosten	CJ20N (Projektanlage), CJR2 (Plankosten)	CS, Controlling	Nach Vertragsabschluss	LT/OL
2	Erstellung A-Projekt für Anlage in Bau (AiB)	CJ20N (Projektanlage), AS01 (Anlage der AiB)	Controlling	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/OL
3	Bebuchung A-Projekt	CATS-Transaktionen, MIGO	Einkauf, Produktion	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
4	Aktivierung AiB	AS01 (Anlagennummer anlegen), AIAB (Aktivierung)	Controlling	Nach Fertigstellung des OS	LT/OL
5	Verrechnung Leasingvorauszahlung (LVZ)	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
6	Abgrenzung der LVZ	FB50	Controlling	Nach Verrechnung der LVZ	LT/OL
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:					
Lfd. 1	Verrechnung Raten	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Gemäß Vertrag	LT/OL
Lfd. 2	Abgrenzung Raten (wenn neues WJ betroffen)	FB50	Controlling	Nach Verrechnung der Raten	LT/OL
Lfd. 3	Verbuchung Zahlungseingang der Leasingzahlungen	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
Lfd. 4	Durchführung des Abschreibungslaufes	AFAB	Buchhaltung	Monatlich	LT/OL
Lfd. 5	Abschreibung umbuchen auf S-Projekt	FB50	Controlling	Monatlich	LT/OL
Lfd. 6	Auflösung Abgrenzung LVZ	FB50	Controlling	Jedes WJ	LT/OL
Lfd. 7	Auflösung Abgrenzung Raten	FB50	Controlling	Jedes WJ	LT/OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden:					
6	Verrechnung etwaiger Verkauf am Laufzeitende	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
7	Ausscheidung Restwert	ABAON	Controlling	Nach Verrechnung des Verkaufs	LT/OL

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 12: Prozess ERP-System UGB Leasinggeber/IFRS Leasingnehmer

UGB bei Zuordnung zum Leasinggeber/IFRS bei Zuordnung zum Leasingnehmer

UGB: [Buchungsleitfaden in Tabellenblatt Buchungsleitfaden UGB_ZR_LG](#)

IFRS: [Buchungsleitfaden zu den Anpassungen in Tabellenblatt Buchungsleitfaden_Korr_IFRS_LN](#)

Nr.	Prozessschritt	SAP-Transaktionen	Zuständigkeit	Zeitpunkt/Zeitintervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:					
1	Erstellung des S-Projektes und Eintragung der Plankosten	CJ20N (Projektanlage), CJR2 (Plankosten)	CS, Controlling	Nach Vertragsabschluss	LT/OL
2	Erstellung A-Projekt für Anlage in Bau (AiB)	CJ20N (Projektanlage), AS01 (Anlage der AiB)	Controlling	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/OL
3	Bebuchung A-Projekt	CATS-Transaktionen, MIGO	Einkauf, Produktion	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
4	Aktivierung AiB	AS01 (Anlagennummer anlegen), AIAB (Aktivierung)	Controlling	Nach Fertigstellung des OS	LT/OL
5	Buchung Abgänge der Leasinggegenstände aus dem Anlagevermögen	ABAVN	Controlling	Nach Anlagenaktivierung	OL
6	Umbuchung des Buchwertes der abgegangenen Anlage in Höhe der Umsatzkosten auf das S-Projekt	FB50L	Controlling	Nach Anlagenausscheidung	OL
7	Umbuchung des Buchwertes der abgegangenen Anlage in Höhe des nicht garantierten Restwertes	FB50L	Controlling	Nach Anlagenausscheidung	OL
8	Verrechnung Leasingvorauszahlung (LVZ)	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
9	Auflösung Verrechnung LVZ	FB50L	Controlling	Nach Verrechnung der LVZ	OL
10	Abgrenzung der LVZ	FB50L	Controlling	Nach Verrechnung der LVZ	LT
11	Einbuchung der Leasingforderung	FB50L	Controlling	Mit Beginn des Leasingvertrags	OL
12	Abgrenzung Zinsen zum Vertragsbeginn	FB50L	Controlling	Mit Beginn des Leasingvertrags	OL
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:					
Lfd. 1	Verrechnung Raten	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Gemäß Vertrag	LT/OL
Lfd. 2	Auflösung Verrechnung Raten	FB50L	Controlling	Nach Verrechnung der Raten	OL
Lfd. 3	Abgrenzung Raten (wenn neues WJ betroffen)	FB50L	Controlling	Nach Verrechnung der Raten	LT
Lfd. 4	Verbuchung Zahlungseingang der Leasingzahlungen	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
Lfd. 5	Durchführung des Abschreibungslaufes	AFAB	Buchhaltung	Monatlich	LT
Lfd. 6	Abschreibung umbuchen auf S-Projekt	FB50L	Controlling	Monatlich	LT
Lfd. 7	Auflösung Abgrenzung LVZ	FB50L	Controlling	Jedes WJ	LT
Lfd. 8	Auflösung Abgrenzung Raten	FB50L	Controlling	Jedes WJ	LT
Lfd. 9	Auflösung Abgrenzung Zinsen	FB50L	Controlling	Jedes WJ	OL
Lfd. 10	Aufzinsung nicht garantierter Restwert	FB50L	Controlling	Jedes WJ	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden:					
13	Verrechnung etwaiger Verkauf am Laufzeitende	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
14	Auflösung der Verrechnung des Verkaufs, wenn im Leasingentgelt enthalten	FB50L (OL)	Controlling	Nach Verrechnung des Verkaufs	OL
15	Ausscheidung des Restwertes des verkauften Leasinggegenstandes	FB50L (OL), ABAON (LT)	Controlling	Nach Verrechnung des Verkaufs	LT/OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Rückgabe des Leasinggutes an die KIN:					
13	Aktivierung des Restbuchwertes im Anlage- oder Umlaufvermögen	FB50L	Controlling	nach Rückgabe	OL

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 13: Prozess ERP-System UGB Leasingnehmer/IFRS Leasingnehmer

UGB bei Zuordnung zum Leasingnehmer/IFRS bei Zuordnung zum Leasingnehmer

UGB: [Buchungsleitfaden in Tabellenblatt Buchungsleitfaden UGB ZR LN](#)

IFRS: [Buchungsleitfaden zu den Anpassungen in Tabellenblatt Buchungsleitfaden IFRS ZR LN](#)

Nr.	Prozessschritt	SAP-Transaktionen	Zuständigkeit	Zeitpunkt/Zeitintervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:					
1	Erstellung des S-Projektes und Eintragung der Plankosten	CJ20N (Projektanlage), CJR2 (Plankosten)	CS, Controlling	Nach Vertragsabschluss	LT/OL
2	Anlage Fertigungsauftrag (FAUF)	CO01	Produktion	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/OL
3	Bebuchung FAUF	diverse Transaktionen	Produktion	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
4	OS, IBN, Ersatzteile etc. auf Projekt buchen - entspricht Umsatzkosten	CAT2, MIGO	Diverse Mitarbeiter	Nach Fertigstellung des OS	LT/OL
5	Korrektur Umsatzkosten für OS bei nicht garantiertem Restwert	FB50L	Controlling	nach Erfassung Umsatzkosten	OL
6	Verrechnung Leasingforderung inkl. USt	VA01 (Auftragsanlage), VFO4 (Fakturierung)	Buchhaltung	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
7	Abgrenzung Zinsen zum Vertragsbeginn	FB50	Controlling	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
8	Korrektur der Zinsabgrenzung bei abweichendem IFRS-Zinssatz	FB50L	Controlling	Nach Zinsabgrenzung gemäß UGB	OL
9	Verbuchung Zahlungseingang USt	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:					
Lfd. 1	Verbuchung Zahlungseingang der Leasingzahlungen	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
Lfd. 2	Auflösung Abgrenzung Zinsen	FB50	Controlling	Jedes WJ	LT/OL
Lfd. 3	Auflösung einer abweichenden Zinsabgrenzung gemäß IFRS	FB50L	Controlling	Jedes WJ	OL
Lfd. 4	Evtl. Aufzinsung nicht garantierter Restwert	FB50L (OL)	Controlling	Jedes WJ	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt enthalten ist:					
10	Verbuchung Zahlungseingang bei Ziehen der Kaufoption	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
11	Abgang nicht garantierter Restwert	ABAVN	Controlling	nach gezogener Kaufoption	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt nicht enthalten ist:					
10	Verrechnung Verkauf am Laufzeitende	VA01 (Auftragsanlage), VFO4 (Fakturierung)	Buchhaltung	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
11	Abgang nicht garantierter Restwert	ABAON	Controlling	nach gezogener Kaufoption	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Rückgabe des Leasinggutes durch den Kunden:					
10	Aktivierung des Restbuchwertes im Anlage- oder Umlaufvermögen	MIGO	Controlling	nach Rückgabe	LT/OL

Quelle: Eigene Darstellung.

Anhang 14: Prozess ERP-System UGB Leasingnehmer/IFRS Leasinggeber

UGB bei Zuordnung zum Leasingnehmer/IFRS bei Zuordnung zum Leasinggeber

UGB: [Buchungsleitfaden in Tabellenblatt Buchungsleitfaden UGB_ZR_LN](#)

IFRS: [Buchungsleitfaden zu den Anpassungen in Tabellenblatt Buchungsleitfaden_Korr_IFRS_LG](#)

Nr.	Prozessschritt	SAP-Transaktionen	Zuständigkeit	Zeitpunkt/Zeitintervall	Ledger
Initiale Prozessschritte:					
1	Erstellung des S-Projektes und Eintragung der Plankosten	CJ20N (Projektanlage), CJR2 (Plankosten)	CS, Controlling	Nach Vertragsabschluss	LT/OL
2	Erstellung A-Projekt für Anlage in Bau (AiB)	CJ20N (Projektanlage), AS01 (Anlage der AiB)	Controlling	Vor Fertigungsbeginn der OS	LT/OL
3	Bebuchung A-Projekt	CATS-Transaktionen, MIGO	Einkauf, Produktion	Vor Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
4	Aktivierung AiB	AS01 (Anlagennummer anlegen), AIAB (Aktivierung)	Controlling	Nach Fertigstellung des OS	LT/OL
5	Buchung Abgänge der Leasinggegenstände aus dem Anlagevermögen	ABAVN	Controlling	Nach Anlagenaktivierung	LT
6	Umbuchung des Buchwertes der abgegangenen Anlage in Höhe der Umsatzkosten auf das S-Projekt	FB50L	Controlling	Nach Anlagenausscheidung	LT
7	Verrechnung Leasingforderung inkl. USt	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT/OL
8	Auflösung der Leasingforderung	FB50L	Controlling	Nach Verrechnung der Leasingforderung	OL
9	Verbuchung der Leasingvorauszahlung	FB50L	Controlling	Mit Beginn des Leasingvertrags	OL
10	Abgrenzung der LVZ	FB50	Controlling	Nach Verbuchung der LVZ	OL
11	Abgrenzung Zinsen zum Vertragsbeginn	FB50L	Controlling	Mit Beginn des Leasingvertrags	LT
12	Verbuchung Zahlungseingang USt	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
Prozessschritte zur laufenden Abwicklung:					
Lfd. 1	Verbuchung der Raten	FB50L	Controlling	Gemäß Vertrag	OL
Lfd. 2	Abgrenzung Raten (wenn neues WJ betroffen)	FB50L	Controlling	Nach Verrechnung der Raten	OL
Lfd. 3	Verbuchung Zahlungseingang der Leasingzahlungen	F-28	Buchhaltung	Nach Zahlungseingang	LT/OL
Lfd. 4	Durchführung des Abschreibungslaufes	AFAB	Buchhaltung	Monatlich	OL
Lfd. 5	Abschreibung umbuchen auf S-Projekt	FB50L	Controlling	Monatlich	OL
Lfd. 6	Auflösung Abgrenzung LVZ	FB50L	Controlling	Jedes WJ	OL
Lfd. 7	Auflösung Abgrenzung Raten	FB50L	Controlling	Jedes WJ	LT/OL
Lfd. 8	Auflösung Abgrenzung Zinsen	FB50L	Controlling	Jedes WJ	LT
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt enthalten ist:					
13	Verbuchung Verkauf bei Ziehen der Kaufoption	FB50L	Controlling	nach gezogener Kaufoption	OL
14	Ausscheidung des Restwertes des verkauften Leasinggegenstandes	ABAVN	Controlling	nach gezogener Kaufoption	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Übernahme des Leasinggutes durch den Kunden, wenn das Übernahmeentgelt im Leasingentgelt nicht enthalten ist:					
13	Verrechnung Verkauf am Laufzeitende	VA01 (Auftragsanlage), VF04 (Fakturierung)	Buchhaltung	Ende der Vertragslaufzeit	LT/OL
14	Ausscheidung des Restwertes des verkauften Leasinggegenstandes	ABAON	Controlling	Nach Verkauf der Leasinggegenstände	OL
Prozessschritte nach Vertragsbeendigung bei Rückgabe des Leasinggutes durch den Kunden:					
13	Aktivierung des Restbuchwertes im Anlage- oder Umlaufvermögen	MIGO	Controlling	nach Rückgabe	LT

Quelle: Eigene Darstellung.

Kalkulation von Leasinggeschäften

Übersicht Tabellenblätter/Allgemeines

Datei: Tropper_Praxisoutput_Kalkulation

Tabellenblätter:

Parameter: (siehe Detailbeschreibung)	Das erste Tabellenblatt dient zur Auswahl der zu berechnenden Größe und zur Festlegung der Parameter des Leasinggeschäftes, um das Leasing-Angebot ermitteln zu können. Das Tabellenblatt „Parameter“ ist das einzige Tabellenblatt, bei dem eine Dateneingabe erfolgt.
Marktüblicher_Zinssatz:	In diesem Tabellenblatt kann der marktübliche Zinssatz gemäß DAMODARAN abgelesen werden, wenn keine genaueren Informationen zum marktüblichen Fremdkapitalzinssatz für den jeweiligen Kunden vorliegen. Dieser marktübliche Zinssatz ist je nach Branche (Spalte A) unterschiedlich. Relevant sind als Zinssatz die „Cost of Debt“ (Spalte G).
Kalkulation: (siehe Detailbeschreibung)	Im Tabellenblatt „Kalkulation“ werden anhand der getroffenen Parameter die Berechnungen durchgeführt. Ermittelt werden je nach Anforderung die Höhe der Leasingrate, die Höhe der Rechtsgeschäftsgebühr und der Kalkulationszinssatz des Leasinggeschäftes.
Daten_Bilanzierung:	In diesem Tabellenblatt werden die benötigten Daten für das Tool „Tropper_Praxisoutput_Buchungsleitfaden“ gesammelt dargestellt. Von diesem Tabellenblatt aus kann das Controlling die Daten für die Bilanzierung übertragen. Ist für die kalkulierende Person nicht weiter von Bedeutung.
Angebot_Leasing: (siehe Detailbeschreibung)	Im letzten Tabellenblatt wird automatisiert ein Angebot zum kalkulierten Leasinggeschäft erstellt. Dieses Angebot umfasst die notwendigen Daten zum Leasingpaket im engeren Sinne, etwaige Zusatzleistungen außerhalb des Leasingvertrags sowie zur Information eine fiktive Gesamtrate bzw. Gesamtsumme für das Leasinggeschäft inklusive der Zusatzleistungen.

Allgemeine Informationen zur Bearbeitung:

SICHERHEITSWARNUNG Makros wurden deaktiviert.

Inhalt aktivieren

- Vor Bearbeitung der Datei müssen die Makros aktiviert werden.
- Alle Felder, die händisch befüllt werden müssen bzw. können, sind in der Excel-Datei blau hinterlegt. **Eingabe möglich bzw. erforderlich**
- Die Datei ist abgesehen von den Eingabefeldern mit einem Blattschutz belegt.
- Das Makro der Datei darf nicht verändert werden!
- Die Ausführung des Makros „Neue Kalkulation“ kann nicht rückgängig gemacht werden und führt zur Löschung aller eingegebenen Parametern.
- Mit diesem Tool werden ausschließlich die leasingspezifischen Rechengrößen wie Leasingrate, Rechtsgeschäftsgebühr und Leasingzinssatz berechnet. Die Kalkulationen der OS, Hotlineverträge, Ersatzteilpakete etc. müssen in den dafür vorgesehenen Tools durchgeführt werden.

Tabellenblatt „Parameter“

- Um eine neue Kalkulation durchführen zu können muss die entsprechende Schaltfläche „Neue Kalkulation“ verwendet werden. Alle bis dahin getätigte Eingaben werden unwiderruflich gelöscht.
- Zu Beginn muss die zu berechnende Größe ausgewählt werden – Leasingrate oder Leasingzinssatz. Zur nicht ausgewählten Größe muss stattdessen eine Annahme getroffen werden. (Zelle B4)
- Folgende Parameter können bzw. müssen befüllt werden:

Neue Kalkulation



<p>Beizulegende Zeitwerte für das Leasingpaket: (Zellen B6 bis B9 – B6 Pflichtfeld, ansonsten optional)</p>	<p>Unter beizulegenden Zeitwerten im Zusammenhang mit Leasinggeschäften versteht man den Wert, um den die OS bzw. die Dienstleistungen bei einem „normalen“ Verkauf angeboten bzw. verkauft worden wären. Das heißt der Wert entspricht dem SK0 + einen üblichen SK-Aufschlag abhängig vom konkreten Kunden. Die Kalkulation der OS erfolgt mit der KIN Angebotskalk in Excel</p>
--	---

	<p>und für weitere Nebenleistungen werden ebenso die entsprechenden Kalkulationstools verwendet.</p> <p>Getrennt werden die beizulegenden Zeitwerte in folgende Kategorien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • OS inkl. etwaige IBN • Schulungen zu Leasingstart • Ersatzteilpakete • Versicherung für Verschleißteile <p>Die Summe des gesamten beizulegenden Zeitwertes wird in Zelle B15 errechnet. Auf den beizulegenden Zeitwert werden in weiterer Folge Zinsen aufgeschlagen, die einen zusätzlichen Gewinn für die KIN darstellen.</p>
<p>Planerlöse für Nebenleistungen: (Zellen B10 bis B13 - optional)</p>	<p>Neben den Hauptbestandteilen des Leasingpaketes können in separaten Verträgen weitere Dienstleistungen angeboten werden:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Hotline-Verträge • Wartungsverträge • IT-Service-Verträge • Consulting-Leistungen. <p>Eingetragen werden müssen die kalkulierten Umsatzerlöse für diese Leistungen. Sie werden als zusätzliche Information im Tabellenblatt „Angebot_Leasing“ dargestellt.</p>
<p>Leasingvorauszahlung: (Zelle B17 - optional)</p>	<p>Eine Leasingvorauszahlung muss vom Kunden zu Beginn des Leasingvertrages vorab gezahlt werden und dient der KIN dazu die Kosten für die OS vor Beginn des Vertrages teilweise zu finanzieren. Die Leasingvorauszahlung reduziert außerdem die Höhe der weiteren Raten, durch die vorab getätigte Zahlung.</p>
<p>Garantiertes Übernahmeentgelt durch Kaufoption oder Andienungsrecht: (Zelle B18 - optional)</p>	<p>Ebenso ist es für die KIN möglich dem Kunden eine Kaufoption einzuräumen. Ist die Kaufoption so niedrig, dass davon ausgegangen werden kann, dass der Kunde am Ende der Laufzeit die Option zieht, stellt dies ein garantiertes Übernahmeentgelt dar. Ist</p>

	<p>die Kaufoption nicht vorteilhaft für den Kunden, wird in diesem Feld nichts eingetragen. (Im Zweifel mit Controlling abklären!)</p> <p>Gleiches gilt, wenn die KIN ein Andienungsrecht mit dem Kunden vereinbart hat. Das heißt, dass die KIN den Kunden dazu verpflichten kann, die OS am Ende der Laufzeit zu einem festgelegten Preis zu übernehmen.</p>
<p>Kalkulatorischer Restwert bei Teilamortisationsleasing: (Zelle B19 - optional)</p>	<p>Von einem Teilamortisationsleasing spricht man, wenn bis zum Ende des Leasingvertrages die Kosten der KIN nicht vollständig durch die erhaltenen Leasingzahlungen gedeckt werden. Dies bedeutet, dass die KIN eine weitere Verwendung für das OS nach Ende der Vertragslaufzeit suchen muss. Daher wird von der KIN grundsätzlich Vollamortisationsleasing favorisiert.</p> <p>Der kalkulatorische Restwert entspricht dem Betrag, den die OS am Ende der Laufzeit voraussichtlich noch wert sind. Hierzu muss eine Annahme getroffen werden. (Im Zweifel mit Controlling abklären!)</p> <p>Wenn nichts eingetragen wird, wird von einem Vollamortisationsleasing ausgegangen.</p>
<p>Vertragslaufzeit: (Zelle B21 - Pflichtfeld)</p>	<p>Die Vertragslaufzeit ist in Monaten anzugeben. Bei den OS wird grundsätzlich von einer Nutzungsdauer von 60 Monaten (=5 Jahre) ausgegangen. Die Vertragslaufzeit soll daher diese 60 Monate nicht überschreiten.</p>
<p>Verrechnungsintervall: (Zelle B22 - Pflichtfeld)</p>	<p>Bei diesem Punkt wird festgelegt in welchem Rhythmus die Leasingraten verrechnet werden. Die möglichen Intervalle sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jährlich • Halbjährlich • Quartalsweise • Monatlich
<p>Höhe der Leasingraten: (Zelle B28 - optional)</p>	<p>Wenn der Leasingzinssatz errechnet werden soll, muss eine Annahme zur Höhe der Leasingrate getroffen werden. Die Höhe der Leasingrate muss mit dem ausgewählten Verrechnungsintervall zusammenpassen.</p>

	Soll hingegen die Höhe der Leasingrate berechnet werden, darf in diesem Feld nichts eingetragen werden.
Tilgungszeitpunkt Raten: (Zelle B30 – Pflichtfeld)	In diesem Feld muss ausgewählt werden, wann der Kunde die Leasingraten zu tilgen hat – zu Beginn der Leasingperiode oder am Ende der Leasingperiode.
Kalkulatorischer Zinssatz/marktüblicher Zinssatz (Zelle B32 – optional bzw. B39 - optional)	Wenn die Höhe der Leasingrate errechnet werden soll, muss eine Annahme zur Höhe des kalkulatorischen Leasingzinssatzes getroffen werden. Eingetragen werden muss ein Jahreszinssatz. Soll hingegen der Zinssatz berechnet werden, darf in diesem Feld nichts eingetragen werden. Dieser Zinssatz sollte aus bilanziellen Gründen höher als der marktübliche Zinssatz sein. Der marktübliche Zinssatz ist dieser Zinssatz, um den der Kunde Fremdkapital aufnehmen könnte. Wenn keine genaueren Informationen vorliegen, kann der branchenübliche Zinssatz aus dem Tabellenblatt „Marktüblicher_Zinssatz“ herangezogen werden. (Im Zweifel mit Controlling abklären!)
Anwendbarer USt-Satz: (Zelle B44 – Pflichtfeld)	Um das Angebot inklusive Umsatzsteuer und die Rechtsgeschäftsgebühr ermitteln zu können, muss in diesem Feld die Umsatzsteuer für das Leasinggeschäft eingetragen werden. (Im Zweifel mit Controlling oder Buchhaltung abklären!)
Maschinenbruchversicherung in %: (Zelle B46 – Pflichtfeld)	Hier wird die Maschinenbruchversicherung in % des beizulegenden Zeitwertes der OS pro Jahr angegeben. Nach aktuellen Erfahrungen beträgt dieser Wert grundsätzlich 0,12% pro Jahr.

Tabellenblatt „Kalkulation“:

Im Tabellenblatt „Kalkulation“ werden die Berechnungen durchgeführt:

Berechnung Leasingrate:

Wenn die zu berechnende Größe die Höhe der Leasingrate ist, wird die Leasingrate anhand der angegebenen Parameter berechnet. Die Ergebnisse dieser Berechnungen sind:

- Leasingrate berechnet exkl. USt (Zelle B10)
- Leasingrate berechnet inkl. USt (Zelle B12)

- Amortisation des Leasinggeschäfts=Umsatz der KIN aus dem Leasinggeschäft (Zelle B14)

Leasingrate berechnet	€ 31 240,90	exkl. USt
+USt	€ 0,00	
Leasingrate berechnet	€ 31 240,90	inkl. USt
Amortisation inklusive garantiertes Übernahmeentgelt	€ 1 124 672,53	Vollamortisation

Berechnung Rechtsgeschäftsgebühr:

Bei Leasinggeschäften wird eine Rechtsgeschäftsgebühr in der Höhe von 1% des Leasingentgeltes inklusive USt fällig. Die Höhe der Rechtsgeschäftsgebühr wird automatisiert in Zelle B25 ermittelt. Diese Rechtsgeschäftsgebühr muss grundsätzlich vom Kunden zu Vertragsbeginn bezahlt werden, außer es gibt eine abweichende Vereinbarung, dass die KIN die Gebühr übernimmt.

Berechnung Leasingzinssatz:

Wenn die zu berechnende Größe der Leasingzinssatz ist, wird die Leasingrate anhand der angegebenen Parameter berechnet. Die Ergebnisse dieser Berechnungen sind die Zinssätze pro Jahr, pro Halbjahr, pro Quartal und pro Monat (Zellen B33 bis B36).

Leasingzinssatz berechnet	5,36% p.a.
	2,68% p.s.
	1,34% p.q.
	0,45% p.m.

Abhängig von der Eingabe beim Verrechnungsintervall (Zelle B22 – Tabellenblatt „Parameter“) wird für die Ermittlung des Angebotes der entsprechende Zinssatz automatisch ausgewählt.

Um zu prüfen, ob die Leasingkalkulation für die KIN wirtschaftlich sinnvoll ist, muss folgendes überprüft werden:

- Zelle C14: Ermittlung, ob Vollamortisation oder Teilamortisation vorliegt
- Das garantierte Übernahmeentgelt ist in der Ermittlung der Amortisation inbegriffen
- Wenn trotz garantierten Übernahmeentgelt keine Vollamortisation vorliegt, wird die Zeile rot markiert und der Hinweis „Keine Vollamortisation trotz Kaufoption - Kalkulation prüfen!“. Lösungsansätze:
 - Garantiertes Übernahmeentgelt erhöhen
 - Zinssatz erhöhen
 - Leasingvorauszahlung oder Leasingrate erhöhen
- Der errechnete Zinssatz muss zumindest positiv sein und im Optimalfall über dem marktüblichen Zinssatz liegen. Anpassungen bei negativem Zinssatz:

- Angenommene Leasingrate erhöhen
- kalkulatorischen Restwert eintragen, wenn Teilamortisationsleasing vorliegt

Angebot_Leasing

Im Tabellenblatt „Angebot_Leasing“ wird anhand der Parameter und Berechnungen das Angebot zum kalkulierten Leasinggeschäft ermittelt.

Das Angebot ist wie folgt aufgebaut:

Leasingpaket	pro Rate	Summe
Leasingvorauszahlung		€ -
36 Leasingraten à	€ 30 000,00	€ 1 080 000,00
<i>davon Tilgungsanteil</i>		€ 996 400,00
<i>davon Maschinenbruchversicherung</i>		€ 3 600,00
<i>davon Zinsen</i>		€ 80 000,00
garantiertes Übernahmeentgelt		€ -
Leasingentgelt netto		€ 1 080 000,00
+USt		€ -
Leasingentgelt brutto		€ 1 080 000,00
+zzgl. Rechtsgeschäftsgebühr		€ 10 800,00
Leasingpaket für Kunden inkl. USt		€ 1 090 800,00

Das Leasingentgelt für das Leasingpaket setzt sich aus der Leasingvorauszahlung, den Leasingraten (bestehend aus Tilgungsanteil, Maschinenbruchversicherung und Zinsen) sowie dem Übernahmeentgelt (Kaufoption oder Andienungsrecht) zusammen. Weiters werden die USt und die Rechtsgeschäftsgebühr dem Leasingentgelt zugeschlagen.

Darüber hinaus werden die zusätzlichen Leistungen aus separaten Verträgen gesammelt dargestellt:

Zusätzliche Leistungen	pro Rate	Summe
Hotlinevertrag	€ 1 000,00	€ 36 000,00
Wartungsvertrag	€ 2 000,00	€ 72 000,00
IT-Service-Vertrag	€ -	€ -
Consulting-Leistungen	€ 500,00	€ 18 000,00
zusätzliche Leistungen netto	€ 3 500,00	€ 126 000,00
+USt	€ -	€ -
zusätzliche Leistungen brutto	€ 3 500,00	€ 126 000,00

Dies ist als Information an den Kunden gedacht, eine einheitliche Rate für alle Leistungen wird grundsätzlich aus Bilanzierungsgründen nicht verrechnet.

Abschließend wird ebenso zu Informationszwecken die Ratenhöhe für das Leasingpaket inkl. separaten Leistungen errechnet:

Leasingpaket inkl. Leistungen	pro Rate	Summe
Summe netto	€ 33 500,00	€ 1 206 000,00
+USt	€ -	€ -
Summe brutto exkl. Rechtsgeschäftsgebühr	€ 33 500,00	€ 1 206 000,00

Zuordnung der Leasinggegenstände nach IFRS und UGB

Übersicht Tabellenblätter/Allgemeines

Datei: Tropper_Praxisoutput_Zuordnung_UGB_IFRS

Tabellenblätter:

Theorie_Entscheidungs-bäume	Das erste Tabellenblatt zeigt die Entscheidungsbäume, nach denen die Zuordnung zum Leasinggeber bzw. Leasingnehmer vorgenommen wird. Die automatische Zuordnung durch Eingabe der Parameter erfolgt anhand diesen rechtlichen Grundlagen nach UGB und IFRS. Insgesamt werden drei Entscheidungsbäume dargestellt: <ul style="list-style-type: none"> • UGB bei Vollamortisationsleasing • UGB bei Teilamortisationsleasing • IFRS
Parameter: (siehe Detailbeschreibung)	Im Tabellenblatt „Parameter“ werden die Daten zum Leasinggeschäft eingetragen, die für die Zuordnung des Leasinggegenstandes von Bedeutung sind. Das Tabellenblatt „Parameter“ ist das einzige Tabellenblatt, bei dem eine Dateneingabe erfolgt.
Zuordnung: (siehe Detailbeschreibung)	Im Tabellenblatt „Kalkulation“ werden anhand der getroffenen Parameter die Berechnungen durchgeführt. Ermittelt werden je nach Anforderung die Höhe der Leasingrate, die Höhe der Rechtsgeschäftsgebühr und der Kalkulationszinssatz des Leasinggeschäfts.

Allgemeine Informationen zur Bearbeitung:

- Vor Bearbeitung der Datei müssen die Makros aktiviert werden.
- Alle Felder, die händisch befüllt werden müssen bzw. können sind in der Excel-Datei blau hinterlegt. **Eingabe möglich bzw. erforderlich**
- Die Datei ist abgesehen von den Eingabefeldern mit einem Blattschutz belegt.
- Das Makro der Datei darf nicht verändert werden!
- Die Ausführung des Makros „Neue Zuordnung“ kann nicht rückgängig gemacht werden und führt zur unwiderruflichen Löschung aller eingegebenen Parameter.
- Um die Zuordnung durchzuführen, müssen Annahmen getroffen werden bzw. die Parameter mithilfe der Kalkulationstools errechnet werden.

Tabellenblatt „Parameter“

- Um eine neue Zuordnung durchführen zu können muss die entsprechende Schaltfläche „Neue Zuordnung“ verwendet werden. Alle bis dahin getätigte Eingaben werden gelöscht.
- Folgende Parameter können bzw. müssen befüllt werden:

Neue Zuordnung

Spezialleasing: (Zelle B6 – Pflichtfeld)	Spezialleasing liegt vor, wenn ausschließlich der Kunde das OS in dieser Konfiguration verwenden kann - im Regelfall liegt kein Spezialleasing vor.
Leasingdauer in Monaten: (Zelle B8 – Pflichtfeld)	Die Vertragslaufzeit ist in Monaten anzugeben. Bei den OS wird grundsätzlich von einer Nutzungsdauer von 60 Monaten (=5 Jahre) ausgegangen. Die Vertragslaufzeit soll daher diese 60 Monate nicht überschreiten.
Betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer in Monaten: (Zelle B9 – Pflichtfeld)	Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer gibt an, wie lange die OS im Betrieb genutzt werden können. Sie bemisst sich an der niedrigeren Dauer aus technischer Nutzbarkeit (so lange das OS technisch voraussichtlich funktioniert) und wirtschaftlicher Nutzbarkeit (so lange bis das OS durch den technischen Fortschritt nicht mehr zeitgemäß ist).

	<p>Unserer Einschätzung nach beträgt die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für die OS 60 Monate (=5 Jahre)</p>
<p>Beizulegende Zeitwerte: (Zellen B11 und B12 - Pflichtfelder)</p>	<p>Unter beizulegenden Zeitwerten im Zusammenhang mit Leasinggeschäften versteht man den Wert, um den die OS bzw. die Dienstleistungen bei einem „normalen“ Verkauf angeboten bzw. verkauft worden wären. Das heißt der Wert entspricht dem SK0 + einen üblichen SK-Aufschlag abhängig vom konkreten Kunden.</p> <p>Die Werte für den beizulegenden Zeitwert können, wenn bereits durchgeführt, aus der Leasingkalkulation übernommen werden. Ansonsten können die Daten aus den einzelnen Kalkulationstools entnommen werden.</p> <p>Getrennt werden die beizulegenden Zeitwerte in folgende Kategorien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • OS inkl. etwaige IBN • Sonstige Leistungen <ul style="list-style-type: none"> ○ Schulungen zu Leasingstart ○ Ersatzteilpakete ○ Versicherung für Verschleißteile <p>Für andere Leistungen wie Hotline, IT, Wartung und Consulting werden grundsätzlich separate Verträge abgeschlossen und daher sind diese Leistungen für die Zuordnung nicht relevant.</p> <p>Die Summe des gesamten beizulegenden Zeitwertes wird in Zelle B13 errechnet.</p>
<p>Leasingvorauszahlung: (Zelle B15 - Pflichtfeld)</p>	<p>Eine Leasingvorauszahlung muss vom Kunden zu Beginn des Leasingvertrages vorab gezahlt werden und dient der KIN dazu die Kosten für die OS vor Beginn des Vertrages teilweise zu finanzieren.</p>
<p>Leasingrate: (Zelle B16 - Pflichtfeld)</p>	<p>Die Höhe der Leasingrate kann aus der Leasingkalkulation entnommen werden. Wenn die Kalkulation noch nicht durchgeführt wurde, kann eine Annahme getroffen werden.</p>

Anzahl der Raten: (Zelle B17 - Pflichtfeld)	Die Anzahl der Raten kann aus der Leasingkalkulation entnommen werden. Wenn die Kalkulation noch nicht durchgeführt wurde, kann eine Annahme getroffen werden.
Automatischer Eigentumsübergang: (Zelle B21 - Pflichtfeld)	Geht der Leasinggegenstand am Ende der Vertragslaufzeit automatisch in den Besitz des Leasingnehmers über? Parameter: „Ja“ oder „Nein“
Kaufoption: (Zelle B22 - Pflichtfeld)	Wurde dem Kunden nach dem Vertragsende eine Kaufoption eingeräumt? Parameter: „Ja“ oder „Nein“
Andienungsrecht: (Zelle B23 – Pflichtfeld)	Besteht für die KIN das Recht, den Kunden am Vertragsende zur Übernahme des Leasinggegenstandes gegen einen vereinbarten Betrag zu verpflichten? Parameter: „Ja“ oder „Nein“
Verlängerungsoption: (Zelle B24 – Pflichtfeld)	Wurde dem Kunden nach dem Vertragsende eine Verlängerungsoption eingeräumt? Parameter: „Ja“ oder „Nein“
Höhe der Kaufoption: (Zelle B26 – optional)	Vereinbarter Betrag, den der Kunde bei Ausübung der Kaufoption an die KIN zahlen muss.
Verlängerung in Monate: (Zelle B28 – optional)	Vereinbarte Verlängerung in Monate, wenn der Kunde die Verlängerungsoption ausübt.
Leasingrate bei Verlängerung: (Zelle B29 – optional)	Höhe der Leasingrate, wenn der Kunde die Verlängerungsoption ausübt.
Anzahl der Raten durch Verlängerung: (Zelle B30 – optional)	Anzahl der Verrechnungen an den Kunden im Verlängerungszeitraum.
Restwertrisiko:	Restwertrisiko besteht, wenn nicht der gesamte beizulegende Zeitwert durch die Leasingraten gedeckt werden kann. Ob ein Restwertrisiko vorliegt wird automatisch in Zelle B36 ermittelt. Bei

	bestehendem Restwertrisiko müssen die Zellen B37 bis B40 befüllt werden.
Kunde an positiven Restwertabweichungen beteiligt? (B38 - Bei Restwertrisiko Pflichtfeld)	Wird dem Kunden eine positive Differenz zwischen Erlös durch Verkauf des OS an Dritte am Vertragsende und kalkulierten Restwert ausbezahlt? Parameter: „Ja“ oder „Nein“
%-Satz der Kundenbeteiligung positiv (B39 - Bei Restwertrisiko Pflichtfeld)	Ausmaß der Beteiligung des Kunden an positiven Restwertabweichungen. Ohne Beteiligung und bei bestehendem Restwertrisiko muss 0% eingetragen werden.
Kunde an negativer Restwertabweichungen beteiligt? (B40 - Bei Restwertrisiko Pflichtfeld)	Wird dem Kunden eine negative Differenz zwischen Erlös durch Verkauf des OS an Dritte am Vertragsende und kalkulierten Restwert verrechnet? Parameter: „Ja“ oder „Nein“
%-Satz der Kundenbeteiligung positiv (B41 - Bei Restwertrisiko Pflichtfeld)	Ausmaß der Beteiligung des Kunden an negativen Restwertabweichungen. Ohne Beteiligung und bei bestehendem Restwertrisiko muss 0% eingetragen werden.

Tabellenblatt „Parameter“

Zuordnung nach UGB



Zuordnungskriterien UGB	
Leasingart	Teilamortisationsleasing
Spezialleasing	Nein
Verhältnis Leasingdauer zu Nutzungsdauer	60%
Verhältnis inkl. Verlängerungsoption	
nicht angemessene Kaufoption	Ja
nicht angemessene Verlängerungsoption	Nein
Risiko der Wertveränderung liegt beim Leasingnehmer	Nein
Zuordnung laut UGB zum Leasingnehmer	

Zuordnung nach IFRS



Zuordnungskriterien IFRS	
Spezialleasing	Nein
Amortisationsgrad	78%
Automatischer Eigentumsübergang	Nein
Verhältnis Leasingdauer zu Nutzungsdauer	60%
Verhältnis inkl. Verlängerungsoption	
nicht angemessene Kaufoption	Nein
nicht angemessene Verlängerungsoption	Nein
Risiko der Wertveränderung liegt beim Leasingnehmer	Nein
Zuordnung laut IFRS zum Leasinggeber	

Im Tabellenblatt wird anhand der eingetragenen Parameter ermittelt zu welchem Vertragspartner die Leasinggegenstände zugeordnet werden. Wenn die Eingabe von Parametern fehlt, wird dies im Tabellenblatt angezeigt.

Folgende Rechnungslegungsvorschriften werden bei der Zuordnung berücksichtigt:

- UGB – österreichische Rechnungslegung
- Deutsche Rechnungslegung stimmt mit UGB überein
- IFRS – internationale Rechnungslegung

Dies ist einerseits für die KIN und im Umkehrschluss auch für den Kunden von Bedeutung. Rechnungslegungsvorschriften in anderen Ländern können geringfügig abweichen und das muss dann im Einzelfall geprüft werden. Nach IFRS muss der Leasingnehmer unabhängig von der Zuordnung aus Sicht der KIN die OS in seiner Bilanz aktivieren.

Konsequenzen bei Zuordnung zum Leasingnehmer:

- Wird als Finance Leasing oder Capital Leasing bezeichnet
- Der Kunde muss die OS im Anlagevermögen aktivieren und muss sie über die Laufzeit des Leasingvertrages verteilt abschreiben (wie bei einem „normalen“ Kauf bzw. Ratenkauf)
- Kann sich daher negativ auf das Investitionsbudget des Kunden auswirken (abhängig von den internen Regelungen beim Kunden)

- OS scheinen bei der KIN nicht mehr in der Bilanz auf und Umsatz wird bis auf die Zinsen zum Vertragsbeginn realisiert

Konsequenzen bei Zuordnung zum Leasingnehmer:

- Wird als Operate Leasing bezeichnet
- Der Kunde muss über die Laufzeit verteilt aufwandswirksam die Leasingraten erfassen (wie bei einer Miete)
- Die OS scheinen nicht in der Bilanz des Kunden auf
- So kann abhängig von den internen Regelungen beim Kunden das Investitionsbudget „umgangen“ werden
- OS bleiben bei der KIN in der Bilanz aktiviert und der Umsatz wird dann realisiert, wenn die einzelnen Leasingraten verrechnet werden

Für die KIN ist es nicht relevant, ob die Zuordnung zum Leasinggeber oder Leasingnehmer erfolgt. Daher kann hier vollkommen auf die Wünsche des Kunden eingegangen werden!

Handhabung des Buchungslitfadens

Übersicht Tabellenblätter/Allgemeines

Datei: Tropper_Praxisoutput_Buchungslitfaden

Tabellenblätter:

Übersicht: (siehe Detailbeschreibung)	Das Tabellenblatt „Übersicht“ zeigt den Prozessablauf in SAP abhängig davon welche Konstellation bei der Zuordnung der Leasinggegenstände nach UGB bzw. IFRS vorliegt. Mit Hyperlinks kann in weiterer Folge zu den einzelnen Buchungslitfäden gesprungen werden
Parameter: (siehe Detailbeschreibung)	Im Tabellenblatt „Parameter“ werden die Daten zum Leasinggeschäft eingetragen, die für die Bilanzierung des Leasinggeschäfts von Bedeutung sind.
Tilgungsplan_Zinsen_UGB: (siehe Detailbeschreibung)	In diesem Tabellenblatt wird einerseits der Tilgungsplan gemäß UGB anhand der Eingaben erstellt, andererseits werden die Abgrenzungen für Zinsen und Leasingvorauszahlung ermittelt.

Tilgungsplan_Zinsen_IFRS: (siehe Detailbeschreibung)	Dieses Tabellenblatt ist das IFRS-Gegenstück zum UGB-Tilgungsplan. Neben dem Tilgungsplan wird die Zinsabgrenzung, die Leasingvorauszahlungsabgrenzung und die Aufzinsung des nicht garantierten Restwertes ermittelt.
Buchungsleitfa- den_UGB_ZR_LG: (siehe Detailbeschreibung)	Dieser Buchungsleitfaden zeigt die UGB Buchungen bei Zuordnung der Leasinggegenstände zum Leasinggeber.
Buchungsleitfa- den_UGB_ZR_LN: (siehe Detailbeschreibung)	Dieser Buchungsleitfaden zeigt die UGB Buchungen bei Zuordnung der Leasinggegenstände zum Leasingnehmer.
Buchungsleitfa- den_Korr_IFRS_LG: (siehe Detailbeschreibung)	Dieser Buchungsleitfaden zeigt die IFRS-Korrekturbuchungen, wenn in IFRS die Zuordnung zum Leasinggeber erfolgt, das UGB aber zu einer Zuordnung zum Leasingnehmer führt.
Buchungsleitfa- den_IFRS_ZR_LN: (siehe Detailbeschreibung)	Dieser Buchungsleitfaden zeigt etwaige IFRS-Korrekturbuchungen, wenn im IFRS und im UGB die Zuordnung zum Leasingnehmer führt. Korrekturen können mit den Zinsen und dem nicht garantierten Restwert zusammenhängen.
Buchungsleitfa- den_Korr_IFRS_LN: (siehe Detailbeschreibung)	Dieser Buchungsleitfaden zeigt die IFRS-Korrekturbuchungen, wenn in IFRS die Zuordnung zum Leasingnehmer erfolgt, das UGB aber zu einer Zuordnung zum Leasinggeber führt.

Allgemeine Informationen zur Bearbeitung:

SICHERHEITSWARNUNG Makros wurden deaktiviert.

Inhalt aktivieren

- Vor Bearbeitung der Datei müssen die Makros aktiviert werden.
- Alle Felder, die händisch befüllt werden müssen bzw. können, sind in der Excel-Datei blau hinterlegt. **Eingabe möglich bzw. erforderlich**
- Die Datei ist abgesehen von den Eingabefeldern mit einem Blattschutz belegt.
- Das Makro der Datei darf nicht verändert werden!
- Die Ausführung des Makros „Neuer Buchungsleitfaden“ kann nicht rückgängig gemacht werden und führt zur unwiderruflichen Löschung aller eingegebenen Parameter.

- Um den Buchungsleitfaden zu erstellen, müssen Daten aus dem Kalkulationstool, dem Zuordnungstool, dem Leasingvertrag und aus SAP als Parameter gewählt werden.

Übersicht

Das Tabellenblatt „Übersicht“ stellt den Prozess in SAP abhängig von der Zuordnung der Leasinggegenstände nach UGB und IFRS dar. Folgende Konstellationen können vorgefunden werden und bedingen die Verwendung der folgenden Buchungsleitfäden in den Tabellenblättern:

- UGB Leasinggeber/IFRS Leasingnehmer → UGB „Buchungsleitfaden_UGB_ZR_LG“ bzw. IFRS „Buchungsleitfaden_Korr_IFRS_LN“
- UGB Leasinggeber/IFRS Leasinggeber → UGB „Buchungsleitfaden_UGB_ZR_LG“ bzw. keine IFRS-spezifische Buchungen
- UGB Leasingnehmer/IFRS Leasingnehmer → UGB „Buchungsleitfaden_UGB_ZR_LN“ bzw. IFRS „Buchungsleitfaden_IFRS_ZR_LN“
- UGB Leasingnehmer/IFRS Leasinggeber → UGB „Buchungsleitfaden_UGB_ZR_LN“ bzw. IFRS „Buchungsleitfaden_Korr_IFRS_LG“

Die Übersicht zu den Prozessschritten enthält folgende Daten:

- Fortlaufende Nummerierung der einmaligen bzw. laufenden Prozessschritte
- Beschreibung des Prozessschritts
- Transaktion in SAP
- Zuständigkeit für Durchführung des Prozessschritts
- Zeitpunkt/Zeitintervall für Durchführung des Prozessschritts

Anhand eines Farbcodes kann der Fortschritt der Prozessschritte dargestellt werden:

nicht relevant im vorliegenden Geschäft	Prozessschritt in Arbeit	Prozessschritt abgeschlossen	Prozessschritt offen
---	--------------------------	------------------------------	----------------------

Parameter

- Um einen neuen Buchungsleitfaden erstellen zu können und um die Parameter zurücksetzen zu können, muss die entsprechende Schaltfläche „Neuer Buchungsleitfaden“ verwendet werden. Alle bis dahin getätigte Eingaben werden gelöscht.
- Neuer Buchungsleitfaden**
- Folgende Parameter können bzw. müssen befüllt werden:

Zuordnung Leasinggegenstand lt. UGB bzw. IFRS: (Zellen B3 und B4 – Pflichtfelder)	Die Zuordnung der Leasinggegenstände werden im Tool „Trop-per_Praxisoutput_Zuordnung_UGB_IFRS“ ermittelt und muss im Buchungsleitfaden in den entsprechenden Feldern hinterlegt werden.
HK bzw. BW der OS (Zelle B6 – Pflichtfeld)	Zur Ermittlung der Umsatzkosten für die OS werden die Herstellkosten für die OS gemäß der Shuttle-Kalkulation benötigt. Wenn gebrauchte OS verleast werden, wird der Buchwert der OS benötigt – dieser Wert kann der Anlagenbuchhaltung oder dem Umlaufvermögen entnommen werden.
Beizulegender Zeitwert des Leasingpaketes (Zelle B7 – Pflichtfeld)	Unter beizulegenden Zeitwerten im Zusammenhang mit Leasinggeschäften versteht man den Wert, um den die OS bzw. die Dienstleistungen bei einem „normalen“ Verkauf angeboten bzw. verkauft worden wären. Das heißt der Wert entspricht dem SK0 + einen üblichen SK-Aufschlag abhängig vom konkreten Kunden. Die Höhe des beizulegenden Zeitwertes kann der Kalkulation des Leasinggeschäfts entnommen werden.
Leasingvorauszahlung (Zelle B9 – optional)	Eine Leasingvorauszahlung muss vom Kunden zu Beginn des Leasingvertrages vorab gezahlt werden und dient der KIN dazu die Kosten für die OS vor Beginn des Vertrages zu finanzieren. Die Höhe der etwaigen Leasingvorauszahlung kann der Kalkulation des Leasinggeschäfts entnommen werden.
Verrechnung pro Rate: (Zellen B10 - Pflichtfeld)	Dieses Feld bestimmt die Höhe der Leasingrate, die in der Kalkulation des Leasinggeschäfts ermittelt wird.
Etwaiger garantierter Restwert: (Zelle B11 - optional)	Dieser Parameter ist zu befüllen, wenn am Ende der Vertragslaufzeit der KIN ein garantiertes Übernahmeentgelt für die Leasinggegenstände besteht. Da kann zum Beispiel einer günstigen Kaufoption für den Kunden oder einem Andienungsrecht für die KIN entspringen. Der Wert kann aus der Kalkulation des Leasinggeschäfts entnommen werden.
Etwaiger nicht garantierter Restwert IFRS: (Zelle B12 - optional)	Für die Bilanzierung nach IFRS wird bei Zuordnung zum Leasingnehmer der nicht garantierte Restwert benötigt. Dieser kommt zur Anwendung, wenn kein garantierter Restwert besteht. Als Wert

	kann grundsätzlich der kalkulierte Buchwert der OS zum Ende des Leasingvertrages herangezogen werden.
Vertragslaufzeit in Monaten: (Zelle B15 - Pflichtfeld)	Die Vertragslaufzeit ist in Monaten anzugeben. Bei den OS wird grundsätzlich von einer Nutzungsdauern von 60 Monaten (=5 Jahre) ausgegangen. Die Vertragslaufzeit soll daher diese 60 Monate nicht überschreiten. Die Vertragslaufzeit kann der Kalkulation entnommen werden.
Verrechnungsintervall: (Zelle B16 - Pflichtfeld)	Bei diesem Punkt wird festgelegt in welchem Rhythmus die Leasingraten verrechnet werden. Die möglichen Intervalle sind: <ul style="list-style-type: none"> • Jährlich • Halbjährlich • Quartalsweise • Monatlich Dieses Verrechnungsintervall wurde in der Kalkulation bereits festgelegt
Anwendbarer USt-Satz: (Zelle B20 - Pflichtfeld)	Für den Buchungsleitfaden wird weiters der USt-Satz benötigt, der bereits in der Kalkulation festgestellt wurde.
Zinssatz laut Kalkulation UGB und IFRS bzw. marktüblicher Zinssatz: (Zellen B32, B38, B44 – Pflichtfeld)	Für den Buchungsleitfaden sind drei Zinssätze von Bedeutung: <ul style="list-style-type: none"> • Zinssatz laut Kalkulation – maßgebend für UGB • Marktüblicher Zinssatz – relevant für IFRS (Ermittlung siehe Kalkulation) • IFRS-Zinssatz=höherer Wert aus Zinssatz laut Kalkulation und marktüblicher Zinssatz Angegeben werden müssen der Kalkulationszinssatz und der marktübliche Zinssatz jeweils als Jahreszinssatz (p.a.). Die unterjährigen Zinssatzhöhen werden automatisch ermittelt. Ebenso automatisiert ermittelt wird, welcher Zinssatz für IFRS anzuwenden ist.
Tilgungszeitpunkt Raten: (Zelle B46 – Pflichtfeld)	In diesem Feld muss ausgewählt werden, wann der Kunde die Leasingraten zu tilgen hat – zu Beginn der Leasingperiode oder am Ende der Leasingperiode.

Start Leasingvertrag: (Zelle B49 – Pflichtfeld)	Zur Ermittlung der involvierten Wirtschaftsjahre für die Bilanzierung der Leasinggeschäfte muss der Startmonat des Leasingvertrages eingetragen werden. Grundsätzlich muss der Start mit dem Monatsersten erfolgen.
Nutzungsdauer Leasinggegenstand in Monaten: (Zelle B52 – Pflichtfeld)	Die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer gibt an, wie lange die OS im Betrieb genutzt werden können. Sie bemisst sich an der niedrigeren Dauer aus technischer Nutzbarkeit (so lange das OS technisch voraussichtlich funktioniert) und wirtschaftlicher Nutzbarkeit (so lange bis das OS durch den technischen Fortschritt nicht mehr zeitgemäß ist). Unserer Einschätzung nach beträgt die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer für die OS 60 Monate (=5 Jahre)
Kontonummer Kunde: (Zelle B54 – Pflichtfeld)	Um die Buchungssätze im Leitfaden richtig darstellen zu können, muss hier die Kontonummer des Kunden aus SAP übertragen werden.
Kontobezeichnung Kunde: (Zelle B55 – Pflichtfeld)	Als Information sollte der Kundename in diesem Feld eingetragen werden
Erlösart: (Zelle B58 – Pflichtfeld)	Je nach Kunde muss eine der folgenden Erlöskategorien ausgewählt werden: <ul style="list-style-type: none"> • Umsatzerlöse Inland • Umsatzerlöse Inland IC • Umsatzerlöse EU • Umsatzerlöse EU IC • Umsatzerlöse Drittland • Umsatzerlöse Drittland IC Die ausgewählte Kategorie führt zur richtigen Verwendung des Erlöskontos, des Abgrenzungskontos und des Forderungskontos für den Buchungsleitfaden.
CO-Kontierung Erlösbuchungen (Zelle B60 – Pflichtfeld)	Um die CO-Kontierungen im Buchungsleitfaden richtig darstellen zu können, muss das entsprechende PSP-Element eingetragen

	werden. Die Kontierung erfolgt auf dem Knotenpunkt für Small-Scale Projects „11-001“.
Kostenstelle des Leasinggegenstandes (Zelle B61 – Pflichtfeld)	In SAP müssen Anlagengegenstände einer Kostenstelle zugeordnet werden. Grundsätzlich wird hier im Falle der Leasinggeschäfte die Kostenstelle 11823000 Customer Service verwendet. Die Kostenstelle dient auch für CO-Kontierungen, wenn Kosten von der Kostenstelle auf das Projekt umgebucht werden müssen.
Anlagenklasse (Zellen B64 und C64 – Pflichtfelder)	Für die Anlagenbuchungen muss festgelegt werden unter welcher Anlagenklasse die OS aktiviert werden. Grundsätzlich wird dies über 44400 Sonstige Maschinen der Fall sein.
Konto kumulierte Abschreibung (Zellen B65 und C65 – Pflichtfelder)	Gleiches wie zur Anlagenklasse gilt für das Konto der kumulierten Abschreibung, die zur Anlagenklasse hinzupassen muss. Im Fall der OS bedeutet dies, dass 44409 sonstige Maschinen AfA zur Anwendung kommt.

Nach der Befüllung der Parameter werden automatisch die Tilgungspläne nach UGB und IFRS und die erforderlichen Buchungsleitfäden nach UGB und IFRS befüllt.

Tilgungsplan_Zinsen_UGB

Im Tabellenblatt „Tilgungsplan_Zinsen_UGB“ wird folgendes automatisiert ermittelt:

- Tilgungsplan laut Verrechnung
- Zinsen auf Monatsbasis
- Jährliche Abgrenzung der Zinsen
- Abgrenzung der Leasingvorauszahlung

Dem Tilgungsplan sind folgende Informationen zu entnehmen:

- Barwert der lfr. Forderung zum Beginn des Leasingvertrages
- Entwicklung der noch ausständigen Leasingforderung inkl. garantierten Restwert
- Ratenhöhe aufgeteilt in Zins- und Tilgungsanteil

Die Zinsen auf Monatsbasis werden berechnet, um die jährliche Abgrenzung der Zinsen ermitteln zu können. Dies ist bei Zuordnung der OS zum Leasingnehmer gemäß UGB notwendig.

Die Abgrenzung der Leasingvorauszahlung ist hingegen bei Zuordnung der OS zum Leasinggeber gemäß UGB von Bedeutung und wird auf jährlicher Basis durchgeführt.

Tilgungsplan_Zinsen_IFRS

Wie beim Tilgungsplan nach UGB werden auf dem entsprechenden Tabellenblatt für IFRS automatisch Berechnungen für den Buchungslauf ermittelt:

- Tilgungsplan laut Verrechnung
- Zinsen auf Monatsbasis
- Jährliche Abgrenzung der Zinsen
- Abgrenzung der Leasingvorauszahlung
- Aufzinsung nicht garantierter Restwert

Beim Tilgungsplan, den Zinsen, der Abgrenzung der Zinsen und der Abgrenzung der Leasingvorauszahlung weichen im Vergleich zum UGB gegebenenfalls die Zahlen ab, der Aufbau der Berechnungen ist hingegen gleich.

Zusätzlich wird jedoch die jährliche Aufzinsung des nicht garantierten Restwertes berechnet. Dies ist notwendig, wenn die OS nach IFRS zur KIN zugerechnet werden und gleichzeitig kein garantiertes Übernahmeentgelt vereinbart wurde.

Buchungsläufe allgemein

Die Buchungsläufe sind grundsätzlich alle nach demselben Schema aufgebaut:

- Die einzelnen Bilanzierungstasks sind voneinander abgetrennt und können durch die Excel-Gruppierungen aufgeklappt bzw. geschlossen werden
- Die Buchungssätze, die Beträge, die CO-Kontierungen, die betroffenen Ledger und gegebenenfalls die Wirtschaftsjahre werden automatisch ermittelt
- Die Buchungsperioden werden teilweise automatisch generiert und müssen teilweise, wenn die entsprechenden Felder blau hinterlegt sind, selbst eingetragen werden.
- Zur Nachvollziehbarkeit müssen die Belegnummern aus SAP in die Excel-Datei übertragen werden. Die dafür vorgesehenen Zellen sind blau hinterlegt.

Buchungslauf UGB_ZR_LG

Dieser Buchungslauf kommt immer zur Anwendung, wenn nach UGB eine Zuordnung der Leasinggegenstände zur KIN erfolgt. Folgende Bilanzierungstasks gehen mit diesem Buchungslauf einher:

- Verrechnung der Leasingvorauszahlung → Verbuchung nicht notwendig, da die Buchung über die Rechnungslegung erfolgt → Belegnummern übertragen!

- Abgrenzung der Leasingvorauszahlung → manuelle Buchung notwendig → Einbuchung der Abgrenzung zu Beginn des Leasingvertrages → Auflösung jährlich im April → Ledger beachten!
- Verrechnung der Leasingraten → Verbuchung nicht notwendig, da die Buchung über die Rechnungslegung erfolgt → Belegnummern übertragen!
- Abschreibung → einerseits werden die Abschreibungsbuchungen gemäß Abschreibungs-
lauf dargestellt (keine manuelle Buchung notwendig, Buchungsbelege übertragen) → an-
dererseits muss die CO-Kontierung der Abschreibung korrigiert werden → manuelle Um-
buchung von Kostenstelle auf Projekt
- Bildung Rechnungsabgrenzung → Bildung von passiven Rechnungsabgrenzungen, wenn
bereits verrechnete Leasingraten das neue Wirtschaftsjahr betreffen → Manuelle Bu-
chung notwendig → Buchungsperioden immer im März → Anzahl der abzugrenzenden
Monate eintragen → Ledger beachten!
- Auflösung Rechnungsabgrenzung → Auflösung der passiven Rechnungsabgrenzung aus
dem März im April einzubuchen → Ledger beachten!

Buchungsleitfaden_UGB_ZR_LN

Dieser Buchungsleitfaden kommt immer zur Anwendung, wenn nach UGB eine Zuordnung der Leasinggegenstände zum Kunden erfolgt. Folgende Bilanzierungstasks gehen mit diesem Buchungsleitfaden einher:

- Einbuchung der Leasingforderung inkl. USt → Verbuchung nicht notwendig, da die Bu-
chung über die Rechnungslegung erfolgt → Belegnummer übertragen!
- Zahlungseingang der USt → wird im Zuge der Bankbuchungen durchgeführt → Beleg-
nummer übertragen!
- Abgrenzung der Zinsen → manuelle Verbuchung notwendig → Abgrenzung erfolgt mit
Vertragsbeginn → Jährliche Auflösung der Abgrenzung erfolgt grundsätzlich jeden April
→ Ledger beachten!
- Zahlungseingang Leasingvorauszahlung, Raten und Restwert-Garantie → wird im Zuge
der Bankbuchungen durchgeführt → Belegnummern übertragen!

Buchungsleitfaden_Korr_IFRS_LG

Dieser Buchungsleitfaden kommt immer zur Anwendung, wenn nach IFRS eine Zuordnung der Leasinggegenstände zur KIN erfolgt und zugleich UGB eine Zuordnung zum Leasingnehmer be-
dingt. Folgende Bilanzierungstasks gehen mit diesem Buchungsleitfaden in IFRS einher:

- Verbuchung der Leasingvorauszahlung → Manuelle Buchung im 0L notwendig → erfolgt grundsätzlich zu Beginn des Leasingvertrages
- Abgrenzung der Leasingvorauszahlung → Manuelle Buchung im 0L notwendig → Einbuchung der Abgrenzung zu Beginn des Leasingvertrages → Auflösung jährlich im April
- Auflösung der langfristigen Leasingforderung → Manuelle Buchung im 0L notwendig → langfristige Forderung gemäß UGB wird in IFRS zu Beginn des Leasingvertrages korrigiert
- Einbuchung der Leasingraten → Leasingraten bzw. garantierter Restwert müssen gemäß Leasingvertrag manuell im 0L eingebucht werden
- Abschreibung → Einerseits werden die Abschreibungsbuchungen gemäß Abschreibungs-
lauf dargestellt (keine manuelle Buchung notwendig, Buchungsbelege übertragen) → an-
dererseits muss die CO-Kontierung der Abschreibung korrigiert werden → manuelle Um-
buchung von Kostenstelle auf Projekt im 0L
- Bildung Rechnungsabgrenzung → Bildung von passiven Rechnungsabgrenzungen not-
wendig, wenn bereits verbuchte Leasingraten im 0L das neue Wirtschaftsjahr betreffen →
Manuelle Buchung notwendig → Buchungsperioden immer im März → Anzahl der abzu-
grenzenden Monate eintragen
- Auflösung Rechnungsabgrenzung → Auflösung der passiven Rechnungsabgrenzung aus
dem März im April im 0L einbuchen

Buchungsleitfaden_IFRS_ZR_LN

Dieser Buchungsleitfaden kommt immer zur Anwendung, wenn nach IFRS und UGB eine Zuord-
nung der Leasinggegenstände zum Kunden erfolgt, aber die Beträge zwischen IFRS und UGB
im Hinblick auf die Verzinsung und dem nicht garantierten Restwert abweichen. Folgende Bilan-
zierungstasks gehen mit diesem Buchungsleitfaden in IFRS einher:

- Korrektur der Abgrenzung der Zinsen → Differenzbetrag bei Verzinsung muss im 0L zu-
sätzlich abgegrenzt werden → Abgrenzung erfolgt mit Vertragsbeginn → Jährliche Auflö-
sung der zusätzlichen Abgrenzung gemäß IFRS erfolgt grundsätzlich jeden April
- Bilanzierung nicht garantierter Restwert → die Umsatzkosten in Höhe des Barwertes des
nicht garantierten Restwertes müssen als Forderung im 0L eingebucht werden → erfolgt
zu Beginn des Leasingvertrages → jedes Wirtschaftsjahr wird diese Forderung bis zum
Vertragsende aufgezinnt

Buchungsleitfaden_Korr_IFRS_LN

Dieser Buchungsleitfaden kommt immer zur Anwendung, wenn nach IFRS eine Zuordnung der Leasinggegenstände zum Kunden erfolgt und zugleich UGB eine Zuordnung zum Leasingnehmer bedingt. Folgende Bilanzierungstasks gehen mit diesem Buchungsleitfaden in IFRS einher:

- Erfassung der Umsatzkosten des Leasinggeschäfts → Umbuchung des Anlagenabgangs von Kostenstelle auf Projekt → zu Beginn des Leasingvertrages
- Einbuchung der Leasingforderung → manuelle Verbuchung im 0L notwendig
- Bilanzierung nicht garantierter Restwert → die Umsatzkosten in Höhe des Barwertes des nicht garantierten Restwertes müssen als Forderung im 0L eingebucht werden → erfolgt zu Beginn des Leasingvertrages → jedes Wirtschaftsjahr wird diese Forderung bis zum Vertragsende aufgezinnt
- Abgrenzung der Zinsen → manuelle Verbuchung im 0L notwendig → Abgrenzung erfolgt mit Vertragsbeginn → Jährliche Auflösung der Abgrenzung erfolgt grundsätzlich jeden April
- Auflösung Verrechnung Leasingvorauszahlung, Raten und Restwert-Garantie → Korrekturbuchungen im 0L, wenn Leasingvorauszahlung, Raten und der garantierte Restwert im UGB über die Rechnungslegung erfasst wurden