

Hartmann-Wendels, Thomas (Ed.)

**Periodical Part**

Leasing: Wissenschaft & Praxis, Jahrgang 5 (2007), Nr. 1-2

Leasing - Wissenschaft & Praxis

**Provided in Cooperation with:**

Universität zu Köln, Forschungsinstitut für Leasing

*Suggested Citation:* Hartmann-Wendels, Thomas (Ed.) (2007) : Leasing: Wissenschaft & Praxis, Jahrgang 5 (2007), Nr. 1-2, Leasing - Wissenschaft & Praxis, ISSN 1611-4558, Forschungsinstitut für Leasing an der Universität zu Köln, Köln, Vol. 5

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/60306>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

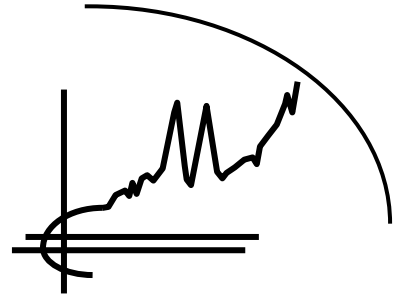
Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*



# Leasing 2007

Wissenschaft & Praxis

Direktoren:  
Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels  
Univ.-Prof. Dr. Hans E. Büschgen

Forschungsinstitut  
für Leasing an der  
Universität zu Köln



**Leasing**  
**Wissenschaft & Praxis**  
Jahrgang 5/2007/Nr. 2  
ISSN 1611-4558

---

Forschungsinstitut für Leasing  
an der Universität zu Köln  
Albertus-Magnus-Platz  
50923 Köln

Herausgeber:  
Univ.-Prof. Dr. Thomas Hartmann-Wendels

---

<b>INHALT</b>	<b>Seite</b>
<b>Identifizierung und Zurechnung von Leasingverhältnissen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS im Vergleich zum HGB – Status quo und Ausblick</b>	<b>3</b>
von Dipl.-Kfm. Jonas Heinrichsdorff	
<b>Leasing als shariakonformes Finanzierungsinstrument</b>	<b>45</b>
von Dipl.-Wirt.-Inf. Azadeh Farhoush	



# Identifizierung und Zurechnung von Leasingverhältnissen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS im Vergleich zum HGB – Status quo und Ausblick

Dipl.-Kfm. Jonas Heinrichsdorff

---

<b>Gliederung</b>	<b>Seite</b>
1. Einleitung	5
2. Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS / IFRS	6
2.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17	6
2.2 Identifizierung indirekter Nutzungsrechte als lease nach IFRIC 4	7
2.2.1 Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Nutzungsrechten	7
2.2.2 Kriterien zur Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts	8
2.2.3 Bilanzielle Konsequenzen und Kritik	11
2.3 Kein Leasingverhältnis nach SIC 27	13
2.4 Zurechnung des Leasingobjektes nach IAS 17	15
2.4.1 Unterscheidung zwischen finance lease und operating lease	15
2.4.2 Beispiele und Indikatoren für einen finance lease	16
2.4.2.1 Automatischer Eigentumsübergang	16
2.4.2.2 Günstige Kaufoption	17
2.4.2.3 Mietzeitkriterium	17
2.4.2.4 Barwertkriterium	18
2.4.2.5 Spezialleasing	19
2.4.2.6 Zusätzliche Indikatoren	20
2.4.3 Besonderheiten bei Immobilien-Leasingverträgen	20
3. IAS / IFRS im Vergleich zur HGB-Bilanzierung	21
3.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen	21

3.2	Zurechnung erlasskonformer Verträge nach IAS / IFRS	22
3.2.1	Erlasskonforme Mobilien-Vollamortisationsverträge	23
3.2.2	Erlasskonforme Mobilien-Teilamortisationsverträge	24
3.2.3	Erlasskonforme Immobilien-Leasingverträge	25
3.2.4	Fazit für die Beurteilung erlasskonformer Verträge	26
4.	Künftige Leasingbilanzierung	27
4.1	Kritik am Status quo als Grundlage für neue Ansätze	27
4.2	Financial components approach	29
4.2.1	Identifizierung, Zurechnung und Bewertung	29
4.2.2	Abbildung sonstiger Vertragsmerkmale	32
4.2.3	Aktuelle Vorschläge für Verlängerungs- und Kündigungsoptionen	33
4.2.4	Bilanzielle Konsequenzen	34
4.2.5	Vorteile und Schwachstellen des financial components approach	35
4.3	Whole asset approach	38
4.4	Kritische Würdigung der neuen Ansätze	40
5.	Fazit	40
6.	Literatur	41

## 1. Einleitung

Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen ist sowohl in Deutschland als auch international eines der am meisten diskutierten Probleme der Rechnungslegung. Die Diskussion hat ihren Ursprung in der schwierigen Abgrenzung von Leasingverträgen gegenüber Mietverträgen und kreditfinanzierten Kaufverträgen. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, ob das Objekt bilanziell dem Leasinggeber (wie bei der Miete) oder dem Leasingnehmer (wie beim Kauf) zuzurechnen ist. Die Zurechnung zum Leasinggeber bietet für den Leasingnehmer die Möglichkeit der bilanzneutralen Finanzierung. Aufgrund des seit Jahren stetig ansteigenden Anteils der Leasingfinanzierungen an den Gesamtinvestitionen (Leasingquote) ist dieses Thema von besonderer Relevanz. Im Jahre 2006 betrug die Leasingquote in Deutschland 19,1 %. Die Mobilien-Leasingquote betrug im selben Jahr sogar 23,6 %.<sup>1</sup>

In der Anfangszeit des Leasings konzentrierte sich die Diskussion auf die Kriterien für die Zurechnung von Leasingverhältnissen. In den letzten Jahren ist aber zusätzlich die Identifizierung von Vertragsverhältnissen, auf die diese Kriterien angewendet werden müssen, in den Mittelpunkt gerückt. Insbesondere seit der EU-Verordnung 1606/2002 sind für kapitalmarktorientierte Unternehmen in Deutschland die internationalen Rechnungslegungsstandards relevant. Es stellt sich die Frage: Müssen Verträge, die nach HGB für den Leasingnehmer bilanzneutral sind, nach IAS / IFRS in der Bilanz des Leasingnehmers erfasst werden? Die zahlreichen Kritikpunkte an den aktuellen Standards haben dazu geführt, dass die internationalen Standardsetzer eine Reihe von Reformentwürfen ausgearbeitet haben. Gefordert wird eine grundlegende konzeptionelle Änderung, die zu einer Bilanzierung aller Leasingverhältnisse beim Leasingnehmer führt. Befürworter sind der Ansicht, dass durch die Gleichbehandlung aller Verträge die Abgrenzungsschwierigkeiten umgangen werden können. Diese neuen Vorschläge müssen jedoch auf ihre Problemlösungsfähigkeit und eventuelle Umsetzungsschwierigkeiten untersucht werden.

---

<sup>1</sup> Vgl. Städtler (2007), S. 29.



## 2. Die Bilanzierung von Leasingverhältnissen nach IAS / IFRS

Die Identifizierung eines Leasingverhältnisses ist in der Praxis der Zurechnungsproblematik vorangestellt. Eine Regelung ergibt sich aus dem Standard IAS 17 sowie den Interpretationen IFRIC 4 und SIC 27. Direkte Nutzungsrechte können aufgrund der Definition des Begriffs lease im IAS 17 eindeutig als Leasingverhältnisse identifiziert werden. Aufbauend auf diese allgemeine Definition wird der Begriff Leasingverhältnis durch die Interpretation IFRIC 4 „Fragestellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ auf sogenannte indirekte Nutzungsverhältnisse erweitert. Dabei handelt es sich um Vereinbarungen, die in ihrer rechtlichen Ausgestaltung nicht als lease bezeichnet werden, aber nach dem wirtschaftlichen Gehalt als solche zu klassifizieren sind. Umgekehrt gibt es nach SIC 27 Vertragsverhältnisse, die zwar als lease qualifiziert werden, aber nicht der bilanziellen Definition eines Leasingverhältnisses entsprechen. Die Kriterien für die anschließende Zurechnung ergeben sich aus der im Jahr 2003 überarbeiteten und seit 2005 gültigen Version des IAS 17.

### 2.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen nach IAS 17

Die Definition des Begriffs Leasingverhältnis im IAS 17 beinhaltet jegliche zeitlich begrenzte Form der Nutzungsüberlassung von mobilen oder immobilien Wirtschaftsgütern. Darunter fallen neben den in Deutschland formal als Leasing bezeichneten Vertragsverhältnissen auch normale Mietverträge, mietrechtsähnliche Verträge, Pachtverträge, Vereinbarungen über Erbbaurechte sowie sogenannte Mietkaufverträge.<sup>2</sup> Aufgrund der sehr weit reichenden Definition entfällt nach IAS / IFRS die problematische Abgrenzung von Leasingverhältnissen gegenüber den zivilrechtlichen Vertragsformen wie Miete oder Pacht. Entscheidend für die Qualifikation als lease ist dabei nicht die zivilrechtliche Einordnung, sondern das Vorhandensein leasingspezifischer Merkmale.<sup>3</sup>

Einzelne Vertragstypen sind keine Leasingverhältnisse im Sinne des IAS 17, obwohl sie unter Umständen sogar explizit als lease bezeichnet werden. Sie

---

<sup>2</sup> Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 3.

<sup>3</sup> Vgl. Weinstock (2000), S. 92 f.

fallen nicht in den Geltungsbereich des Standards, da ihre Zurechnung in anderen IAS / IFRS-Standards geregelt ist. Dabei handelt es sich auf der einen Seite um Leasingvereinbarungen in Bezug auf die Entdeckung und Verarbeitung von Mineralien, Öl, Erdgas und ähnliche nicht regenerative Ressourcen. Auf der anderen Seite zählen dazu Lizenzvereinbarungen beispielsweise über Filme, Videoaufnahmen, Theaterstücke, Manuskripte, Patente und Urheberrechte.

## **2.2 Identifizierung indirekter Nutzungsrechte als lease nach IFRIC 4**

Die Interpretation IFRIC 4 beschäftigt sich mit Transaktionen, die nicht als Leasingverhältnisse bezeichnet werden, bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise aber im Ergebnis auch ein Nutzungsrecht an einem Vermögenswert übertragen. Das IFRIC hat damit auf die zunehmende Anzahl an Verträgen reagiert, die formalrechtlich nicht als Leasingverhältnisse bezeichnet werden. Beispiele im Text der Interpretation sind Outsourcing-Vereinbarungen z. B. über Datenverarbeitung, Vereinbarungen über Kapazitätsrechte in der Telekommunikationsbranche und sogenannte „take-or-pay-Verträge“. Diese Aufzählung hat jedoch keinen abschließenden Charakter. Die Interpretation gilt nur für eigenständige, also ungeteilte Vermögenswerte und schließt solche Vereinbarungen aus, die nicht in den Regelungsbereich des IAS 17 fallen, weil sie in anderen Standards behandelt werden. Die erstmalige Anwendung ist für alle Geschäftsjahre vorgeschrieben, die ab dem 1. Januar 2006 beginnen. Dabei müssen nicht nur neu abgeschlossene Verträge beurteilt werden, sondern auch retrospektiv bereits bestehende Verträge mit einbezogen werden. Als Erleichterung kann die Einschätzung jedoch auf dem Informationsstand der ersten IAS / IFRS-Bilanzierung getroffen werden, die zum Vergleichszweck hinzugezogen werden kann.<sup>4</sup>

### **2.2.1 Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Nutzungsrechten**

Zum besseren Verständnis muss zunächst eine Unterscheidung zwischen direkten und indirekten Nutzungsrechten vorgenommen werden. In beiden Fällen erhält der zur Zahlung verpflichtete Vertragspartner ein gesichertes Recht über

---

<sup>4</sup> Vgl. Esser (2005), S. 431.

die Nutzung des Vermögensgegenstandes. Der Unterschied ergibt sich aus der Art und Weise, in der dieses Recht gesichert ist, und aus der Eindeutigkeit der Identifizierung.

Die Frage nach dem gesicherten Nutzungsrecht ist leicht zu klären, wenn es durch ein vertragliches Nutzungsrecht an einem outputproduzierenden Gegenstand begründet ist. In diesem Fall spricht man von einem direkten Nutzungsrecht, das sich bereits eindeutig aus der Leasingdefinition des IAS 17.4 ergibt. Kennzeichen eines direkten Nutzungsrechts sind folglich die gesicherte Rechtsposition sowie typischerweise auch der Einsatz des Objektes im Produktionsprozess des zur Zahlung verpflichteten Vertragspartners.

Nach wirtschaftlicher Betrachtungsweise kann ein gesichertes Nutzungsrecht auch anders begründet werden. Man spricht dann von einem indirekten Nutzungsrecht. Wird lediglich ein Vertrag über die Abnahme des Outputs eines Vermögensgegenstandes geschlossen, begründet der Vertrag zivilrechtlich kein Nutzungsrecht. Unter bestimmten Voraussetzungen erhält der Abnehmer jedoch die wirtschaftliche Verfügungsmacht und der juristische Eigentümer verliert sie.<sup>5</sup> Das gesicherte Recht über die Nutzung ist folglich nicht durch den Gegenstand selbst begründet, sondern durch den Vertrag über die Abnahme von Output bzw. Leistung.<sup>6</sup> Der wesentliche Unterschied zu einem direkten Nutzungsrecht liegt darin, dass der Abnehmer den Vermögensgegenstand i. d. R. nicht im eigenen Produktionsprozess einsetzen kann. Solche Vertragsverhältnissen werden auch verdeckte Leasingverhältnisse genannt.

### **2.2.2 Kriterien zur Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts**

Zur Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts müssen die beiden folgenden Kriterien gleichzeitig erfüllt sein:

- Die Vertragserfüllung ist abhängig von einem spezifischen Vermögenswert,
- und es wird durch den Vertrag ein Nutzungsrecht übertragen.

---

<sup>5</sup> Vgl. Esser (2005), S. 429 f.

<sup>6</sup> Vgl. Götz / Spanheimer (2004), S. 511.

Ein Vermögenswert kann entweder explizit oder implizit durch einen Vertrag spezifiziert werden. Eine explizite Spezifizierung liegt vor, wenn der Vertrag zwischen Lieferant und Abnehmer direkt einen bestimmten Vermögenswert nennt, der im Produktionsprozess eingesetzt werden muss. Kann der Lieferant die vertraglich festgelegten Leistungen jedoch auch alternativ mit einem anderen Gegenstand erbringen, liegt trotz allem keine Spezifizierung eines Vermögenswertes vor. Ein Vermögenswert wird implizit durch ein Vertragsverhältnis spezifiziert, wenn zwar kein Gegenstand im Vertrag genannt wird, zur vertraglichen Leistungserfüllung aber nur ein einziger Gegenstand vorhanden ist.<sup>7</sup>

Durch den Vertrag wird ein Nutzungsrecht übertragen, wenn der Abnehmer aufgrund der Erfüllung eines der nachstehend aufgeführten Kriterien die wirtschaftliche Verfügungsmacht an dem Vermögensgegenstand erhält:

- Operationelle Verfügungsmacht: Der Vertragspartner des juristischen Eigentümers kann das Objekt selber nutzen oder einen anderen zur Nutzung anweisen, und er erhält gleichzeitig einen nicht geringfügigen Anteil des gesamten Outputs.
- Physische Verfügungsmacht: Das Objekt steht auf dem Gelände des Abnehmers, er kann dem juristischen Eigentümer den Zugang verweigern, und er erhält gleichzeitig einen nicht geringfügigen Anteil am Gesamtoutput.
- Es ist unwahrscheinlich, dass ein Dritter während der Vertragslaufzeit mehr als nur einen geringfügigen Anteil am Output abnimmt. Zusätzlich hat der Abnehmer aufgrund der Preisvereinbarungen die wirtschaftlichen Chancen und Risiken.

Der Übergang der wesentlichen Chancen und Risiken durch die Preisgestaltung wird noch näher präzisiert. Grundsätzlich besteht die Möglichkeit der Vereinbarung eines fixen Preises pro Outputeinheit, der Vereinbarung eines variablen Preises pro Outputeinheit oder der Übernahme der gesamten Kosten durch den Erwerber, unabhängig von der tatsächlich abgenommenen Menge (take-or-pay-Vertrag). Der Lieferant hat bei fixer Preisvereinbarung eindeutig die Chancen

---

<sup>7</sup> Vgl. Esser (2005), S. 430.

und Risiken, weil er Kostensenkungen in der Produktion nicht weitergeben muss und Kostensteigerungen nicht auf den Abnehmer überwälzen kann. Sind variable Preise vereinbart, werden die Chancen und Risiken nur teilweise auf den Abnehmer übertragen. Bei der Übernahme sämtlicher Kosten hat der Abnehmer sie vollständig. Aus Vereinfachungsgründen werden nach IFRIC 4 die Chancen und Risiken bei variablen Preisgestaltungen i. d. R. immer dem Erwerber zugerechnet. Damit wird die Schwierigkeit der Definition einer Grenze umgangen, die die Übertragung von genügend Chancen und Risiken auf den Abnehmer festlegt. Eine Ausnahme ist gegeben, wenn der Preis dem Marktpreis im Lieferzeitpunkt entspricht. Dem Abnehmer können die Chancen und Risiken nicht zugerechnet werden, da in diesen Fällen ein alternativer Marktbezug möglich wäre.<sup>8</sup>

Ein anderer näher zu erläuternder Begriff ist der des geringfügigen Anteils am Output des spezifischen Vermögenswertes, den ein Dritter für die Übertragung eines Nutzungsrechts nicht überschreiten darf. Wie an vielen Stellen im Regelwerk des IAS / IFRS wird auch hier auf eine genaue Grenzziehung verzichtet. Die IAS / IFRS können nach IAS 1.22 auf andere ähnliche Regelwerke zurückgreifen, wenn keine eigenen Regelungen getroffen werden. In diesem Fall kann die Grenze der vergleichbaren US-GAAP-Vorschrift übernommen werden. Die Grenze für den Anteil eines Dritten liegt hier bei 10 % des Gesamtoutputs.<sup>9</sup>

Die Einschätzung, ob ein Vertragsverhältnis ein indirektes Nutzungsrecht an einem Vermögenswert überträgt, ist regelmäßig bei Abschluss des Vertrages vorzunehmen. Eine erneute Beurteilung des Sachverhaltes ist nur dann erforderlich, wenn sich die Vertragsbedingungen ändern (sofern sich die Änderungen nicht nur auf eine Erneuerung oder Verlängerung der Vereinbarung beziehen), wenn die Erfüllung der vertraglichen Verpflichtung nicht mehr an einen spezifischen Vermögensgegenstand gebunden ist oder wenn der Vermögenswert physisch wesentlich verändert wird. Eine Änderung der für die Beurteilung notwendigen Schätzungen führt nicht zu einer neuen Betrachtung.

---

<sup>8</sup> Vgl. Götz / Spanheimer (2005), S. 261.

<sup>9</sup> Vgl. Küting / Hellen / Koch (2006), S. 649.

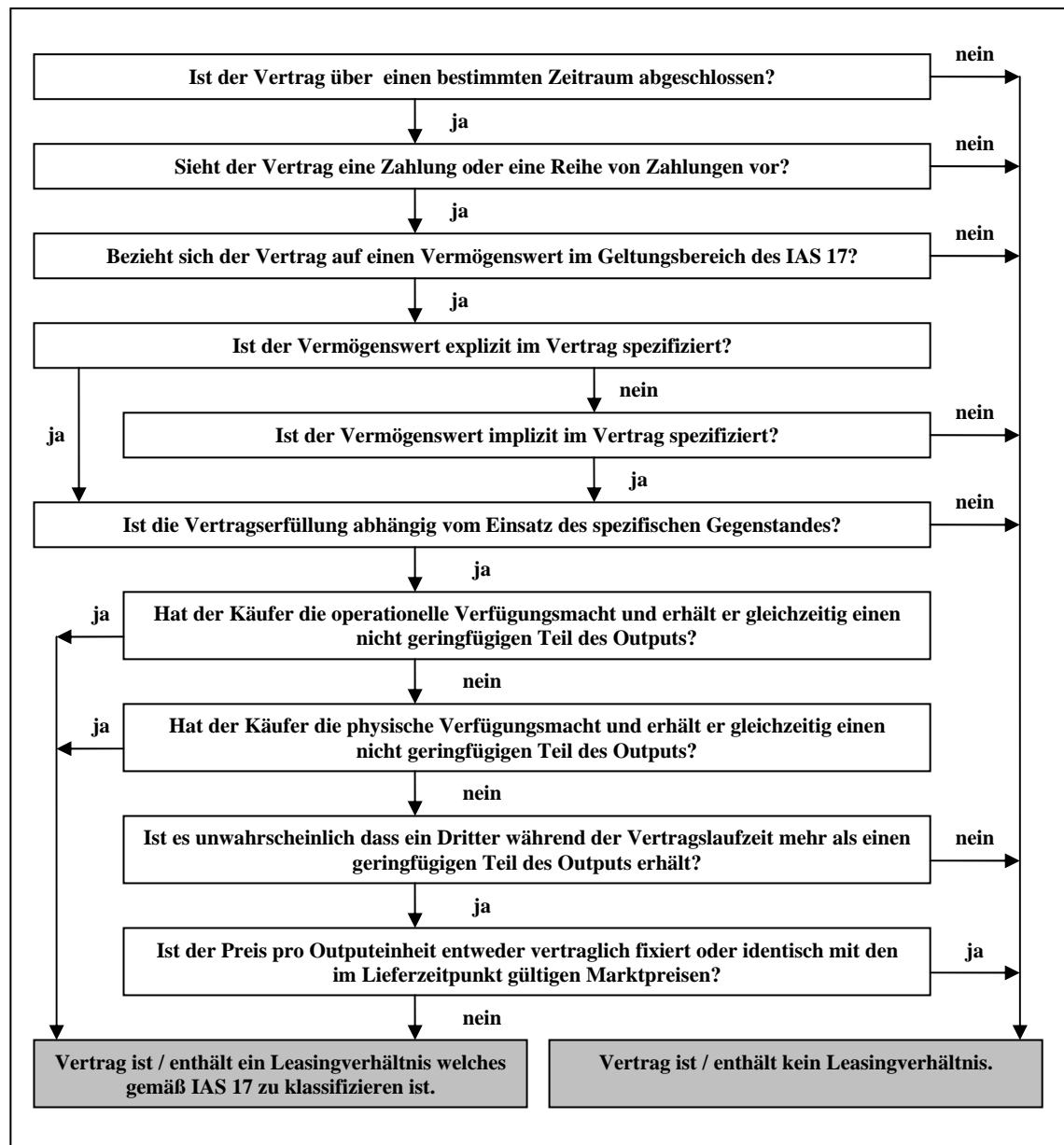


Abb. 1: Identifizierung eines indirekten Nutzungsrechts nach IFRIC 4<sup>10</sup>

### 2.2.3 Bilanzielle Konsequenzen und Kritik

Die wesentlichen Veränderungen durch IFRIC 4 ergeben sich, wie schon die Beispiele in der Interpretation andeuten, insbesondere für langfristige Lieferverträge mit einem hohen Technologiegrad. Beispiele dafür sind Lieferverträge in der Automobilindustrie oder in der Telekommunikationsindustrie. Mit dem Ziel, Wettbewerbsvorteile zu erlangen oder zu wahren, verlangen die Abnehmer häufig Exklusivrechte auf bestimmte Produkte. Sind für die Erstellung dieser

<sup>10</sup> Vgl. Götz / Spanheimer (2005), S. 263.

Produkte spezielle Maschinen notwendig, die auch nicht in der Produktion anderer Güter eingesetzt werden können, kann der Vertrag als indirektes Leasingverhältnis klassifiziert werden. Bei einer langen Laufzeit ist es möglich, dass der Abnehmer bzw. Leasingnehmer das Objekt in seiner Bilanz aktivieren muss. In IT-Outsourcing-Verträgen werden häufig notwendige Ausrüstungsgegenstände spezifiziert oder stehen sogar beim Abnehmer, damit die Datensicherheit gewährleistet werden kann. Zusätzlich wird oft unabhängig von der abgenommenen Menge ein Fixpreis gezahlt, wodurch der Preis pro Outputeinheit variabel ist und somit ein Nutzungsrecht übertragen wird.<sup>11</sup>

Da vermeintlich eindeutige Lieferverträge über Produkte und Leistungen in bilanzielle Leasingverhältnisse über die Vermögenswerte zu deren Erzeugung umgedeutet werden können, erweitert die IFRIC 4 die Identifikation von Leasingverhältnissen. Ohne Sachverhaltsgestaltung könnte es zu erheblichen Auswirkungen für die Vertragsparteien kommen. Auch das vorgeschriebene Rückwirkungsgebot auf bereits bestehende Verträge bringt eine Ausweitung der als Leasingverhältnisse zu behandelnden Verträge mit sich. Durch den angemessenen Zeitraum zwischen der Verabschiedung der Interpretation und der Einführung der Regelung hatten die Vertragsparteien jedoch die Möglichkeit, Altverträge so zu verändern und Neuverträge so zu gestalten, dass sich keine Nutzungsrechte nach IFRIC 4 ergeben. Folglich sind die Auswirkungen auf die Anzahl der bilanziell als Leasingverhältnisse zu behandelnden Verträge fraglich.<sup>12</sup> Die sich ergebenden Konsequenzen betreffen mehr die Vertragsgestaltung langfristiger Lieferverträge als die Rechnungslegung. Bei den meisten der Verträge, die trotz allem als indirekte Nutzungsrechte identifiziert werden, ist zu erwarten, dass sie als operating lease klassifiziert werden und dass sich an der Zurechnung zum Lieferanten bzw. Leasinggeber nichts ändert. Als Folge würde sich lediglich die Anzahl der Leasingverhältnisse erhöhen, die nicht bilanzwirksam sind. Auch werden diese Auswirkungen weniger reine Leasinggesellschaften betreffen, da langfristige Lieferverträge i. d. R. mit Zulieferunternehmen abgeschlossen werden.

---

<sup>11</sup> Vgl. Götz / Spannheimer (2005), S. 262.

<sup>12</sup> Vgl. Esser (2005), S. 436.

Die Regelungen der IFRIC 4 sind in Hinblick auf die bilanziellen Konsequenzen und die Anwendbarkeit kritisiert worden. Nachfolgend sollen die drei Hauptkritikpunkte betrachtet werden:<sup>13</sup>

- Zunächst wird das Grundkonzept der Ausweitung des Leasingbegriffs auf indirekte Nutzungsrechte bemängelt. Dadurch können die Verständlichkeit und somit die Entscheidungsnützlichkeit des Jahresabschlusses eingeschränkt werden.
- Als Zweites wird kritisiert, dass dem Abnehmer die wirtschaftliche Verfügungsmacht über einen Vermögenswert zugerechnet werden kann, selbst wenn er keinen operationalen oder physischen Zugriff erhält.
- Der letzte Kritikpunkt bezieht sich auf die Separierung der Leasingbestandteile in Mehrkomponentenverträgen. Die praktische Anwendung ist problematisch und bietet Ermessensspielräume für den Bilanzierenden.

### **2.3 Kein Leasingverhältnis nach SIC 27**

Kombinierte Vereinbarungen zwischen Unternehmen und Investoren, die zwar ihrer rechtlichen Form nach als Leasingverträge ausgestaltet sind, aber wirtschaftlich nicht den Gehalt eines lease aufweisen, werden nach der Interpretation SIC 27 von der Identifizierung als Leasingverhältnisse ausgenommen. In einem solchen Fall verleast ein Unternehmen z. B. einen Vermögensgegenstand an einen Investor und least ihn daraufhin wieder zurück. Insgesamt wird kein Nutzungsrecht übertragen. Ziel solcher Transaktionen, die auch „lease-and-lease-back-Verträge“ genannt werden, ist es auch nicht, ein Nutzungsrecht zu übertragen, sondern einen Steuervorteil zu erhalten. Besteht zwischen Geschäftsfällen eine Verknüpfung, so sind sie als gemeinsamer Geschäftsfall zu bilanzieren. Entscheidend sind die wirtschaftlichen Auswirkungen, die sich aus den verschiedenen Geschäftsfällen in der Gesamtbetrachtung ergeben. Damit

---

<sup>13</sup> Vgl. Küting / Hellen / Koch (2006), S. 656 f.



wird in diesem Fall der Grundsatz der Einzelbewertung durch die wirtschaftliche Betrachtungsweise ersetzt.<sup>14</sup> In SIC 27.5 sind einige Indikatoren aufgeführt.

- Das Unternehmen behält die mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken und besitzt weiterhin das Nutzungsrecht, welches im Wesentlichen dem Nutzungsrecht vor der Vereinbarung entspricht.
- Hauptzweck der Vereinbarung ist die Erzielung eines bestimmten Steuerergebnisses und nicht die Übertragung eines Nutzungsrechts.
- Man vereinbart eine Option, zu deren Bedingungen die Ausübung fast sicher ist. Dieses Kriterium gilt nicht für „sale-and-lease-back-Transaktionen“. Least der ursprüngliche Eigentümer das Objekt nach dem Verkauf zurück und erhält eine günstige Kaufoption zum Ende der Mietzeit, ändert sich wirtschaftlich nichts.

Aus den Indikatoren ergibt sich aber kein Automatismus. Entscheidend ist, unabhängig von den Indikatoren, der wirtschaftliche Gehalt der Transaktionen in der Gesamtbetrachtung.

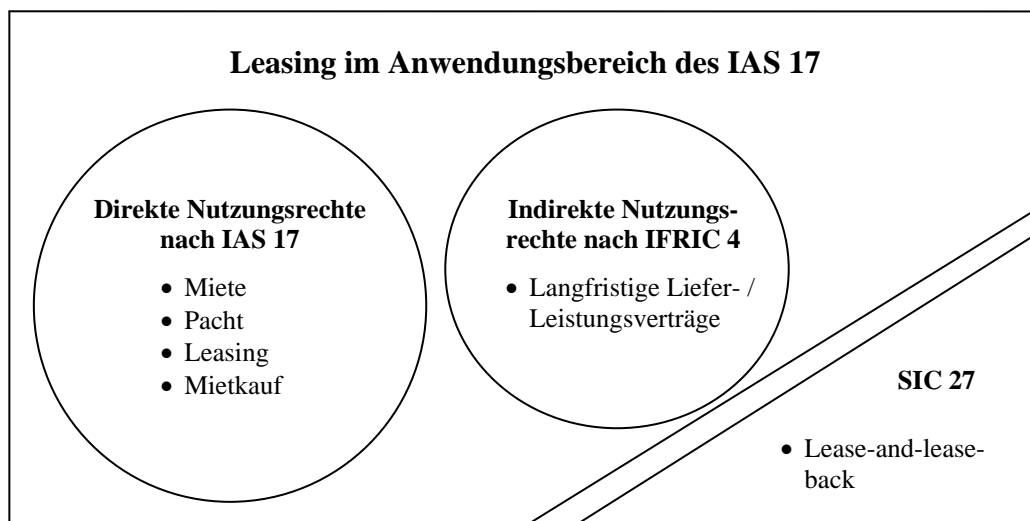


Abb. 2: Identifizierung von Leasingverhältnissen<sup>15</sup>

<sup>14</sup> Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 10.

<sup>15</sup> Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 4.

## **2.4 Zurechnung des Leasingobjektes nach IAS 17**

Wird ein Leasingverhältnis identifiziert, wird die Entscheidung über die Zurechnung bei Abschluss des Vertrages getroffen. Eine erneute Überprüfung muss nur dann vorgenommen werden, wenn der Vertrag nachträglich in Bezug auf Höhe bzw. Zeitpunkt der Leasingzahlungen, Restwertgarantie, Kaufoption oder automatische Verlängerung verändert wird. Bereits bei Vertragsabschluss vereinbarte Optionen werden im Zeitpunkt der erstmaligen Klassifizierung einbezogen. Änderungen in Hinblick auf die für die Zurechnung notwendigen Schätzungen führen nicht zu einer erneuten Betrachtung.

### **2.4.1 Unterscheidung zwischen finance lease und operating lease**

Die Begriffe finance lease und operating lease bezeichnen keine konkreten Vertragsformen, sondern beziehen sich auf die Behandlung von Leasingverträgen im Jahresabschluss nach IAS / IFRS. Bei der Klassifikation eines Vertrages als finance lease wird das Objekt dem Leasingnehmer zugerechnet. Im Falle eines operating lease wird es dem Leasinggeber zugerechnet. Leasinggeber und Leasingnehmer müssen unabhängig voneinander klären, welcher Kategorie der Vertrag zugeordnet werden soll. Daraus ergibt sich nicht immer eine spiegelbildliche Bilanzierung. Es besteht auch die Möglichkeit, dass entweder beide Vertragspartner das Objekt aktivieren müssen oder dass das Objekt in keiner Bilanz auftaucht.

Ein finance lease ist definiert als ein Vertrag, der im Wesentlichen alle Chancen und Risiken im Zusammenhang mit dem Objekt auf den Leasingnehmer überträgt. Operating leases sind als Negativabgrenzung dazu alle Leasingverhältnisse, die keine finance lease sind. Die Beurteilung der Chancen und Risiken folgt einem Grundprinzip der IAS / IFRS-Rechnungslegung, dem Prinzip „substance-over-form“. Nach diesem Prinzip ist nicht die rechtliche Ausgestaltung, sondern die wirtschaftliche Betrachtungsweise entscheidend.<sup>16</sup> Beispiele für Objektchancen sind die profitable Nutzung während der Nutzungsdauer und

---

<sup>16</sup> Vgl. Findeisen (1997).

die Partizipation an Gewinnen aus Wertsteigerungen. Beispiele für Objektrisiken sind technische Überalterung und Verluste aus zu geringer Kapazitätsauslastung. Die allgemeine Definition des Begriffs finance lease wird im Standard durch beispielhafte Situationen und Indikatoren konkretisiert.

## **2.4.2 Beispiele und Indikatoren für einen finance lease**

Die Meinungen in der Literatur über die Unterscheidung zwischen den Beispielen und den Indikatoren sind nicht ganz eindeutig. Klar ist zumindest, dass die Beispiele bei der Beurteilung eine höhere Bedeutung haben als die Indikatoren. Die Erfüllung eines der Kriterien führt im Normalfall zur Klassifizierung des Vertrages als finance lease. Ein Automatismus ergibt sich daraus jedoch nicht, weil immer alle Faktoren mit in die Entscheidung einbezogen werden müssen und im Einzelfall auch anders entschieden werden kann.<sup>17</sup> Um zu verhindern, dass die Kriterien einfach umgangen werden können, werden keine quantitativen Grenzen, sondern nur qualitative Grenzen vorgeschrieben. Dadurch entstehen erhebliche Einschätzungsspielräume für den Bilanzierenden. Die fünf Beispiele für einen finance lease sind:

- automatischer Eigentumsübergang,
- günstige Kaufoption,
- Erfüllung des Mietzeitkriteriums,
- Erfüllung des Barwertkriteriums sowie das
- Vorliegen von Spezialleasing.

### **2.4.2.1 Automatischer Eigentumsübergang**

Legen die beiden Vertragspartner bereits mit Abschluss des Vertrages fest, dass der Leasingnehmer am Ende der Vertragslaufzeit automatisch Eigentümer

---

<sup>17</sup> Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1998), S. 1465.

des Objektes wird, ist ihm das Objekt auch bilanziell eindeutig zuzurechnen. Es handelt sich somit um einen finance lease. Im Wesen entspricht eine solche Vertragsgestaltung der Definition eines Ratenkaufvertrages. Der Leasinggeber wird während der Vertragslaufzeit und auch nach Ablauf des Vertrages von Ertrag und Substanz des Objektes ausgeschlossen.<sup>18</sup>

#### **2.4.2.2 Günstige Kaufoption**

In vielen Leasingverträgen wird dem Leasingnehmer bei Vertragsabschluss die Option eingeräumt, das Objekt nach Ablauf der Grundmietzeit zu einem vorher festgelegten Preis zu kaufen. Eine günstige Kaufoption wird angenommen, wenn die Ausübung aufgrund der Ausgestaltung der Option bereits bei Vertragsbeginn hinreichend sicher ist (wirtschaftlicher Zwang zur Ausübung). Es kann aus diesem Grund vom Eigentumsübergang nach Ablauf der Grundmietzeit ausgegangen werden. Das Ergebnis ist das Gleiche wie bei explizit vereinbartem automatischen Eigentumsübergang. Ein Indikator für die hinreichende Sicherheit der Optionsausübung liegt nach IAS 17 vor, wenn der Optionspreis deutlich unter dem erwarteten beizulegenden Zeitwert (fair value) liegt. Was unter der Aussage deutlich niedriger zu verstehen ist, wird im Standard nicht genauer konkretisiert. Weitere Ungenauigkeiten und Ermessensspielräume ergeben sich, weil der für den Ausübungszeitpunkt erwartete beizulegende Zeitwert bei Vertragsabschluss geschätzt werden muss. Besonders bei langfristigen Leasingverträgen ist eine solche Schätzung schwierig. Neben einem günstigen Kaufpreis können auch andere Gründe zu einem wirtschaftlichen Zwang der Optionsausübung führen. Wenn das Leasingobjekt unbedingt zur Fortführung des Geschäftsbetriebes des Leasingnehmers notwendig ist, wird er das Objekt auch zu einem höheren Preis kaufen.<sup>19</sup>

#### **2.4.2.3 Mietzeitkriterium**

Nach dem Mietzeitkriterium handelt es sich bei einem Vertrag um einen finance lease, wenn die wirtschaftliche Vertragslaufzeit den überwiegenden Teil der

---

<sup>18</sup> Vgl. Findeisen (1997), S. 841.

<sup>19</sup> Vgl. Engel-Ciric / Freiberg (2006), S. 565, Rz. 23.

wirtschaftlichen Nutzungsdauer des Objektes beträgt. Dabei ist die wirtschaftliche Vertragslaufzeit nicht immer gleichzusetzen mit der unkündbaren Grundmietzeit. Sie enthält neben der Grundmietzeit auch Mietverlängerungsoptionen, falls deren Ausübung bei Vertragsabschluss hinreichend sicher ist. Die wirtschaftliche Nutzungsdauer ist i. d. R. länger als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer (BND). Sie ist definiert als der Zeitraum, in dem der Vermögenswert voraussichtlich wirtschaftlich einsetzbar ist. Diese Größe kann durch einen Gutachter festgelegt werden, ist jedoch nicht eindeutig bestimmbar. Dadurch entsteht ein Ermessensspielraum für den Bilanzierenden. Weiterer Spielraum ergibt sich daraus, dass der Standard nur eine qualitative und keine quantitative Schranke für das Verhältnis von Vertragslaufzeit und Nutzungsdauer vorgibt.<sup>20</sup> In der Literatur und von den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wird häufig auf die 75 %-Grenze aus dem Leasingstandard der US-GAAP verwiesen. Diese Grenze ist allerdings nicht als verpflichtend anzusehen. Wenn das Mietzeitkriterium erfüllt ist, hat der Leasingnehmer auf Dauer die Herrschaft über das Objekt, kann es während der Laufzeit gewinnbringend einsetzen und trägt den überwiegenden Teil des Amortisationsrisikos. Somit ist er wirtschaftlicher Eigentümer.

#### **2.4.2.4 Barwertkriterium**

Das Barwertkriterium für einen finance lease ist erfüllt, wenn der Barwert der Mindestleasingzahlungen im Wesentlichen mindestens dem beizulegenden Zeitwert des Leasinggegenstandes im Zeitpunkt des Vertragsabschlusses entspricht. Ziel ist es, die Frage zu klären, ob der Leasingnehmer das Investitionsrisiko des Objektes trägt und somit eine kaufähnliche Transaktion stattfindet.<sup>21</sup> Da eine quantitative Grenze auch für dieses Kriterium nicht vorgeschrieben ist, greift die Auslegungspraxis meist auf die Grenze der US-GAAP zurück. Danach ist das Objekt dem Leasingnehmer zuzurechnen, wenn der Barwert mehr als 90 % des Zeitwertes beträgt.

---

<sup>20</sup> Vgl. Mellwig (1998), S. 5.

<sup>21</sup> Vgl. Mellwig / Weinstock (1996), S. 2352.

Bei der Berechnung der Mindestleasingzahlungen unterscheiden sich die Vorschriften für Leasingnehmer und Leasinggeber. Aus diesem Grund kann das Barwertkriterium zu einer nicht spiegelbildlichen Bilanzierung des Objektes führen. Die Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers setzen sich aus sämtlichen Zahlungen zusammen, die der Leasinggeber vom Leasingnehmer oder einer verbundenen Partei einfordern kann. Nach IAS 17.4 sind das die Leasingraten, Sonderzahlungen, Vertragsstrafen, garantierte Restwerte sowie günstige Kaufoptionen. Nicht Teil der Mindestleasingzahlungen sind allerdings bedingte Leasingzahlungen (z. B. kilometerabhängige Zahlungen bei Kfz-Leasingverträgen) sowie Aufwendungen für Dienstleistungen und Steuern. Die Mindestleasingzahlungen des Leasinggebers sind die Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers zuzüglich Restwertgarantien von unabhängigen Dritten. Dazu zählen z. B. Rücknahmeverpflichtungen des Herstellers, abgeschlossene Restwertversicherungen oder erwartete Verkaufserlöse am Markt. Als Diskontierungszinssatz ist der interne Zinssatz des Leasinggebers anzuwenden. Dieser entspricht dem Zinssatz, mit dem die Summe aus Mindestleasingzahlungen und nicht garantiertem Restwert abgezinst werden muss, um den beizulegenden Zeitwert zu Beginn des Vertrages zu erhalten. Kennt der Leasingnehmer diesen Zinssatz nicht, muss er einen Vergleichszinssatz bei kreditfinanziertem Kauf heranziehen. Das Barwertkriterium wird in der Literatur als das entscheidende Kriterium bezeichnet.<sup>22</sup>

#### **2.4.2.5 Spezialleasing**

Beim Spezialleasing ist das Leasingobjekt speziell auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnitten. In den meisten Fällen fehlt die Drittverwendungsmöglichkeit. Damit ist die Möglichkeit des Leasinggebers gemeint, das Objekt an andere weiterzuvermieten. Aus diesem Grund wird der Leasingnehmer auf Dauer die Herrschaft über das Objekt besitzen. In anderen Fällen wird aber auch von Spezialleasing ausgegangen, obwohl es eine Drittverwendungsmöglichkeit gibt. Dafür muss das Objekt so beschaffen sein, dass es ohne wesentliche Veränderungen nicht von einem anderen Leasingnehmer genutzt werden kann. Wenn ein Leasinggeber einen Vertrag über einen speziell

---

<sup>22</sup> Vgl. Henneberger / Kiene (2003), S. 176.

auf die Bedürfnisse des Leasingnehmers zugeschnittenen Vermögenswert abschließt, wird er dafür sorgen, dass er alle seine Aufwendungen durch den Leasingnehmer ersetzt bekommt. Folglich ist beim Spezialleasing i. d. R. auch gleichzeitig das Barwertkriterium erfüllt.<sup>23</sup> Lediglich bei einem großen Anteil von bedingten Leasingzahlungen, die nicht in die Mindestleasingzahlungen eingerechnet werden, versagt das Barwertkriterium. Daher könnte aufgrund der faktischen Zwänge beim Spezialleasing auf rechtliche Bindungen verzichtet werden, und es könnte durch eine kurze Laufzeit und einen großen Anteil an bedingten Leasingzahlungen die anderen Kriterien umgangen werden. Das Kriterium des Spezialleasings verhindert diese Umgehung des Barwerttests.

#### **2.4.2.6 Zusätzliche Indikatoren**

Die drei Indikatoren, die auf einen finance lease hindeuten, findet sich im IAS 17.11:

- Entschädigungspflicht des Leasingnehmers bei Kündigung;
- günstige Mietverlängerungsoption für den Leasingnehmer;
- Übernahme von Gewinnen und Verlusten aus Restwertschwankungen durch den Leasingnehmer

Bei näherer Betrachtung wird ersichtlich, warum diese Indikatoren nicht auf der gleichen Ebene wie die Beispiele stehen. Die ersten beiden Indikatoren werden hauptsächlich zur Unterstützung des Barwertkriteriums bzw. des Laufzeitkriteriums herangezogen. Der dritte Indikator ist lediglich eine Konkretisierung der Definition des finance lease.

#### **2.4.3 Besonderheiten bei Immobilien-Leasingverträgen**

Grundsätzlich existieren für die Bilanzierung von Leasingverträgen über Immobilien keine eigenständigen Regelungen. Es gibt lediglich Besonderheiten, die

---

<sup>23</sup> Vgl. Findeisen (1997), S. 843.

durch den Umstand begründet sind, dass Immobilien-Leasingverträge meist über Grundstück und Gebäude zusammen abgeschlossen werden. Die Klassifizierung von Grundstück und Gebäude muss nach IAS / IFRS i. d. R. getrennt voneinander vorgenommen werden.

Aufgrund der unbegrenzten Nutzungsdauer gehen bei einem Leasingvertrag über ein unbebautes Grundstück nicht im Wesentlichen alle Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer über. Ein solcher Vertrag ist als operating lease zu klassifizieren. Lediglich die Kriterien automatischer Eigentumsübergang und günstige Kaufoption können zu einem finance lease führen und müssen überprüft werden. Ein Leasingvertrag über ein bebautes Grundstück ist nach IAS 17 immer in einen Teil für Grundstück und einen Teil für das Gebäude aufzuteilen, und die beiden Teile sind getrennt voneinander zu beurteilen. Für das Grundstück sind weiterhin nur die beiden Kriterien zum Eigentumsübergang zu prüfen. Beim Gebäude können alle im Standard genannten Kriterien zur Klassifizierung als finance lease führen. Eine unterschiedliche Zurechnung der beiden Teile ist also grundsätzlich möglich.<sup>24</sup> Nur wenn das Eigentum an beiden Komponenten am Ende der Vertragslaufzeit auf den Leasingnehmer übergeht, ist das gesamte Vertragsverhältnis ein finance lease.

Wird eine komplette Leasingrate für beide Komponenten des Vertrages vereinbart, so muss diese zum Zweck der getrennten Beurteilung auf Grundstück und Gebäude in Abhängigkeit vom fair value (in diesem Fall Verkehrswert) aufgeteilt werden. In einigen Ausnahmen kann jedoch von der Aufteilung der Leasingraten abgesehen werden.

### **3. IAS / IFRS im Vergleich zur HGB-Bilanzierung**

#### **3.1 Identifizierung von Leasingverhältnissen**

Zwischen HGB und IAS / IFRS gibt es wesentliche Unterschiede bei der Identifizierung von Verträgen, die bilanziell als Leasingverhältnisse behandelt werden müssen. Insgesamt ist die Anzahl der Verträge, die in den Anwendungsbereich

---

<sup>24</sup> Vgl. Engel-Ciric / Freiberg (2006), S. 579, Rz. 45.



des IAS 17 fallen, bedeutend größer als die Anzahl der Verträge, die durch die Leasingerlasse und Urteile in Deutschland geregelt werden. Bereits die Definition der direkten Nutzungsrechte nach IAS 17 ist weiter gefasst. Sie enthält neben den als Leasing bezeichneten Verträgen auch alle Mietverträge, Pachtverträge und Verträge mit automatischem Eigentumsübergang am Ende der Laufzeit. Anders als im HGB sind reine Mietverträge den Leasingverhältnissen hinzuzurechnen. Auch Verträge mit automatischem Eigentumsübergang fallen im deutschen Recht nicht unter Leasingverhältnisse. Aufgrund der Ähnlichkeit mit dem Kaufvertrag werden sie hier als Mietkauf- oder Ratenkaufverträge bezeichnet.<sup>25</sup> Einen weiteren wesentlichen Unterschied stellt die Identifizierung von indirekten Nutzungsrechten als bilanzielle Leasingverhältnisse nach der Interpretation IFRIC 4 dar. Eine vergleichbare Vorschrift gibt es in den deutschen Bilanzierungsregeln nicht. Langfristige Lieferbeziehungen oder take-or-pay-Verträge, die ein Nutzungsrecht an einem spezifizierten Vermögenswert übertragen, können nur im IAS / IFRS in den Bereich des Leasings fallen.

### **3.2 Zurechnung erlasskonformer Verträge nach IAS / IFRS**

Mit erlasskonformen Verträgen werden solche Leasingverträge bezeichnet, die nach HGB beim Leasingnehmer bilanzneutral sind. Ein Vergleich der Regelungen von HGB sowie IAS / IFRS zeigt, dass einige der Zurechnungskriterien aus dem IAS 17 sich in der gleichen oder ähnlichen Ausgestaltung auch im HGB wieder finden. Zu anderen gibt es keine analogen Vorschriften. Aufgrund der Ermessensspielräume in den Leasingvorschriften der internationalen Rechnungslegung ist eine eindeutige Aussage, ob erlasskonforme Leasingverträge auch nach IAS / IFRS weiterhin bilanzneutral für den Leasingnehmer sind, nicht möglich. In aktuelleren Veröffentlichungen wird auf der einen Seite die Meinung vertreten, dass gerade durch das Barwertkriterium die internationalen Vorschriften strenger sind und einige erlasskonforme Verträge als finance lease klassifiziert werden müssen.<sup>26</sup> In älteren Veröffentlichungen gehen Autoren auf der anderen Seite davon aus, dass die deutschen Verträge den Kriterien standhalten und als operating lease dem Leasinggeber zugerechnet werden.<sup>27</sup> Wie

---

<sup>25</sup> Vgl. Kümpel / Becker (2006), S. 22.

<sup>26</sup> Vgl. Kühnlein (2005), S. 306.

<sup>27</sup> Vgl. Mellwig (1998), S. 9 f.; Weinstock (2000), S. 137 f.

im Folgenden gezeigt wird, ist die Umsetzung der qualitativen Grenze beim Barwerttest in einen quantitativen Wert für die Interpretation häufig entscheidend. Neben dem Barwertkriterium sollen die erlasskonformen Verträge auch anhand der anderen Kriterien für einen finance lease beurteilt werden.

### 3.2.1 Erlasskonforme Mobilien-Vollamortisationsverträge

Die unkündbare Grundmietzeit liegt bei erlasskonformen Mobilien-VA-Verträgen immer zwischen 40 % und 90 % der BND. Um diese Art von Verträgen nach dem Mietzeitkriterium zu beurteilen, ist es sinnvoll, einen Vertrag zu betrachten, dessen Grundmietzeit nahe der 90 %-Grenze liegt. Da die für den Mietzeittest heranzuziehende wirtschaftliche Nutzungsdauer meist wesentlich länger als die BND ist, werden selbst bei der Übernahme der 75 %-Grenze aus den Vorschriften der US-GAAP die Verträge anhand dieses Kriteriums regelmäßig nicht als finance lease klassifiziert.<sup>28</sup> Lediglich eine als günstig einzustufende Mietverlängerungsoption könnte die wirtschaftliche Vertragslaufzeit nach IAS / IFRS verlängern und zu einer Umdeutung führen. Nach dem Handelsrecht wird ein Vertrag aber keine günstige Mietverlängerungsoption enthalten, da diese alleine bereits zur Zurechnung zum Leasingnehmer führt. Es ist außerdem unwahrscheinlich, dass eine nach deutschem Recht nicht günstige Mietverlängerungsoption international als günstig eingestuft wird. Folglich entsteht kein Problem für den Mietzeittest.<sup>29</sup>

Als weiteres Kriterium ist die günstige Kaufoption zu überprüfen. Eine nach HGB nicht günstige Kaufoption darf nicht unter dem Restbuchwert nach linearer AfA liegen. Hat das Leasingobjekt eine relativ kurze BND, kann der Kaufpreis gering sein und somit unter dem beizulegenden Zeitwert liegen, der für die IAS / IFRS-Beurteilung betrachtet wird. Da für einen finance lease der Kaufpreis wesentlich unter dem beizulegenden Zeitwert liegen muss und diese Grenzen nicht genauer spezifiziert werden, ist anhand des Ermessensspielraumes die Klassifizierung als operating lease unproblematisch.<sup>30</sup>

---

<sup>28</sup> Vgl. Mellwig (2000), S. 80.

<sup>29</sup> Vgl. Weinstock (2000), S. 137.

<sup>30</sup> Vgl. Mellwig (1998), S. 9.

Im Vergleich zum Mietzeitkriterium und der günstigen Kaufoption ist die Aussage beim Barwertkriterium nicht so eindeutig. Aus Sicht des Leasingnehmers wird der Quotient aus dem Barwert seiner Mindestleasingzahlungen und dem Zeitwert des Objektes bei Vertragsabschluss beurteilt. Der zu verwendende Diskontierungszinssatz ist der Zinssatz, bei dem die Mindestleasingzahlungen des Leasinggebers gleich dem Zeitwert des Objektes sind. Gibt es keinen nicht garantierten Restwert für den Leasinggeber, entsprechen sich die Mindestleasingzahlungen von beiden Vertragspartnern und der Quotient beträgt für beide 100 %. Die Folge wäre die eindeutige Klassifikation des Vertrages als finance lease. Außer bei Objekten mit einem fehlenden Gebrauchsmarktwert, wie z. B. Computerhardware, ist jedoch bei einer Vertragslaufzeit von unter 90 % der BND ein Restwert des Objektes sehr wahrscheinlich.<sup>31</sup> Da bei erlasskonformen VA-Verträgen vom Leasingnehmer keine Restwerte garantiert werden, sind sie nur den Mindestleasingzahlungen des Leasinggebers zuzurechnen. Der Diskontierungszinssatz ist dann höher und der Quotient aus Sicht des Leasingnehmers liegt unter 100 %. An dieser Stelle ist die Klassifikation abhängig von der Interpretation der qualitativen Schranke. Bei einer Festlegung auf einen Prozentsatz von 95 % oder sogar 99 % handelt es sich in den meisten Fällen um einen operating lease.<sup>32</sup> In der Praxis übernehmen viele der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften allerdings die 90 %-Grenze der US-GAAP, die zu einem finance lease führen kann. Es besteht somit die Gefahr einer Umklassifizierung erlasskonformer Mobilien-VA-Verträge aufgrund des Barwertkriteriums.

### **3.2.2 Erlasskonforme Mobilien-Teilamortisationsverträge**

Die unterschiedlichen Vertragsformen der erlasskonformen Mobilien-TA-Verträge müssen getrennt voneinander auf die Kriterien des IAS 17 überprüft werden. Kaufoptionen werden bei diesen Verträgen i. d. R. nicht eingeräumt und für das Mietzeitkriterium ist das Ergebnis der VA-Verträge zu übernehmen. Folglich ist auch hier das Barwertkriterium entscheidend.

---

<sup>31</sup> Vgl. Engel-Ciric (2006), S. 586, Rz. 53.

<sup>32</sup> Vgl. Mellwig (1998), S. 9.

Für den Fall der Vereinbarung eines Andienungsrechts des Leasinggebers stellt sich die Frage, ob der Preis dieser Option mit in die Mindestleasingzahlungen eingerechnet werden muss. Wird diese Frage mit ja beantwortet, entspricht der Barwert der Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers dem beizulegenden Zeitwert des Objektes und das Objekt ist ihm zuzurechnen. Dies ist der Fall, wenn die Ausübung des Andienungsrechtes hinreichend sicher ist. Im umgekehrten Fall muss nur der Leasinggeber seine sonstigen Chancen aus dem Objekt in die Berechnung des Diskontierungszinssatzes einbeziehen. Der Quotient aus Barwert und Verkehrswert für den Leasingnehmer liegt dann unter 100 %. Die genaue Klassifikation ist abhängig von der Auslegung der qualitativen Grenze. Die Übernahme der 90 %-Grenze der US-GAAP ist auch hier problematisch. Aus anderer Sichtweise ist aufgrund der verbliebenen Restwertchancen des Leasinggebers die Klassifikation als finance lease nach der allgemeinen Definition eines lease vermeidbar.<sup>33</sup>

Erhält der Leasinggeber bei einem Vertrag mit Mehrerlösbeteiligung einen Anteil von mindestens 25 % des Mehrerlöses, geht die deutsche Finanzverwaltung davon aus, dass er für das wirtschaftliche Eigentum hinreichend große Objektchancen hat. Ob man diese Argumentation für die Zurechnung nach IAS / IFRS übernehmen kann, ist nicht ganz eindeutig zu beurteilen. Auch bei einem vom Leasingnehmer erlasskonform kündbaren Mobilien-TA-Vertrag hat der Leasinggeber die wesentlichen Restwertchancen. Beide Vertragsarten müssen nicht als finance lease klassifiziert werden.<sup>34</sup> Letztendlich ist eine Zurechnung zum Leasingnehmer aufgrund des Barwertkriteriums auch hier möglich und abhängig von der angewendeten Grenze.

### **3.2.3 Erlasskonforme Immobilien-Leasingverträge**

Da in der Praxis Immobilien-VA-Verträge sehr selten sind, wird die Betrachtung auf TA-Verträge beschränkt. Die Chancen- und Risikoverteilung ist bei erlasskonformen TA-Verträgen genau umgekehrt zu der Verteilung bei normalen Leasingverträgen. Der Leasinggeber trägt die wesentlichen Risiken des Objek-

---

<sup>33</sup> Vgl. Weinstock (2000), S. 140.

<sup>34</sup> Vgl. Mellwig (1998), S. 10.

tes, während der Leasingnehmer eine Kaufoption zum Ende der Grundmietzeit und somit die Wertsteigerungschancen hat.

Immobilien im Allgemeinen haben eine sehr lange wirtschaftliche Nutzungsdauer, die wesentlich länger als die Grundmietzeit der Leasingverträge ist. Grundstücke haben sogar eine unendliche Nutzungsdauer. Aus diesem Grund kann das Mietzeitkriterium bei erlasskonformen Verträgen nicht erfüllt werden. Auch das Barwertkriterium führt aufgrund der fehlenden Restwertgarantie des Leasingnehmers und des relativ hohen nicht garantierten Restwertes selbst mit 90 %-Grenze nicht zu einem finance lease.<sup>35</sup>

Als letztes Kriterium ist zu prüfen, ob von einer Ausübung der Kaufoption des Leasingnehmers auszugehen ist und sie infolgedessen als günstig einzustufen ist. Die historische Wertentwicklung von Immobilien könnte darauf hindeuten, dass eine Kaufoption, die sich am linearen Restbuchwert orientiert, unter dem Zeitwert des Objektes im Ausübungszeitpunkt liegen wird. Als Argument dagegen ist allerdings einzuwenden, dass die Immobilie nach einer Vertragslaufzeit von z. B. 20 Jahren den Ansprüchen des Mieters nicht mehr in jedem Fall entspricht. Aus diesem Grund kann die Optionsausübung durch den Leasingnehmer angezweifelt werden. Die eindeutige Klassifikation als operating lease ist aber nicht gesichert.<sup>36</sup>

### **3.2.4 Fazit für die Beurteilung erlasskonformer Verträge**

Aufgrund der durch die fehlende Quantifizierung entstehenden Auslegungsspielräume der Kriterien des IAS 17 ist für die Beurteilung erlasskonformer

Leasingverträge nach IAS / IFRS keine eindeutige Aussage zu treffen. Es ist jedoch zu erkennen, dass die internationalen Klassifizierungsregeln als strenger anzusehen sind und eher zu einer Zurechnung des Objektes zum Leasingnehmer führen. In diesem Zusammenhang ist besonders das Barwertkriterium für Mobilien-Leasingverträge und das Kriterium der günstigen Kaufoption für Immobilien-Leasingverträge zu nennen. Entscheidend für das Barwertkriterium

---

<sup>35</sup> Vgl. Weinstock (2000), S. 145 f.

<sup>36</sup> Vgl. Mellwig (1998), S. 12.

ist immer die Auslegung der qualitativen Schranke. Die von den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterstützte Übernahme der 90 %-Grenze aus den US-GAAP kann zur Bilanzierung erlasskonformer Leasingverträge beim Leasingnehmer führen.

#### **4. Künftige Leasingbilanzierung**

##### **4.1 Kritik am Status quo als Grundlage für neue Ansätze**

Während die Regelungen für die Zurechnung des Leasingobjektes nach dem IAS 17 in der Vergangenheit heftig kritisiert worden sind, hat die Diskussion im deutschen Schrifttum um die Vorschriften für den handelsrechtlichen Jahresabschluss in den letzten Jahren abgenommen. Aufgrund der ähnlichen Grundkonzeption kann jedoch die Kritik an einigen Stellen auf die deutschen Regelungen übertragen werden. Die drei wesentlichen Schwachstellen der aktuellen Ansätze sind die Unvollständigkeit der Information, die Ermessensspielräume und die Komplexität der Regelungen.<sup>37</sup>

Die Kritik an der Unvollständigkeit der Information bezieht sich auf die generelle Vorgehensweise bei der Zurechnung des Leasingobjektes. Da nur ein Teil der Leasingverhältnisse in der Bilanz des Leasingnehmers erfasst werden muss, wird die Vermögens- und Finanzlage des Unternehmens nur unvollständig ausgewiesen und dem Bilanzleser werden entscheidungsrelevante Informationen vorenthalten. Außerdem werden die Vergleichbarkeit und die Verlässlichkeit der Jahresabschlüsse durch die unterschiedliche Abbildung wirtschaftlich ähnlicher Sachverhalte eingeschränkt.<sup>38</sup> In Deutschland hat der Jahresabschluss neben der Informationsfunktion auch noch die Funktion der Zahlungsbemessung für die Ausschüttungen und für die Steuer. Durch den Konflikt dieser beiden Funktionen kann die Abschwächung der Kritik an den Regelungen des Steuerrechts in Bezug auf die Unvollständigkeit der Information erklärt werden. In der internationalen Rechnungslegung ist das Problem jedoch entscheidender. Die Information des Bilanzlesers ist die einzige Funktion des Jahresabschlusses. Als

---

<sup>37</sup> Vgl. G4+1 (2000), S. 2.

<sup>38</sup> Vgl. Leibfried / Rogowski (2005), S. 552; McGregor (1996), S. 4.

Ausgleich für die Bilanzunwirksamkeit werden Leasingverhältnisse über den Anhang bzw. die notes dennoch im Jahresabschluss erwähnt und z. B., von den Rating-Agenturen wie Verbindlichkeiten in die Verschuldungskennziffern eingerechnet. Einen vollständigen Ersatz für die Aktivierung des Objektes und die Passivierung einer entsprechenden Verbindlichkeit stellt dies allerdings nicht dar, weil die Zinszahlungen dem externen Analysten verborgen bleiben. Außerdem werden die Angaben in den notes nicht von allen Bilanzlesern so wahrgenommen wie die Angaben in der Bilanz.

Zweiter Kritikpunkt ist, dass die Kriterien des IAS 17 erhebliche Ermessensspielräume für den Bilanzierenden bieten. Das IASB versucht, die gezielte Gestaltung der Leasingverträge entlang der Grenzen der Kriterien zu verhindern, indem man auf genaue quantitative Grenzen, wie sie z. B. im HGB und in den US-GAAP vorhanden sind, verzichtet. Diese Lösung kann aber auch nicht alle Spielräume verhindern. Bei der Auslegung der unbestimmten Rechtsbegriffe und der qualitativen Grenzen bieten sich Ermessensspielräume. Unabhängig davon, ob die Regelungen quantitative oder qualitative Grenzen enthalten, entstehen Gestaltungsspielräume. Diese betreffen jedoch unterschiedliche Arten von Bilanzpolitik. Im Fall von quantitativen Grenzen gibt es diese Spielräume bei der Sachverhaltsgestaltung, d. h. bei der Gestaltung der Leasingverträge. Qualitative Grenzen ermöglichen dem Bilanzierenden zusätzlich Konklusionsspielräume bei der genauen Auslegung der Grenzen. Das Ergebnis ist dasselbe. Die Spielräume führen an einigen Stellen zu einem Wahlrecht des Leasingnehmers über die bilanzielle Wirksamkeit des Leasingvertrages.

Die Klassifizierungskriterien des IAS 17 sind in den vergangenen Jahren immer mehr ausgeweitet worden und haben somit den Aufwand erhöht. Für einige Kriterien muss vor allem der Leasingnehmer auf Informationen zurückgreifen, über die er nicht ohne weiteres verfügt, und er muss Schätzungen für bestimmte Werte vornehmen. Kritiker bemängeln, dass die Regelungen zu komplex sind, ohne die vorgenannten Probleme der Unvollständigkeit und der Ermessensspielräume zu lösen.<sup>39</sup>

---

<sup>39</sup> Vgl. Alvarez / Wotschofsky / Miethig (2001), S. 947.

Aus diesen Gründen wird in der Literatur und von den Standardsetzern die Neuorientierung der Leasingbilanzierung gefordert. Ein neuer Ansatz soll alle Leasingverträge gleich behandeln, weniger bilanzielle Spielräume bieten und einfacher anzuwenden sein. Zusätzlich wird häufig eine nähere Orientierung an den Definitionen des asset und der liability im Rahmenkonzept des IAS / IFRS angeregt.<sup>40</sup>

International gibt es zwei Vorschläge, die eine grundlegende Reform der Leasingbilanzierung zur Folge hätten und mitunter sogar Änderungen des Rahmenkonzeptes erfordern würden. Der financial components approach wird von der Mehrheit des IASB bevorzugt. Der whole asset approach wird in den USA und von einer Minderheit des IASB unterstützt. Im Mittelpunkt steht eine bessere Information des Bilanzlesers, die Entscheidungsgrundlage für die Kapitalmarktteilnehmer ist.

Der financial components approach hat seinen Ursprung in zwei Entwürfen der G4+1 Working Group: im McGregor-Entwurf aus dem Jahr 1996 sowie in dem auch als Tweedie-Entwurf bezeichneten Diskussionspapier aus dem Jahr 2000. Während der McGregor-Entwurf die aktuellen Leasingstandards kritisiert und nur wesentliche Eckpunkte für eine mögliche Reform erarbeitet, geht der Tweedie-Entwurf mehr ins Detail und beschäftigt sich mit der konkreten Umsetzung des Vorschlags. Der whole asset approach hat den gleichen Grundgedanken, führt aber zu einer unterschiedlichen Abbildung in der Bilanz des Leasingnehmers.

## **4.2 Financial components approach**

### **4.2.1 Identifizierung, Zurechnung und Bewertung**

Der financial components approach versucht das Problem der unvollständigen Information zu lösen, indem er sich von einem Grundprinzip der bisherigen Bilanzierung von Leasingverträgen löst. Anstatt das wirtschaftliche Eigentum am Leasingobjekt zu betrachten, wird das Nutzungsrecht des Leasingnehmers in

---

<sup>40</sup> Vgl. Monson (2001), S. 275; Oversberg (2007), S. 377.



den Mittelpunkt gestellt. Als Folge dessen entfällt die Unterscheidung zwischen finance und operating lease und die für die Zurechnung gestellte Frage, wer die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Leasingverhältnis trägt. Im Ergebnis muss der Leasingnehmer alle Leasingverträge gleich behandeln und ein immaterielles Nutzungsrecht aktivieren sowie eine entsprechende Verbindlichkeit passivieren.

Nach der Klärung der grundlegenden Vorgehensweise stellt sich die Frage, welche Verhältnisse unter die Regelung fallen sollen. Im Tweedie-Entwurf definiert die G4+1 Working Group einen lease als eine Vereinbarung, die es dem Leasingnehmer erlaubt, das Objekt für einen bestimmten Zeitraum zu besitzen sowie zu benutzen, und ihn im Gegenzug zu einer oder zu mehreren Zahlungen verpflichtet. Das Abgrenzungskriterium zu Kaufverträgen ist der Verbleib des rechtlichen Eigentums beim Leasinggeber.<sup>41</sup> Eine Abgrenzung zu herkömmlichen Mietverträgen wird nicht vorgenommen, sodass davon auszugehen ist, dass diese in der Definition enthalten sind. Entscheidend für die Identifizierung ist der wirtschaftliche Gehalt, nicht die rechtliche Ausgestaltung. Die Nutzungsrechte sollen in Anlehnung an das Rahmenkonzept der internationalen Rechnungslegung ermittelt werden. Alle Rechte und Pflichten, die sich aus einem Leasingverhältnis ergeben, sollen bilanziert werden, wenn sie die Kriterien des Rahmenkonzeptes für das Vorliegen eines assets oder einer liability erfüllen.<sup>42</sup>

Da das Nutzungsrecht und die Verbindlichkeit aus einem Vertrag miteinander verbunden sind, müssen sie immer zusammen betrachtet und bewertet werden. Nach dem McGregor-Entwurf soll die Anwendung begrenzt sein auf Verträge, die eine Laufzeit von über einem Jahr haben. Von dieser Ansicht rückte der Tweedie-Entwurf ab. Auch kurzfristige Verträge sollen in die Bilanz aufgenommen werden, falls sie eine Wesentlichkeitsgrenze überschreiten. Diese wird jedoch in dem Vorschlag noch nicht näher definiert. Zusätzliche Voraussetzung ist, dass der Leasingnehmer Zugang zur Nutzung des Objektes erhalten hat. Diese Voraussetzung ist bei der Diskussion über den Konflikt des Ansatzes mit dem Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte relevant. Nach Ansicht der G4+1 Working Group ist der Zugang zur Nutzung als Leistungs-

---

<sup>41</sup> Vgl. G4+1 (2000), S. 7.

<sup>42</sup> Vgl. G4+1 (2000), S. 17.

erfüllung zu interpretieren und stellt folglich eine vernünftige Abgrenzung zu sonstigen schwebenden Geschäften dar.<sup>43</sup>

Der Tweedie-Entwurf beschäftigt sich außerdem mit Vertragsverhältnissen, die nach der Interpretation IFRIC 4 ein indirektes Nutzungsrecht übertragen und als Leasingverhältnisse identifiziert werden. Take-or-pay-Verträge fallen nach dem neuen Entwurf nicht unter die Definition eines lease. Langfristige Lieferverträge können aber nach Ansicht der G4+1 Working Group unter noch nicht klar definierten Voraussetzungen als lease identifiziert werden. Eine Übertragung der Kriterien der IFRIC 4 wäre durchaus möglich. Als Beispiel nennt das Diskussionspapier die Abnahme des Stroms eines bestimmten Kraftwerkes und Kapazitätsrechte in der Kommunikationsbranche. Leasingvereinbarungen, die der Standard IAS 17 noch ausschließt, weil sie in anderen Standards geregelt sind, sollen vom neuen Standard ebenso mit eingeschlossen werden wie Leasingverträge über Immobilien.<sup>44</sup>

Der Wert, mit dem das Nutzungsrecht und die Verbindlichkeit angesetzt werden sollen, bestimmt sich aus dem Barwert der Mindestleasingzahlungen des Leasingnehmers. In der Folgezeit ist das Nutzungsrecht planmäßig abzuschreiben und die Verbindlichkeit nach Abzug des Zinsanteils zu reduzieren. Die Wertbemessung unterscheidet sich folglich nicht von der des aktuellen Standards.<sup>45</sup> Als Diskontierungszinssatz für die Mindestleasingzahlungen muss der Leasingnehmer denjenigen Zinssatz verwenden, den er bei einer Transaktion mit ähnlicher Länge und bei ähnlichen Sicherheiten zahlen müsste. Falls dieser nicht bekannt ist, kann alternativ auch der Zinssatz herbeigezogen werden, der zur Kalkulation der Leasingraten genommen wurde. Analog zu den aktuellen Regelungen wird der Anteil der Leasingraten für Serviceleistungen und Versicherungen nicht in die Mindestleasingraten eingerechnet, da die Leistungen noch nicht erbracht wurden und für die Dauer des Geschäfts schwebend sind.

---

<sup>43</sup> Vgl. G4+1 (2000), S. 9.

<sup>44</sup> Vgl. G4+1 (2000), S. 18 und S. 134.

<sup>45</sup> Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1998), S. 1470 f.

#### 4.2.2 Abbildung sonstiger Vertragsmerkmale

Zu den sonstigen Vertragsmerkmalen sind Optionen auf Verlängerung, Kauf oder Kündigung, Restwertgarantien sowie bedingte Leasingzahlungen zu zählen. Das Nutzungsrecht und die entsprechende Verbindlichkeit in Höhe des Barwertes der Mindestleasingzahlungen sind zunächst bis zum Ausübungszeitpunkt einer Option anzusetzen. Optionen auf Verlängerung, Kauf oder Kündigung sind zusammen mit einer korrespondierenden Verbindlichkeit separat davon anzusetzen, wenn der Wert verlässlich ermittelbar ist und nicht aus Wesentlichkeitsgründen zu vernachlässigen ist. Schwierigkeiten entstehen bei der Ermittlung des Wertes der Option dadurch, dass der Preis für die Option im Vertrag nicht explizit genannt wird. In diesen Fällen muss ein optionspreistheoretischer Ansatz herangezogen werden.<sup>46</sup> Für Restwertgarantien des Leasingnehmers ist eine Verbindlichkeit mit einem entsprechenden Nutzungsrecht anzusetzen.

Anders als bei der aktuellen Regelung können nach dem G4+1-Vorschlag auch bedingte Leasingzahlungen mit ihrem Erwartungswert in die Bewertung des Nutzungsrechts einbezogen werden. Im Diskussionspapier werden sie in drei Gruppen unterteilt:<sup>47</sup>

- von externen Faktoren wie Preisindizes abhängige Zahlungen.
- von Gewinn oder Umsatz abhängige Zahlungen.
- nutzungsabhängige Zahlungen.

Untergrenze für den Wertansatz ist immer der Barwert der vertraglich vorgeschriebenen Mindestleasingzahlungen. Bei bedingten Leasingzahlungen, die von externen Faktoren abhängig sind, ist die Einbeziehung unproblematisch, weil der Leasingnehmer keinen Einfluss auf die Höhe hat und sie somit unvermeidbar sind. Auch gewinn- oder umsatzabhängige Zahlungen können als unvermeidbar angesehen werden. Eine Einflussnahme auf Gewinn oder Umsatz

---

<sup>46</sup> Vgl. Fülbier / Pferdehirt (2005), S. 282.

<sup>47</sup> Vgl. G4+1 (2000), S. 30.

mit dem Ziel der Reduzierung der Mindestleasingzahlungen wäre betriebswirtschaftlich nicht sinnvoll. Aufgrund der unterschiedlichen Meinungen der Mitglieder zu diesem Punkt trifft die G4+1 Working Group jedoch noch keine klare Aussage. Problematisch ist vor allem die Einbeziehung von bedingten Leasingzahlungen, die von der Nutzung des Leasingobjektes abhängen. Hier hat der Leasingnehmer die Möglichkeit, die Höhe der Zahlungen zu beeinflussen. Verlässlichkeitsgründe sprechen daher für eine Nichtbilanzierung. Aus Informationsgesichtspunkten sollten nutzungsabhängige Zahlungen jedoch bilanziert werden, da ansonsten ein erheblicher off-balance-sheet-Spielraum entstehen würde. Nach dem Tweedie-Entwurf soll dies aber nur der Fall sein, wenn die vertraglich festgelegten Mindestleasingzahlungen nicht repräsentativ sind. Ein eindeutiger Standpunkt wird aber nicht bezogen, da es auch andere Meinungen innerhalb der G4+1 gab.<sup>48</sup>

#### **4.2.3 Aktuelle Vorschläge für Verlängerungs- und Kündigungsoptionen**

In den derzeitigen Überlegungen des IASB zu Verlängerungs- und Kündigungsoptionen von Leasingverträgen stehen vier Varianten zur Debatte. Ausgangspunkt aller Ansätze ist jeweils die Annahme, dass beide Arten von Optionen aus ökonomischer Sicht identisch sind, weil der Leasinggeber sich die Planungsunsicherheit vergüten lässt. Problematisch ist diese Annahme jedoch gerade für das sogenannte small ticket leasing, also das Leasen von Einrichtungsgegenständen oder Fahrzeugen. Hier werden die Konditionen und Raten eher durch den Markt bestimmt und sind weniger durch den Leasinggeber beeinflussbar.

Die ersten beiden Varianten teilen das Leasingverhältnis wie im bereits beschriebenen Vorschlag der G4+1 Group in ein Nutzungsrecht und eine Option auf. Der erste Vorschlag fordert den Ansatz eines Nutzungsrechts und der entsprechenden Verbindlichkeit für die Grundmietzeit und außerdem den Ansatz eines Vermögenswertes für den optionalen Zeitraum nach der Grundmietzeit. Die zweite Möglichkeit ist der Ansatz von Nutzungsrecht und Verbindlichkeit

---

<sup>48</sup> Vgl. Fülbier / Pferdehirt (2005), S. 284. Die Aktivitäten der G4+1 Group wurden Anfang 2001 zugunsten des International Accounting Standard Boards eingestellt.

über den gesamten möglichen Nutzungszeitraum sowie die Bilanzierung einer Kündigungsoption. Das IASB bevorzugt diese beiden Vorschläge. Problematisch aber immer die verlässliche Bewertung der Option, da i. d. R. keine Marktpreise vorhanden sind.

Die anderen beiden Varianten verzichten auf den separaten Ansatz einer Option. Im dritten Modell werden Vermögenswert und Verbindlichkeit durch die wahrscheinlichste Vertragsdauer bestimmt. Damit rückt die Wahrscheinlichkeit der Optionsausübung in den Mittelpunkt. Es erfolgt entweder der Ansatz über die Grundmietzeit oder über die Gesamtmietzeit. Im vierten Fall erfolgt der Bilanzansatz in Abhängigkeit des zu erwartenden Werts der Leasingzahlungen. Ein Beispiel könnte der gewogene Durchschnitt der unterschiedlichen Eintrittswahrscheinlichkeiten sein. Die Schwachstelle dieser beiden Ansätze ist allerdings der durch die Schätzungen der Eintrittswahrscheinlichkeiten entstehende Spielraum für den Bilanzierenden.<sup>49</sup>

#### **4.2.4 Bilanzielle Konsequenzen**

Die Einführung des financial components approach hätte im Wesentlichen Auswirkungen auf die Bilanz des Leasingnehmers. Aufgrund der erhöhten Anzahl an bilanzierungspflichtigen Sachverhalten käme es zu einer Verschiebung der Bilanzrelationen und zu einer Veränderung der Verschuldungskennziffern mit Auswirkungen auf die Bilanzanalyse und das interne Rechnungswesen.<sup>50</sup>

In einer empirischen Untersuchung haben Leibfried / Rogowski die Veränderungen der Umstellung der Leasingbilanzierung zum financial components approach auf die Bilanzen von DAX- und M-DAX-Unternehmen untersucht.<sup>51</sup> Verglichen wurden die Kennziffern Eigenkapitalquote und Anlagenintensität nach dem neuen Ansatz mit der aktuellen IAS / IFRS Bilanzierung. Zu diesem Zweck wurden aus den notes der Jahresabschlüsse die aufgeführten Verpflichtungen aus operating-lease-Verträgen entnommen und auf den Zeitpunkt der Bilanzerstellung abdiskontiert. Der risikoangepasste Diskontierungszinssatz

---

<sup>49</sup> Vgl. Oversberg (2007), S. 383 ff.

<sup>50</sup> Vgl. Fülber / Pferdehirt (2005), S. 276.

<sup>51</sup> Vgl. Leibfried / Rogowski (2005), S. 552 ff.

wurde aus einer Stichprobe von Unternehmensanleihen der Gesellschaften ermittelt. Die Ergebnisse zeigen, dass sich in den meisten Fällen weder für die Eigenkapitalquote noch für die Anlagenintensität wesentliche Auswirkungen ergeben. Der größte Teil der Veränderungen lag in Bereich zwischen 0 % und 2 %. Lediglich bei einzelnen Unternehmen kommt es zu stärkeren Effekten. Es stellt sich allerdings die Frage, welche Auswirkungen die Änderungen für klein- und mittelständische Unternehmen haben. Empirische Untersuchungen haben zwar ergeben, dass größere Unternehmen eher Investitionen über Leasing finanzieren, aber gerade wachsende mittelständische Unternehmen nutzen auch diese Finanzierungsalternative, um ihr Wachstum zu finanzieren.<sup>52</sup> Bei solchen Unternehmen könnten die bilanziellen Effekte einer Bilanzierungspflicht für alle Leasingverhältnisse stärker ausfallen, wenn der Anteil der Leasingfinanzierungen an der Gesamtfinanzierung groß ist. Es ist allerdings nicht mit einem starken Rückgang der Attraktivität des Leasings zu rechnen, falls sich dieser Vorschlag durchsetzt.

#### **4.2.5 Vorteile und Schwachstellen des financial components approach**

In diesem Abschnitt soll der financial components approach kritisch betrachtet werden, da in der Diskussion sowohl Vorteile gegenüber den aktuellen Regelungen als auch mögliche Schwachstellen und neu auftretende Probleme genannt werden. Die G4+1 Working Group und andere Befürworter sind der Meinung, dass die am aktuellen all-or-nothing approach kritisierten Punkte durch den neuen Ansatz gelöst werden. Aufgrund der Aufnahme aller Nutzungsverhältnisse in die Bilanz soll es zu einer Abbildung der vom Leasingnehmer kontrollierten wirtschaftlichen Ressourcen sowie der eingegangenen Verpflichtungen kommen. Eine bessere Information des Bilanzlesers durch den Jahresabschluss erhöht die Entscheidungsrelevanz. Die Untersuchung mehrerer empirischer Studien, die sich mit der Frage beschäftigen, welchen Einfluss die Leasingbilanzierung auf die Beurteilung des Risikos der Anteilseigner hat, unterstreicht diese Aussage. Das Ergebnis ist, dass die Beurteilung durch die Aktivierung aller Leasingverhältnisse vereinfacht wird.<sup>53</sup> Als zweiter Vorteil soll der

---

<sup>52</sup> Vgl. Haunschild (2004), S. 84 f.

<sup>53</sup> Vgl. Lipe (2001), S. 302 ff.

financial components approach zu einer Vereinfachung der Bilanzierung von Leasingverhältnissen führen, da auf die komplizierte Beurteilung des wirtschaftlichen Eigentums verzichtet wird. Außerdem ist die G4+1 Working Group der Meinung, dass Ermessens- und Gestaltungsspielräume vermieden werden. Empirische Ergebnisse unterstützen die Forderung nach einer Bilanzierung, die keine Spielräume für den Bilanzierenden offen lässt. Weil zum Teil die Bezahlung des Managements von Bilanzrelationen und Erfolgskennziffern abhängt, werden Möglichkeiten zur off-balance-sheet-Gestaltung genutzt.<sup>54</sup>

Kritiker bemängeln jedoch, dass man sich bei der Ausarbeitung des McGregor- und des Tweedie-Entwurfs nicht genügend mit den Problembereichen einer neuen Regelung auseinandergesetzt hat, und stellen die Eignung des Vorschlages in Frage.<sup>55</sup> Die wesentlichen Schwierigkeiten entstehen durch die Gleichbehandlung aller Verträge, die ein Nutzungsrecht auf den Leasingnehmer übertragen. Durch den Verzicht auf die Betrachtung der Verteilung der Chancen und Risiken bei der Zurechnung kann die Bilanz nicht mehr das Ausmaß an übernommenen Chancen und Risiken darstellen.

Ein konzeptionelles Problem sehen viele Kritiker in dem Fakt, dass die Vorgehensweise nicht mit dem Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte zu vereinbaren ist. Leasingverhältnisse sind bilanziell grundsätzlich den Dauerschuldverhältnissen zuzurechnen. Dauerschuldverhältnisse sind schwebende Geschäfte und dürfen aus diesem Grund nicht bilanziert werden.<sup>56</sup> Durch die bisherigen Regelungen werden bestimmte Leasingverhältnisse von der Betrachtung sonstiger schwebender Geschäfte getrennt. Die Argumentation ist, dass ein finance lease beim Leasingnehmer bilanziert werden muss, weil der Vertrag durch den Übergang der wesentlichen Chancen und Risiken inhaltlich einem Kaufvertrag entspricht.<sup>57</sup> Durch den Abschied vom risk-and-reward approach findet keine Abgrenzung von anderen schwebenden Geschäften mehr statt. Es gibt zwei Möglichkeiten, die Problematik zu lösen:<sup>58</sup>

---

<sup>54</sup> Vgl. Lipe (2001), S. 306.

<sup>55</sup> Vgl. Helmschrott (2000), S. 35.

<sup>56</sup> Vgl. Alvarez / Wotschofsky / Miethig (2001), S. 947; Oversberg (2007), S. 378.

<sup>57</sup> Vgl. Weinstock (1996), S. 796.

<sup>58</sup> Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1998), S. 1471.

- Abgrenzung aller Leasinggeschäfte von sonstigen schwebenden Geschäften anhand von anderen Kriterien als Chancen und Risiken,
- Abschaffung des Verbotes der Bilanzierung schwebender Geschäfte durch Änderung des Rahmenkonzeptes.

Im Tweedie-Entwurf favorisiert die G4+1 Working Group den ersten Vorschlag. Die Trennung von Leasingverträgen zu anderen schwebenden Geschäften wird nach ihrer Ansicht dadurch möglich, dass der Zugang zur Nutzung durch den Leasingnehmer als Ansatzvoraussetzung erfüllt sein muss. Indem der Leasinggeber den Leasinggegenstand bereitstellt, hat er seine wesentlichen Pflichten aus dem Vertragsverhältnis erfüllt und der Schwebezustand ist aufgehoben. Aus diesem Grund soll ein Leasingverhältnis schon zu Beginn der Laufzeit angesetzt werden können. Kritiker sind jedoch der Meinung, dass eine sinnvolle Trennung nicht möglich ist oder nur anhand von Kriterien durchgeführt werden kann, die die Vereinfachung der Leasingbilanzierung durch den neuen Ansatz zunichte machen und außerdem wieder Ermessensspielräume schaffen.<sup>59</sup>

Die Möglichkeit der Abschaffung des Grundsatzes der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte würde zu einer kompletten Änderung der Bilanzierungsgrundsätze für alle Dauerschuldverhältnisse führen. Die Folge wäre die Aktivierungspflicht von Lieferverträgen, Dienstleistungsverträgen und Arbeitsverträgen. Mit dem deutschen Normengerüst ist die Abschaffung des Grundsatzes in keinem Fall vereinbar.<sup>60</sup> Obwohl der Grundsatz auch im Rahmenkonzept der internationalen Rechnungslegung verankert ist, bieten die IAS / IFRS mehr Spielraum. So wurde mit der Bilanzwirksamkeit von schwebenden Geschäften mit Finanzinstrumenten ein erster Schritt in Richtung der Abschwächung des Grundsatzes vollzogen.

Des Weiteren wird die Bewältigung des Informationsproblems, des Problems der Ermessensspielräume und des Komplexitätsproblems durch den financial components approach in Frage gestellt. Wenn alle Dauerschuldverhältnisse in die Bilanz aufgenommen werden, besteht die Gefahr, dass durch zu viele In-

---

<sup>59</sup> Vgl. Weinstock (1996), S. 799.

<sup>60</sup> Vgl. Küting / Hellen / Brakensiek (1999), S. 44.



formationen die Übersichtlichkeit und Klarheit verloren geht. Die Vereinfachungsthese ist deshalb ein Argument für den Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte. Zu einer entscheidenden Reduzierung der Komplexität wird der neue Ansatz auch nicht führen, obwohl die Klassifizierungsfrage bei der Zurechnung entfällt. Die Schwierigkeiten entstehen jetzt bei der Zugangs- und Folgebewertung der Nutzungsrechte durch den Leasingnehmer. Neben den Mindestleasingzahlungen und dem Diskontierungszinssatz müssen die Wahrscheinlichkeiten für die Einbeziehung von Optionen und bedingten Leasingzahlungen bekannt sein. Auch die Möglichkeit zur Bilanzpolitik kann nicht wesentlich eingeschränkt werden. Einige Autoren vertreten die Ansicht, dass die Ermessensspielräume sogar zunehmen.<sup>61</sup>

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass die aktuelle Ausgestaltung des financial components approach auch keine befriedigende Lösung für die Probleme der aktuellen Ansätze zur Leasingbilanzierung bietet. Trotz der Kritik verfolgt das IASB den Ansatz weiter. Im ersten Halbjahr 2008 soll ein weiteres Diskussionspapier veröffentlicht werden. Die Eckpunkte hat das IASB in einer Projektübersicht zusammengefasst. Aufbauend auf dem McGregor-Entwurf und dem Tweedie-Entwurf ist eine grundlegende Reform nach dem financial components approach geplant. Der Ansatz von assets und liabilities soll in Anlehnung an das Rahmenkonzept des IASB erfolgen.

### **4.3 Whole asset approach**

Die Befürworter des whole asset approach kritisieren an der Vorgehensweise des financial components approach, dass nur ein Nutzungsrecht aktiviert wird und die Leasingobjekte ihre körperliche Bedeutung verlieren.<sup>62</sup> Die grundlegende Herangehensweise ist allerdings die gleiche. Wie bei den Entwürfen der G4+1 Working Group sollen nach diesem Vorschlag alle Leasingverhältnisse beim Leasingnehmer aktiviert werden. Der Unterschied liegt darin, dass unabhängig von der Vertragslaufzeit immer der Vermögenswert und eine entsprechende Verbindlichkeit mit dem beizulegenden Zeitwert angesetzt werden sol-

---

<sup>61</sup> Vgl. Monson (2001), S. 284.

<sup>62</sup> Vgl. Monson (2001), S. 275-287.

len. Der Leasingnehmer wird ohne Betrachtung der Verteilung von Chancen und Risiken wirtschaftlicher Eigentümer des Objektes. Dahinter steht die Überlegung, dass ein Unternehmen immer nur einen Vermögenswert als Ganzes und nicht nur einen Bruchteil davon nutzen kann. Der Vorteil dieser Methode in Hinblick auf die Informationsfunktion des Jahresabschlusses ist, dass das tatsächlich zur Verfügung stehende Produktionsvermögen des Unternehmens dargestellt wird und besser vergleichbar ist.<sup>63</sup> Auf der einen Seite wird die Meinung vertreten, dass der Ansatz von ganzen Vermögensgegenständen besser den Definitionen eines assets und einer liability des Rahmenkonzeptes entspricht.<sup>64</sup> Auf der anderen Seite wird die Kompatibilität mit dem Rahmenkonzept aber auch in Frage gestellt, weil der Anteil, der über das Nutzungsrecht hinausgeht, dem Leasingnehmer eigentlich nicht zugerechnet werden darf. Ein weiteres Problem ist, dass in der Bilanz die Unterscheidung zwischen zeitlich begrenzter Nutzung beim Leasing und tendenziell zeitlich unbegrenzter Nutzung beim Eigentum verschwimmt, da beides gleich behandelt wird. In Hinblick auf die Komplexität der Regelungen zeigen sich die Vorteile dieses Ansatzes. Da der Vermögenswert in jedem Fall mit dem beizulegenden Zeitwert anzusetzen ist, entfällt die separate Behandlung eventueller Optionen oder Restwertgarantien, die aufgrund der Bewertungsschwierigkeiten die Komplexität beim financial components approach erhöht.<sup>65</sup>

Die Auswirkungen auf die Kapitalstruktur würden beim whole asset approach sogar noch bedeutender ausfallen als beim financial components approach. Der beizulegende Zeitwert eines Objektes liegt i. d. R. über dem Barwert der Mindestleasingzahlungen und besonders bei kurzen Leasingverhältnissen wäre der Unterschied zwischen der Höhe des Ansatzes des Nutzungsrechtes und des Objektes enorm. Wie zu erkennen ist, hat auch der whole asset approach Vor- und Nachteile.

---

<sup>63</sup> Vgl. Fülbier / Pferdehirt (2005), S. 280.

<sup>64</sup> Vgl. Monson (2001), S. 287.

<sup>65</sup> Vgl. Fülbier / Pferdehirt (2005), S. 283.

#### **4.4 Kritische Würdigung der neuen Ansätze**

Die kritische Betrachtung der neuen Vorschläge hat gezeigt, dass auch die grundlegende Reform der Vorschriften zur Leasingbilanzierung nicht die erhofften Vereinfachungen und Informationsverbesserungen mit sich bringt. Der Grund dafür ist, dass die Investitions- und Finanzierungsalternative Leasing eine zu wenig greifbare und von anderen Vertragsformen abgrenzbare Art der Nutzungsüberlassung darstellt. Der fließende Übergang zwischen Miete, Leasing und Kauf sowie die Vielzahl an Vertragsvarianten des Leasings werfen Schwierigkeiten für die bilanzielle Zurechnung der Vertragsverhältnisse auf. Eine allgemein verbindliche Aussage über die Zurechnung von Leasingobjekten ist nicht möglich, sondern es muss im Einzelfall entschieden werden. Die Lösungen für die Problembereiche Informationsgewährung, Ermessensspielräume und Komplexität sind nicht immer miteinander zu vereinbaren.

#### **5. Fazit**

Im Vergleich zum HGB ergibt sich nach IAS / IFRS eine bedeutend weiter gefasste Menge an bilanziellen Leasingverhältnissen, da neben den als Leasingverhältnisse bezeichneten Verträgen auch reine Mietverträge und Ratenkaufverträge unter die Definition eines lease fallen. Außerdem dehnt die Interpretation IFRIC 4 die Identifizierung auf langfristige Liefer- oder Dienstleistungsverträge aus. Entscheidende Veränderungen für die Bilanzierung sind dadurch nicht zu erwarten. Vielmehr wird sich die Vertragsgestaltung in Zukunft an den Kriterien der IFRIC 4 orientieren, um eine Identifizierung zu verhindern. Auch im IAS / IFRS wird die Zurechnung anhand des wirtschaftlichen Eigentums vorgenommen. In beiden Fällen ergibt sich daraus ein all-or-nothing approach, der die Bilanzneutralität für den Leasingnehmer ermöglicht. Als Indikator für das wirtschaftliche Eigentum werden jeweils die wesentlichen Chancen und Risiken aus dem Vertragsverhältnis gesehen. Unterschiede ergeben sich zum Teil bei der Beurteilung, was unter den wesentlichen Chancen und Risiken zu verstehen ist. Die meisten Zurechnungskriterien stimmen im HGB und im IAS / IFRS überein. Lediglich die genaue Ausgestaltung der Kriterien weicht voneinander ab. Das Barwertkriterium macht den wesentlichen Unterschied aus. Während

es in den Regelungen des IAS 17 das entscheidende Zurechnungskriterium ist, wird es in der handelsrechtlichen Bilanzierung nicht zur Beurteilung der Zurechnung hinzugezogen. Auch durch dieses Kriterium sind die Anforderungen der IAS / IFRS an das wirtschaftliche Eigentum beim Leasing geringer und es kommt häufiger zu einer Zurechnung des Objektes zum Leasingnehmer. Wirtschaftsprüfungsgesellschaften unterstützen in der Praxis die Übernahme der quantitativen Grenze aus den US-GAAP für den Barwerttest. Aus diesem Grund besteht die Gefahr der Umdeutung erlasskonformer Leasingverträge.

Zwei Kritikpunkte an den Regelungen zum Leasing sind für HGB und für IAS / IFRS die Gleichen: die Möglichkeit der Bilanzunwirksamkeit und die Ermessens- und Gestaltungsspielräume. Die beiden bereits genannten Kritikpunkte sowie die Komplexität der Zurechnungsvorschriften des IAS 17 haben zu Reformvorschlägen für die Leasingbilanzierung geführt. Der vom IASB favorisierte financial components approach basiert auf zwei Ausarbeitungen der G4+1 Working Group. Gefordert wird eine radikale Reform hin zur Bilanzierung aller Leasingverhältnisse durch den Ansatz von Nutzungsrechten. Eine kritische Auseinandersetzung mit dem Vorschlag zeigt jedoch, dass gerade durch die Kollision mit dem Grundsatz der Nichtbilanzierung schwebender Geschäfte auch bei diesem Ansatz Problembereiche entstehen. Die Wirksamkeit bei der Verbesserung der Leasingbilanzierung ist in Frage zu stellen. Auch der Alternativvorschlag des whole asset approach hat erhebliche Schwachstellen. Trotz allem verfolgen das IASB und das FASB zusammen die Idee einer grundlegenden Reform in einem Gemeinschaftsprojekt weiter. Für das erste Halbjahr 2008 ist ein Diskussionspapier geplant. Abschließend ist zu konstatieren, dass es unabhängig von der Ausgestaltung eines zukünftigen Standards zur Bilanzierung von Leasingverhältnissen immer Kritikpunkte geben wird. Eine in jeglicher Hinsicht zufrieden stellende Lösung wird es aber nicht geben.

## **6. Literatur**

Alvarez, Manuel / Wotschovsky, Stefan / Miethig, Michaela (2001): Leasingverhältnisse nach IAS 17 - Zurechnung, Bilanzierung, Konsolidierung, in: Die Wirtschaftsprüfung, 54. Jg., S. 933-947.

- Engel-Ciric, Dejan / Freiberg, Jens (2006): § 15 Leasing, in: Lüdenbach, Norbert / Hoffmann, Wolf-Dieter (Hrsg.): Haufe IFRS-Kommentar. International Accounting Standards, 4. Aufl., Freiburg, S. 549-631.
- Esser, Maik (2005): Leasingverhältnisse in der IFRS-Rechnungslegung - Darstellung der Leasingbilanzierung gem. IAS 17 und IFRIC 4, in: Steuern und Bilanzen, 7. Jg., S. 429-436.
- Findeisen, Klaus-Dieter (1997): Die Bilanzierung von Leasingverträgen nach den Vorschriften des International Accounting Standards Committee, in: Recht der internationalen Wirtschaft, 43. Jg., S. 838-847.
- Fülbier, Rolf U. / Pferdehirt, Henrik (2005): Überlegungen des IASB zur künftigen Leasingbilanzierung: Abschied vom off balance sheet approach, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., S. 275-285.
- G4+1 Position Paper (2000): Leases: Implementation of a new approach, A Discussion Paper issued by the Staff of the Internationale Accounting Standards Committee, London.
- Götz, Jan / Spanheimer, Jürgen (2005): Nutzungsrechte im Anwendungsbereich von IAS 17 - Inhalt und Auswirkungen von IFRIC 4 zur Identifizierung von Leasingverhältnissen, in: Betriebs-Berater, 60. Jg., S. 259-265.
- Götz, Jan / Spanheimer, Jürgen (2004): Zur Identifizierung von Leasingverhältnissen - Auswirkungen und Beurteilung von IFRIC D3 im Lichte erster Erfahrungen mit EITF 01-8, in: Die Wirtschaftsprüfung, 57. Jg., S. 510-518.
- Haunschild, Ljuba (2004): Leasing in mittelständischen Unternehmen: Ergebnisse einer schriftlichen Befragung, in: Leasing – Wissenschaft & Praxis, 2. Jg., Nr. 3, S. 3-98.
- Helmschrott, Harald (2000): Leasingbilanzierung im Umbruch, Aachen.
- Henneberger, Michael / Kiene, Sonja (2003): Die Internationalisierung der Rechnungslegung - Auswirkungen auf die Restwert- und Refinanzierungspolitik von Leasinggesellschaften, in: Finanzierung Leasing Factoring, 50. Jg., S. 175-179.

- Kühnlein, Christof (2005): Zur Umstellung der Leasingbilanzierung auf IFRS: Sind die Institute vorbereitet?, in: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen, 58. Jg., S. 305-308.
- Kümpel, Thomas / Becker, Michael (2006): Leasing nach IFRS - Beurteilung, Bilanzierung und Berichtspflichten, München.
- Küting, Karlheinz / Hellen, Heinz-Hermann / Brakensiek, Sonja (1999): Die Bilanzierung von Leasinggeschäften nach IAS und US-GAAP, in: Deutsches Steuerrecht, 37. Jg., S. 39-44.
- Küting, Karlheinz / Hellen, Heinz-Hermann / Brakensiek, Sonja (1998): Leasing in der nationalen und internationalen Bilanzierung - Eine vergleichende Darstellung unter Berücksichtigung neuer Aspekte, in: Betriebs-Berater, 53. Jg., S. 1465-1473.
- Küting, Karlheinz / Hellen, Heinz-Hermann / Koch, Christian (2006): Das Leasingverhältnis: Begriffsabgrenzung nach IAS 17 und IFRIC 4 sowie kritische Würdigung, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 7. Jg., S. 649-657.
- Leibfried, Peter / Rogowski, Carmen (2005): Mögliche Leasingbilanzierung nach IFRS - Empirische Untersuchung der bilanziellen Auswirkungen auf DAX- und MDAX-Unternehmen, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 6. Jg., S. 552-555.
- Lipe, Robert C. (2001): Lease Accounting Research and the G4+1 Proposal, in: Accounting Horizons, Vol. 15, S. 299-310.
- McGregor, Warren (1996): Accounting for leases: A new approach: Recognition by lessees of assets and liabilities arising under lease contracts, Norwalk.
- Mellwig, Winfried (1998): Die bilanzielle Darstellung von Leasingverträgen nach den Grundsätzen des IASC - Derzeitige Regelung und Reformvorschläge, in: Der Betrieb, 51. Jg., Beilage Nr. 12, S. 1-16.
- Mellwig, Winfried (2000): Leasing im nationalen und internationalen Handelsrecht, in: Eckstein, Wolfram / Feinen, Klaus (Hrsg.): Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, 7. Aufl., Frankfurt am Main, S. 67-97.

- Mellwig, Winfried / Weinstock, Marc (1996): Die Zurechnung von mobilen Leasingobjekten nach deutschem Handelsrecht und den Vorschriften des IASC, in: Der Betrieb, 49. Jg., S. 2345-2352.
- Monson, Dennis W. (2001): The Conceptual Framework and Accounting for Leases, in: Accounting Horizons, Vol. 15, S. 275-287.
- Oversberg, Thomas (2007): Paradigmenwechsel in der Bilanzierung von Leasingverhältnissen, in: Zeitschrift für kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 8. Jg., S. 376-386.
- Städtler, Arno (2007): Leasing surft auf Investitionswelle. - Mehrwertsteuer bremst Privat-Leasing, in: Finanzierung Leasing Factoring, 54. Jg., S. 29-36.
- Weinstock, Marc (1996): Accounting for Leases: Neuer Vorschlag des IASC zur Bilanzierung von Leasingverträgen, in: Die Wirtschaftsprüfung, 49. Jg., S. 794-800.
- Weinstock, Marc (2000): Die Bilanzierung von Leasingverträgen nach IASC, Frankfurt am Main.

# Leasing als shariakonformes Finanzierungsinstrument

Dipl.-Wirt.-Inf. Azadeh Farhoush

---

<b>Gliederung</b>	<b>Seite</b>
1. Einleitung	47
2. Das islamische Bankensystem	48
2.1 Grundlagen des islamischen Rechtssystems	48
2.2 Ursachen einer shariakonformen Finanzierungsweise	49
2.3 Schlüsselprinzipien des Islamic Bankings	50
3. Shariakonforme Finanzierungsinstrumente	52
3.1 Profit-and-Loss-Sharing-Instruments	53
3.2 Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments	53
4. Shariakonformes Leasing in der Theorie	55
4.1 Gestaltung eines shariakonformen Leasingvertrages	56
4.2 Anforderungen an das Leasingobjekt	58
4.3 Spezielle Ijarah-Konstruktionen	59
4.4 Vergleich mit dem konventionellen Leasing	60
4.4.1 Grundlegende Rechte und Pflichten	61
4.4.2 Zusammensetzung der Leasingrate	63
4.4.3 Vertragsende	64
5. Expertenbefragung zum islamischen Markt	65
5.1 Markt und Marktteilnehmer	65
5.2 Produkte	70
5.3 Ijarah	71



5.4	Zusammenfassung und Ergebnis	75
6.	Schlussbemerkung	77
7.	Glossar	78
8.	Literatur	79

## 1. Einleitung

Mit einer zweistelligen jährlichen Wachstumsrate gehört das auf dem islamischen Recht, der Sharia<sup>1</sup>, basierende Bankensystem zu den am schnellsten expandierenden Wirtschaftszweigen. Insgesamt wird das Volumen shariakonformer Investitionen aus islamischen Ländern auf 0,5 Bio. USD und das liquide Vermögen allein in den Golfstaaten auf 2,4 Bio. USD geschätzt. Dem Middle East Economic Digest zufolge sollen am Persischen Golf Projekte im Wert von 1,0 Bio. USD sich in der Umsetzung befinden oder geplant sein.<sup>2</sup> Weiterhin nimmt man an, dass das Privatvermögen in den Golfstaaten der arabischen Halbinsel rund 1,5 Bio. USD beträgt, wovon circa 0,4 Bio. USD von internationalen und etwa 0,25 Bio. USD von islamischen Instituten verwaltet werden.<sup>3</sup>

Mit der Gründung der Islamic Development Bank im Jahre 1970 durch die Organization of the Islamic Conference wurde ein Grundstein gelegt, um die wirtschaftliche Entwicklung und den sozialen Fortschritt der islamischen Gesellschaft unter Beachtung der Prinzipien der Sharia zu fördern.<sup>4</sup> Im weiteren Verlauf bildeten sich weitere Institutionen, die die Erstellung von Standards im Bereich des Islamic Bankings zu einer ihrer Hauptaufgaben gemacht haben, wie z. B. die Accounting and Auditing Organization for Islamic Financial Institutions im Jahre 1990 und das Islamic Financial Services Board im Jahre 2002.<sup>5</sup>

Auch über den Nahen und den Mittleren Osten hinaus besteht ein Bedarf nach islamischen Finanzierungsinstrumenten. Großbritannien gründete mit der Islamic Bank of Britain in London im Jahre 2002 die erste vollislamische Bank in Europa. Die Faisal Private Bank ist die erste nach islamischen Prinzipien tätige schweizerische Bank, die Tayseer Bank France soll in Frankreich etabliert werden und auch deutsche Banken sind in diesem Geschäftsfeld aktiv.<sup>6</sup>

Bei strenger Auslegung der Sharia darf nach muslimischen Gesichtspunkten kein Vermögenszuwachs durch eine reine Finanztransaktion erzielt werden.

---

<sup>1</sup> Alle islamischen Begriffe dieses Beitrags werden im Glossar erläutert.

<sup>2</sup> Vgl. Bundesagentur für Außenwirtschaft (2006), S. 1.

<sup>3</sup> Vgl. Siddiqui (2005), S. 98.

<sup>4</sup> Vgl. Organization of the Islamic Conference (o. J.).

<sup>5</sup> Vgl. El-Mogaddedi (2007).

<sup>6</sup> Vgl. Kubsova (2007).

Dadurch dass bei Leasingverträgen Eigentums- und Nutzungsrechte auseinanderfallen und der Leasingnehmer lediglich ein Entgelt für die Nutzung des Objekts zahlt, werden die ethischen Anforderungen von Koran und Sharia beachtet. Als dem konventionellen Leasing ähnelndes Produkt ist im islamischen Rechtsgebiet Ijarah anzutreffen, das in diesem Beitrag näher beleuchtet wird.

## **2. Das islamische Bankensystem**

### **2.1 Grundlagen des islamischen Rechtssystems**

Normative Basis aller Lebensbereiche ist für die Muslime die Sharia, die die Pflichten des Einzelnen sowohl hinsichtlich der religiösen Praxis als auch im Hinblick auf die Gemeinschaft vorgibt. Da alle Lebensbereiche von den Geboten der Sharia durchdrungen werden, gibt es keinen von der Religion abgetrennten Bereich. Demnach werden Religion und Staat für untrennbar erachtet, so wie es z. B. im Iran praktiziert wird.<sup>7</sup>

Dementsprechend stellt die Sharia in den meisten islamischen Ländern eine wesentliche, teilweise sogar die einzige Rechtsgrundlage dar, so dass eine säkulare, von religiösen Normen abgekoppelte Rechtsprechung oft nicht vorzufinden ist. Die Sharia ist dabei nicht als einheitliches Gesetzbuch zu verstehen, sondern vielmehr als Rechtsgebäude, das auf vier Quellen basiert.

In erster Linie basiert die Sharia auf dem Koran, weshalb sie als unveränderlich sowie als ewig gültig und anwendbar gilt. Da der Koran jedoch nicht jede Situation des Lebens abdeckt, wird seit jeher die Sunna als zweite Rechtsquelle hinzugezogen. Sie umfasst die Verhaltensweisen und Äußerungen Muhammads (saws<sup>8</sup>), die in sogenannten Hadithen gesammelt und überliefert worden sind. Zu unterteilen sind die Hadithe in einen nichtrechtlichen sowie einen rechtlichen Bereich. Wer den rechtlichen Regelungen der Überlieferung nicht folgt, begeht eine Sünde und eine Straftat.

---

<sup>7</sup> Vgl. Bi-Azar Shirazi (1996), S. 20 ff.

<sup>8</sup> Saws steht für den arabischen Wortlaut „sallal-lahu àlaihi wa sallam“ und bedeutet in etwa „Allahs Segen und Friede auf ihm“.

Als dritte Quelle gilt das Ijma, das die Konsensbildung der Rechtsgelehrten in Rechtsfragen umfasst. Die Legitimität des Ijma als Rechtsquelle beruht auf dem Grundgedanken, dass der Konsens der Gelehrten niemals im Widerspruch zum Koran und zur Überlieferung stehen kann. Da nicht alle Rechtsfälle anhand der genannten Quellen gelöst werden konnten, bestand die Notwendigkeit, vorliegende Rechtsvorschriften, die man aus den ersten drei Quellen abgeleitet hatte, durch Analogie auf neue Fälle zu übertragen. Somit ist der Analogieschluss, Qiyas, als vierte anerkannte Quelle der Sharia zu sehen.<sup>9</sup>

Die Fiqh ist für die Interpretation, die Pflege sowie die Entwicklung der Sharia zuständig.<sup>10</sup> Um Entscheidungen und Urteile zu treffen, werden die vier Quellen von den Rechtsgelehrten zu Rate gezogen und individuell interpretiert. Jede Person oder Instanz kann zur Entscheidungsfindung einen Rechtsgelehrten aufsuchen. Dieser hat die erläuterten Rechtsquellen entsprechend ihrer Reihenfolge anzuwenden und durch selbstständige Interpretation eine Entscheidung zu treffen, die in einer Fatwa<sup>11</sup> niedergeschrieben wird. Da zwei Rechtsgelehrte prinzipiell zu unterschiedlichen oder gegensätzlichen Entscheidungen gelangen können, existiert die grundlegende Problematik, dass sich für die Durchsetzung verschiedener Vorhaben bewusst an den entsprechenden Rechtsgelehrten gewandt werden kann.

## **2.2 Ursachen einer shariakonformen Finanzierungsweise**

Das Ziel des Islamic Bankings ist es, die Ersparnisse der Muslime zusammenzuführen und für Investitionen bereitzustellen, die mittels geprüfter islamischer Methoden einen Beitrag für die Gemeinschaft und für jeden Einzelnen leisten. Als Gründe für ein islamisches Bankensystem sind somit insbesondere ethische, moralische und soziale Aspekte zu sehen, die im Islam mit den finanziellen Aspekten auf einer Ebene stehen.<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Vgl. Tamer (2003), S. 21 f.

<sup>10</sup> Vgl. Tamer (2003), S. 19.

<sup>11</sup> Fatwas sind lediglich in den Ländern gesetzlich bindend, in denen die Sharia die höchste Quelle der Gesetzgebung bildet, wie z. B. im Iran.

<sup>12</sup> Vgl. Hassaan (2005).

Ein zentraler Grundsatz der Sharia sowie ein entscheidender Unterschied zum konventionellen Bankensystem ist das Verbot, Gewinne ohne den Einsatz von Risiken zu erwirtschaften. Dieses Zinsverbot wird in verschiedenen Versen des Korans erwähnt und untersagt den vorbestimmten Zuwachs von investiertem Kapital aus einer reinen Finanztransaktion. Als eine Konsequenz hieraus ergibt sich ein generelles Verbot konventioneller Banken.<sup>13</sup>

Weiterhin ist einer Privatperson die Kreditaufnahme lediglich dann gestattet, wenn sie sich in einer Notsituation befindet, d. h. es darf kein Geld ausgeliehen werden, um über den Verhältnissen zu leben. Daher ist es aus moralischer Sicht nicht korrekt, dieser Not leidenden Person zusätzlich Zinsen abzuverlangen.<sup>14</sup>

Grundsätzlich sind beide Vertragspartner einer Finanzierungsbeziehung Risiken ausgesetzt. Ein Kreditnehmer erwirtschaftet eventuell keinen Gewinn, muss aber dennoch den Kredit zuzüglich einer Gebühr zurückzahlen. Ein Kreditgeber erleidet z. B. bei einer hohen Inflationsrate real Verluste. Nach islamischer Auffassung sollten deswegen Gewinne und Verluste von Kapitalgeber und -nehmer gemeinsam getragen werden. Durch Kooperation, Partnerschaft und Übernahme von Verantwortung kann jeder Teilhaber einer Unternehmung Gerechtigkeit, gegenseitige Unterstützung für die Vertragspartner und Gesellschaft sowie soziale Harmonie gewährleisten. Außerdem sollen Korruption, unethischen Handlungen, Wucher und Monopolbildung, aus denen sich gesellschaftsschädigende Vorteile für einen Einzelnen ableiten lassen, vorgebeugt werden.<sup>15</sup>

### **2.3 Schlüsselprinzipien des Islamic Bankings**

Um den Anforderungen einer shariakonformen Finanzierungsweise gerecht zu werden, sind zusätzlich folgende Prinzipien zu beachten:

---

<sup>13</sup> Vgl. Nienhaus (1986), S. 10; Mosaviian (2004), S. 117 ff.; Hedayati et al. (2006), S. 13.

<sup>14</sup> Vgl. Afzal (2001), S.16.

<sup>15</sup> Vgl. Altundag / Haldi (2005), S. 24; Behmand / Bahmani (2005), S. 38 f.; Iqbal / Molyneaux (2005), S. 7 ff.

- Verbot des Erwirtschaftens von Geld mittels Geld:  
Geld wird nur als Tauschmittel und nicht als Gebrauchsgut oder Handelsprodukt eingesetzt. Falls dennoch Geld gegen Geld gehandelt wird, müssen die Gewinn- und Verlustzahlungen auf beiden Seiten gleich groß sein.<sup>16</sup>
- Verbot von Spekulation (Gharar):  
Erfasst wird hierbei jede Form der Spekulation. Für ein Wirtschaftssystem bedeutet dies als Konsequenz, dass Preise immer im Voraus festgelegt werden müssen und nichts verkauft werden darf, was nicht besessen wird. Damit fallen Options- und Futurekontrakte sowie Forward-Geschäfte weg. Auch konventionelle Versicherungen sind aus diesem Grund verboten, da der Versicherte eine feststehende Prämie zu zahlen hat, die Versicherungsleistung jedoch unsicher hinsichtlich Eintritt und Höhe ist.<sup>17</sup>
- Vermeidung von Geschäften mit verbotenen Bereichen (Haram):  
Unter Haram fällt alles nach den Prinzipien der Sharia Verbotene, wie z. B. Bereiche, die mit Alkohol, Glücksspiel, Schweinefleisch, Pornografie, Homosexualität, Imitaten und Waffen in Zusammenhang stehen. Investitionen in diese Bereiche und der Handel mit diesen Bereichen sind strikt verboten. Nur was islamisch legitim ist (Halal), darf unterstützt werden. Halal-Ausgaben sind verbunden mit Mäßigung sowie Vermeiden von Luxus und Verschwendung.<sup>18</sup>
- Investitionsförderung zur Vermeidung von Horten:  
Es ist absolut verboten, Lebensmittel oder sonstige Güter zu horten, um einen Preisanstieg zu bewirken. Um dies zu verhindern, ist Zakat als jährliche Pflichtabgabe festgesetzt. Diese privat zu entrichtende Zahlung in Höhe von 2,5 % soll dazu beitragen, dass sich das Geld im Wirtschaftskreislauf bewegt, um eine für die Allgemeinheit sinnvolle Einkommensverteilung zu gewährleisten und gesellschaftliche Entwicklung zu ermöglichen. Stark verschuldete Unternehmen sind dabei als Investitionsobjekte ausgenommen.<sup>19</sup>

---

<sup>16</sup> Vgl. Bi-Azar Shirazi (2004), S. 232 f.

<sup>17</sup> Vgl. OICV-IOSCO (2004), S. 7 f.

<sup>18</sup> Vgl. Bi-Azar Shirazi (1996), S. 329 f.

<sup>19</sup> Vgl. Bi-Azar Shirazi (2004), S. 76 f.; Mosaviian (2004), S. 117 ff.

Um all diese Aspekte einhalten zu können, besteht die Notwendigkeit eines eigenen Bankensystems mit speziell entwickelten Produkten, die sowohl wirtschaftliches Handeln ermöglichen als auch die Prinzipien des islamischen Rechts befolgen. In der Regel werden die Produkte und Finanzierungsmöglichkeiten von einem Sharia-Board, einer Kommission islamischer Gelehrter, auf ihre Konformität mit dem islamischen Recht überprüft. In praxi gibt es eine große Anzahl an Sharia-Boards in den einzelnen Ländern, so dass eine Meinungsvielfalt nicht auszuschließen ist.<sup>20</sup> Da ein Sharia-Board-Gelehrter – ähnlich wie ein Aufsichtsratsmitglied im hiesigen Wirtschaftssystem – mehreren Boards angehören kann, spielt bereits die Zusammensetzung dieser Prüfkommision eine entscheidende Rolle. So lässt z. B. eine konservative Zusammensetzung ein eher streng religiöses Urteil erwarten.

Grundsätzlich kann sich jedes Finanzierungsinstitut aussuchen, ob und mit welchem Sharia-Board es zusammenarbeiten möchte. In einigen Ländern, wie z. B. im Iran, existiert eine zentrale Kommission aus zwölf islamischen Gelehrten, die die Gesetze des Landes auf ihre Shariakonformität überprüft.<sup>21</sup>

### 3. Shariakonforme Finanzierungsinstrumente

Die gegenwärtig überwiegend genutzten shariakonformen Finanzierungsmethoden lassen sich in zwei Bereiche unterteilen (vgl. Tab. 1).

Profit-and-Loss-Sharing-Instruments		Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments	
Musharakah	Profit and loss sharing agreement	Murabaha	Cost plus financing
Mudarabah	Profit sharing agreement	Sukuk	Islamic obligation
		Qard al-Hasanah	Beneficial loan
		Ijarah	Leasing

Tab 1: Übersicht über shariakonforme Finanzierungsinstrumente

<sup>20</sup> Vgl. Altundag / Haldi (2005), S. 43 ff.

<sup>21</sup> Vgl. Mosaviian (2004), S. 43.

Profit-and-Loss-Sharing-Instruments stellen eine Art von Partnerschaftsverträgen dar, bei denen alle Parteien sowohl am Gewinn als auch am Verlust eines Projekts beteiligt werden. Bei Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments ist es nicht erforderlich, dass alle Parteien Kapital in das Vertragsverhältnis einbringen. Generell gilt in diesem Zusammenhang jede Finanztransaktion so lange als zulässig, wie es auf Basis der Sharia keine gesicherte Grundlage für ein Verbot gibt.<sup>22</sup>

### **3.1 Profit-and-Loss-Sharing-Instruments**

Bei einem Musharakah gehen zwei oder mehr Parteien eine Partnerschaft zur Finanzierung eines Investitionsprojektes oder eines Wirtschaftsgutes ein. Hierbei bringen alle Parteien Kapital in Form von Bargeld, Gütern, Utensilien, Arbeitskraft u. ä. ein. Sowohl Gewinne als auch Verluste werden nach einem im Voraus festgelegten Verteilschlüssel von allen Parteien getragen. Somit ist Musharakah mit einem Joint Venture vergleichbar.<sup>23</sup>

Ein Mudarabah-Vertrag ähnelt einer stillen Gesellschaft, indem der Kapitalgeber einem Kapitalnehmer Investitionsmittel zur Durchführung eines Projektes zur Verfügung stellt. Als besondere Eigenschaft sollte der Kapitalnehmer bereits Arbeitserfahrung auf dem Gebiet des durchzuführenden Projektes aufweisen können. Die aus dem Projekt resultierenden Gewinne sind gemäß eines im Voraus festgelegten Schlüssels zwischen beiden Parteien aufzuteilen. Finanzielle Verluste werden vom Kapitalgeber hingegen alleine getragen, während der Kapitalnehmer in diesem Fall auf seinen Lohn für die getätigte Arbeit verzichten muss.<sup>24</sup>

### **3.2 Non-Profit-and-Loss-Sharing-Instruments**

In der ursprünglichen islamischen Bedeutung ist unter Murabaha ein Kaufvertrag zu verstehen. Eine Bank erwirbt hierbei im Auftrag des Kunden ein bestimmtes Gut zu einem im Voraus festgelegten Preis von einem Dritten und

---

<sup>22</sup> Vgl. Hassaan (2005), S. 2.

<sup>23</sup> Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 20; OICV-IOSCO (2004), S. 11.

<sup>24</sup> Vgl. Hassaan (2005), S. 112 ff.; Iqbal / Molyneux (2005), S. 21.



verkauft es daraufhin unter Berücksichtigung einer Gewinnmarge an den Kunden weiter. Bei Murabaha handelt es sich demnach nicht um eine reine Finanztransaktion. Sowohl der Einkaufspreis als auch die Marge müssen im Vorfeld vertraglich vereinbart werden. Murabaha wird i. d. R. als kurzfristiges Instrument zur Handelsfinanzierung genutzt.<sup>25</sup>

Sukuk ist vergleichbar mit einer konventionellen Obligation. Allerdings muss ein Sukuk mit einem materiellen oder immateriellen Vermögenswert unterlegt werden, der Gegenstand eines shariakonformen Vertrages, z. B. eines Ijarah-Vertrages, sein sollte. Der Halter des Sukuk erhält das Eigentum an diesem Vermögenswert sowie das Recht zur Vereinnahmung der daraus entstehenden Einnahmen. Ähnlich den Asset-Backed-Securities-Konstruktionen wird bei vielen Sukuk-Strukturen ein Special Purpose Vehicle (SPV) gegründet, um darüber die Verbriefung zu gestalten. Am Markt befinden sich verschiedene Finanzierungsstrukturen mit Sukuk, wie z. B. Sukuk al-Ijarah, Sukuk al-Mudarabah und Sukuk al-Musharakah.<sup>26</sup>

Bei Qard al-Hasanah handelt es sich um einen zinslosen Kredit, den eine Bank Unternehmen oder bedürftigen Privatpersonen zur Finanzierung eines bestimmten Vorhabens gewährt. In der Regel handelt es sich um Projekte, aus denen ein Nutzen für die Gesellschaft entsteht, wie z. B. in der Landwirtschaft. Privatpersonen benötigen den Kredit bspw. zur Finanzierung von Medikamenten. Der Kreditnehmer hat exakt den geliehenen Betrag zurückzuzahlen, wobei die Bank das Recht hat, zusätzlich eine fixe Bearbeitungsgebühr zu verlangen. Qard al-Hasanah kommt auch in Form von Girokonten oder zinslosen Sparbüchern vor. Hierbei wird der Bank Geld geliehen, von dem ein Teil an Bedürftige weitergegeben und der Rest investiert wird.<sup>27</sup>

Ijarah ist die islamische Form von Leasing und stellt wie Murabaha ursprünglich einen Kaufvertrag dar, bei dem jedoch anstelle des Eigentums am jeweiligen Wirtschaftsgut das Recht zu dessen Nutzung übertragen wird.<sup>28</sup> Für eine

---

<sup>25</sup> Vgl. Farahani (1995), S. 24; Iqbal / Molyneux (2005), S. 22; Yasseri (2000), S. 13.

<sup>26</sup> Vgl. El-Mogaddedi (2007), S. 3.

<sup>27</sup> Vgl. Mosaviiian (2004), S. 143.

<sup>28</sup> Unter Ijarah fällt ebenfalls die Inanspruchnahme von Dienstleistungen bzw. der Arbeitskraft einer Person gegen Lohnzahlung, was in dieser Arbeit außer Acht gelassen wird. Vgl. Usmani (o. J.), S. 2.

Finanzierungsform bedeutet dies, dass ein Leasinggeber (Mu'jir) im Auftrag des Leasingnehmers (Musta'jir) ein Wirtschaftsgut erwirbt und diesem dann über eine bestimmte Zeitspanne hinweg und gegen Zahlung einer vertraglich vereinbarten Leasingrate das Nutzungsrecht gewährt. Um Spekulationen zu vermeiden, ist das gesamte Nutzungsentgelt bereits im Voraus festzusetzen. Der Mu'jir behält dabei das Eigentum an dem verleaste Objekt und hat alle damit verbundenen Risiken und Pflichten zu tragen. Darüber hinaus besteht die Möglichkeit, im Voraus einen Eigentumsübergang zu bestimmten Bedingungen zum Ende der Grundlaufzeit zu vereinbaren (Ijarah wa Iqtina).

#### 4. Shariakonformes Leasing in der Theorie

Bei einem Ijarah-Vertrag handelt es sich um einen Tauschvertrag von Nutzung gegen Entgelt, der durch das beiderseitige Einverständnis von Leasinggeber und -nehmer rechtskräftig wird. Gemäß den Prinzipien der Sharia ist es möglich, einen Ijarah-Vertrag für einen Zeitpunkt in der Zukunft abzuschließen. Hierzu ist es jedoch notwendig, dass das Nutzungsentgelt nach Erhalt des Leasingobjektes gezahlt wird.<sup>29</sup> Weiterhin stellt der Leasingvertrag ein verbindliches Abkommen der beteiligten Parteien dar, das grundsätzlich nicht einseitig aufgelöst werden darf, außer

- es liegt der Tatbestand eines Vertragsbruchs vor,<sup>30</sup>
- das Wirtschaftsgut weist einen Mangel auf, der vom Leasingnehmer bei Vertragschluss nicht entdeckt worden oder während der Leasingperiode aufgetreten ist,
- das Leasingobjekt erleidet einen Totalschaden, was somit zu einem Verlust des Vertragsgegenstandes führt, oder
- ein Todesfall eines Vertragspartners tritt ein, wobei hier die Meinungen der Rechtsschulen auseinander gehen.<sup>31</sup>

---

<sup>29</sup> Vgl. Usmani (o. J.), S. 5.

<sup>30</sup> Vgl. Hussain (2005), S. 2.

<sup>31</sup> Vgl. Hassaan (2005), S. 98 f.

Mit wenigen Ausnahmen sind sich die islamischen Juristen darüber einig, dass Ijarah shariakonform und damit generell erlaubt ist. Die Vertreter der Mindermeinung wenden ein, dass der vollständige Nutzen des Wirtschaftsgutes zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses noch nicht existiert, sondern sich schrittweise über die Zeit entwickelt. Somit handele es sich bei einem Ijarah-Vertrag um den nicht-shariakonformen Verkauf eines nicht existenten Gutes. Dem hält die Mehrheit der Gelehrten entgegen, dass der Nutzenzuwachs bei Vertragsschluss zwar nicht unmittelbar existiere, über die Laufzeit aber äußerst wahrscheinlich sei.<sup>32</sup> Es ist demnach von einer allgemeinen Legitimität des islamischen Leasingvertrages auszugehen.

#### **4.1 Gestaltung eines shariakonformen Leasingvertrages**

Die Grundform eines Ijarah-Vertrages weist prinzipiell große Ähnlichkeit zum Operate-Leasing auf, wobei die vereinbarte Grundmietzeit in der Regel kürzer ist als die gesamte Nutzungsdauer des Leasingobjektes. Somit trägt der Leasinggeber die daraus entstehenden Risiken, wie z. B. das Verwertungsrisiko. Darüber hinaus kann natürlich ebenfalls eine längere Grundmietzeit festgelegt werden, die etwa der wirtschaftlichen Lebensdauer des Objektes entspricht. In diesem Fall werden sämtliche Kosten des Leasinggebers durch die erhaltenen Leasingraten bereits beim ersten Ijarah-Verhältnis gedeckt. Daher erfolgt i. d. R. nach Beendigung des Vertrages der Eigentumsübergang des Leasingobjektes vom Leasinggeber auf den Leasingnehmer, wobei diese Regelung Ähnlichkeit zu einem Finanzierungsleasingvertrag mit Kaufoption (Ijarah wa Iqtina) aufweist.<sup>33</sup>

Um Rechtsstreitigkeiten nach Beendigung des Leasingverhältnisses vorzubeugen, sollte der Ijarah-Vertrag ebenfalls eine Klausel zu den Modalitäten des Eigentumsübergangs enthalten. Ein Problem tritt jedoch insofern auf, als nach Auffassung der islamischen Jurisprudenz eine Vereinbarung keine weitere Vereinbarung beinhalten darf. Denn wenn dadurch die erste zur Bedingung für die zweite wird, wird die Shariakonformität angegriffen. Mittlerweile hat man diese

---

<sup>32</sup> Vgl. Al-Zuhayli (1997), S. 385 f.; Sure 65 Vers 6 und Sure 28 Verse 26-27.

<sup>33</sup> Vgl. Usmani (o. J.), S. 10 ff.

Ansicht überwiegend liberalisiert; der Ijarah-Vertrag sollte eine solche Bedingung zwar prinzipiell nicht enthalten, der Leasinggeber kann aber bereits bei Vertragsabschluss ein einseitiges Versprechen hierzu abgeben. Sofern lediglich der Versprechensgeber durch sein Zugeständnis gebunden ist, einen in der Zukunft liegenden Vertrag einzugehen, ist es nach islamischer Ansicht erlaubt. Die Konditionen für den Verkauf müssen jedoch bereits bei Abgabe des Versprechens festgelegt werden, wobei ebenfalls eine Schenkung vereinbart werden kann.

Im Falle einer Eigentumsübertragung wird im Anschluss an das Ijarah-Verhältnis ein Kaufvertrag abgeschlossen. Eine wichtige Voraussetzung hierfür ist jedoch, dass der Leasingnehmer all seinen Verpflichtungen vertragsgemäß nachgekommen ist.<sup>34</sup> Der Leasinggeber kann sich absichern, indem er in die Leasingraten zusätzlich zum Kosten- und Gewinnanteil einen Betrag einrechnet, der als Pfand des Leasingnehmers für einen Eintritt in den Kaufvertrag am Ende der Laufzeit anzusehen ist.

Bei einer für Ijarah wa Iqtina charakteristischen langen Laufzeit, ist es für den Leasinggeber aufgrund von unvorhersehbaren Marktentwicklungen oft nicht vorteilhaft, von vornherein eine Rate für die gesamte Laufzeit festzulegen. Zur Lösung dieses Problems werden dem Leasinggeber grundsätzlich zwei Möglichkeiten eingeräumt:

- Im Vertrag kann eine Ratenprogression festgelegt werden, z. B. steigen die Leasingzahlungen nach einem Jahr um 3 % an.
- Es kann eine kurze Leasingperiode bestimmt werden, nach der die Möglichkeit besteht, den Vertrag mit neuen Konditionen zu verlängern.

Einige islamische Banken tendieren dazu, statt fixer Zahlungen variable Leasingraten zu vereinbaren, die sich nach Referenzzinssätzen richten. Wenn es sich z. B. um eine Finanzierung in Dirham<sup>35</sup> handelt, wird die Emirates Inter Bank Offered Rate betrachtet. Handelt es sich um eine Finanzierung in USD,

---

<sup>34</sup> Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 24.

<sup>35</sup> Währung der Vereinigten Arabischen Emirate.

GBP oder EUR, legt man die London Inter Bank Offered Rate zugrunde. Diese Methode wird jedoch nur von wenigen Kreditinstituten befürwortet, weil sich die Veränderung des Zinssatzes nicht voraussagen lässt und dann der Spekulationsfall vorliegt.<sup>36</sup>

Islamische Gelehrte einigten sich darauf, dass alles, was in einem Kauf als Zahlungsmittel akzeptiert wird, auch in einem Ijarah-Vertrag akzeptabel ist.<sup>37</sup> Im Falle einer verspäteten Zahlung oder eines Zahlungsausfalls hat der Leasinggeber das Recht, dem Leasingnehmer eine Geldstrafe aufzuerlegen, wobei Gelder, die dem Leasinggeber auf diese Weise zukommen, für wohltätige Zwecke gespendet werden müssen.<sup>38</sup> Des Weiteren hat der Leasinggeber das Recht, eine gezahlte Kautions einzubehalten, falls er Reparaturen am zurückgegebenen Objekt vornehmen muss, für die der Leasingnehmer zuständig gewesen wäre. Die Einnahmen in Form von Leasingraten können vom Leasinggeber als Sicherheiten für weitere Finanzierungen verwendet werden, auch eine Verwertung des Objekts am Sekundärmarkt ist möglich.<sup>39</sup> Dem Leasinggeber ist es außerdem gestattet, unangemeldet die Nutzung des Objektes (insbesondere bei Gütern, die einen festen Standpunkt haben) zu kontrollieren.

## 4.2 Anforderungen an das Leasingobjekt

Das Leasingobjekt ist nach islamischem Recht grundsätzlich exakt zu beschreiben und der Kaufpreis im Voraus zwischen beiden Parteien abzusprechen. Es muss anhand einer Seriennummer und seines Standortes identifizierbar sein. Ferner muss es dem Leasingnehmer übergeben werden können, d. h. es muss in dessen Besitz übergehen, damit dieser es effektiv nutzen kann. Das Leasingobjekt hat bei der Übergabe mangelfrei zu sein und soll unmittelbar vom Leasingnehmer genutzt werden können. Der Nutzen muss ebenfalls den Prinzipien der Sharia entsprechen und es muss möglich sein, diesen zu erhalten. Das

---

<sup>36</sup> Vgl. Usmani (o. J.), S. 8; Wilson (2005), S. 3; Zubairi (2005), S. 94.

<sup>37</sup> Vgl. Hassaan (2005), S. 95 f.; Kamali (2005), S. 2.

<sup>38</sup> Vgl. Usmani (o. J.), S. 9; Wilson (2005), S. 4.

<sup>39</sup> Vgl. Wilson (2005), S. 2f.; Kamali (2005), S. 2.

bedeutet, dass es zum Beispiel nicht erlaubt ist, eine defekte Fabrik mit der Absicht zu leasen, damit produzieren zu wollen.<sup>40</sup>

Es können sowohl mobile als auch immobile Güter geleast werden, solange die Grundsätze des Islam eingehalten werden. Vor diesem Hintergrund darf z. B. eine Maschine zur Verarbeitung von Schweinefleisch nicht Gegenstand eines Leasingverhältnisses sein.<sup>41</sup> Weiterhin verbieten die meisten islamischen Gelehrten das Verleasen von bestimmten Objekten, die Früchte erbringen, wie z. B. einem Apfelbaum, da diese Früchte selbst Güter darstellen, die für den Verkauf geeignet sind. Ein Ijarah-Vertrag darf aber kein Gut, sondern nur die Nutzung eines Gutes zum Gegenstand haben. Somit sind ebenfalls Gold, Silbermünzen und nach Gewicht oder Volumen messbare Güter als Leasingobjekte ausgeschlossen, da deren Nutzung deren Konsum zur Folge hat. Ijarah-Verträge dürfen demnach nur über Investitions- und Gebrauchsgüter, die nach ihrer Nutzung noch existent sind, abgeschlossen werden.<sup>42</sup>

### 4.3 Spezielle Ijarah-Konstruktionen

Ijarah kann mit anderen Finanzierungsinstrumenten kombiniert werden, wobei Sukuk al-Ijarah eine mögliche Kombination darstellt. Der erste Sukuk al-Ijarah wurde im September 2001 von Bahrain vorgestellt.<sup>43</sup> Der grundsätzliche Ablauf eines Sukuk al-Ijarah ähnelt einer Asset-Backed-Securities-Konstruktion und umfasst im Wesentlichen die folgenden Schritte:

- a) Ein Obligator verkauft zu einem im Voraus vereinbarten Kaufpreis bestimmte, in seinem Eigentum stehende Vermögenswerte an ein Special Purpose Vehicle (SPV). Diese Vermögensgegenstände, z. B. Grundstücke oder Nutzungsrechte, müssen Ijarah-fähig sein.
- b) Das SPV emittiert anschließend Sukuk-Zertifikate zu einem dem Kaufpreis gleichen Betrag und reicht diesen an den Obligator (Verkäufer) weiter.

---

<sup>40</sup> Vgl. Hassaan (2005), S. 95 ff.

<sup>41</sup> Vgl. Al-Zuhayli (1997), S. 413 f.; Wilson (2005), S. 3.

<sup>42</sup> Vgl. Al-Zuhayli (1997), S. 387 f.; Hassaan (2005), S. 96 f.; Malik (2004), S. 6 und S. 10.

<sup>43</sup> Vgl. Haneef (2006), Folie 2; El-Mogaddedi (2007), S. 3.

- c) Daraufhin unterzeichnen das SPV und der Obligator einen Ijarah-Vertrag für eine bestimmte Laufzeit, über den der Obligator den von ihm verkauften Vermögenswert von dem SPV (Leasinggeber) zurückleast. Das SPV bleibt während der Laufzeit Eigentümer.
- d) Im Gegenzug erhält das SPV periodische Zahlungen, die an die Sukuk-Halter weitergegeben werden.
- e) Bei Ablauf des Ijarah-Vertrages kauft der Obligator den Vermögenswert vom SPV zu einem im Voraus bestimmten Wert zurück.

In diesem Zusammenhang haben Sale-and-Lease-Back-Transaktionen eine große Bedeutung. Die Refinanzierung von Gütern durch ein Sale-and-Lease-Back-Abkommen ist im Islamic Banking unter bestimmten Umständen erlaubt.<sup>44</sup>

#### **4.4 Vergleich mit dem konventionellen Leasing**

Hinsichtlich Ijarah sind vor allem zwei islamische Länder für eine nähere Betrachtung interessant: Im Iran existieren ausschließlich Finanzierungsinstitute, die gemäß den Prinzipien der Sharia handeln, wodurch wesentliche Rückschlüsse auf die Durchführ- und Umsetzbarkeit eines islamischen Bankensystems gezogen werden können. Dubai ist das zurzeit führende Finanzzentrum des Nahen Ostens und hat das Ziel, sich als Bindeglied zwischen dem konventionellen und dem islamischen Bankensystem zu etablieren.<sup>45</sup>

Stellt man Ijarah wa Iqtina-Verträge aus diesen beiden Ländern einem Vollamortisationsvertrag einer führenden herstellerunabhängigen deutschen Leasinggesellschaft gegenüber, wird deutlich, dass sich die drei Verträge in den wesentlichen Punkten kaum unterscheiden. Die islamischen Verträge sind lediglich zum Teil anders gestaltet, z. B. was die Handhabung eines Objektverkaufes am Ende der Laufzeit und die Verwendung von Zinsen betrifft.

---

<sup>44</sup> Vgl. Adam (2006), Folie 22; Siddiqi (2005), S. 6.

<sup>45</sup> Vgl. Khan / Mirakhor (1989), S. 1; Altundag / Haldi (2005), S. 87.

#### 4.4.1 Grundlegende Rechte und Pflichten

Sowohl in Deutschland als auch im Iran und Dubai bleibt der Leasinggeber während der gesamten Grundmietzeit Eigentümer des Leasingobjektes und trägt alle damit verbundenen Pflichten und Risiken, z. B. für dessen Instandhaltung und Versicherung.<sup>46</sup> In Dubai wird zusätzlich festgelegt, dass der Leasinggeber diese zwar dem Leasingnehmer übertragen kann, was dann allerdings in den Leasingraten verrechnet wird. Dem Leasingnehmer obliegen dagegen sämtliche Pflichten, Kosten und Risiken, die aufgrund der Nutzung anfallen, und er hat den einwandfreien Zustand des Leasingobjektes zu erhalten. Ferner hat er alle Gebühren und Steuern, z. B. für die Zulassung eines Fahrzeuges, zu übernehmen. Bei Verzögerungen in der Instandhaltung seitens des Leasingnehmers räumt der deutsche Vertrag dem Leasinggeber das Recht ein, die erforderlichen Maßnahmen auf Kosten des Leasingnehmers durchführen zu lassen.

Nach Übernahme hat der Leasingnehmer gemäß allen drei Verträgen die Pflicht, das Leasingobjekt zu prüfen und ein Übergabeprotokoll auszufüllen. Damit bestätigt er den einwandfreien Zustand, der die umgehende und vertraglich geregelte Nutzung des Objektes möglich macht. Jeder Fehler muss festgehalten sowie dem Verkäufer und dem Leasinggeber mitgeteilt werden, um eine Haftung des Lieferanten wegen Sach- und Rechtsmängel sowie Schadensersatzansprüchen zu gewährleisten. Veränderungen des Objektes, Standortwechsel und Überlassung an Dritte dürfen nach dem iranischen und dem deutschen Vertrag lediglich mit Zustimmung des Leasinggebers durchgeführt werden. Der Mustervertrag aus Dubai räumt dem Leasingnehmer dagegen generell das Recht zur Untervermietung ein, wobei der ursprüngliche Leasingnehmer weiterhin verantwortlich für die Erfüllung seiner vertraglich geregelten Pflichten bleibt. Wie auch beim konventionellen Leasing ist ihm jedoch untersagt, das Leasingobjekt zu verkaufen, zu verpfänden, zu liquidieren, den Titel zu übertragen, mit einer Hypothek zu belasten, damit zu handeln oder sich von einem Teil zu trennen, so dass dessen Wert oder die Nutzbarkeit sinkt. Allerdings hat der Leasinggeber das außergewöhnliche Recht, dieses im Rahmen

---

<sup>46</sup> Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S.24; Usmani (o. J.), S. 7.



der Prinzipien der Sharia an einen Dritten zu verkaufen, solange die neuen Eigentümer den Leasingvertrag zu den bestehenden Konditionen fortführen. Die damit verbundenen Rechte und Pflichten werden dem neuen Eigentümer übertragen. Erfolgt der Verkauf an mehrere Personen, so erhalten diese jeweils ein Ijarah-Zertifikat, das sie als neue Eigentümer identifiziert. Diese Zertifikate können auch separat gehandelt werden.<sup>47</sup>

Weiterhin hat der Leasinggeber gemäß allen drei Verträgen die Möglichkeit, die vertragsgemäße Nutzung des Leasingobjektes zu kontrollieren. In Dubai kann er zudem regelmäßige Berichte für Angelegenheiten, die mit der Ausführung des Vertrages in Bezug zu setzen sind, verlangen.

Da der Leasingnehmer für jeden Schaden oder Verlust, der aufgrund eines fahrlässigen Verhaltens seinerseits entsteht, aufkommen muss, wird ihm sowohl im iranischen als auch im deutschen Mustervertrag der Abschluss einer Versicherung vorgeschrieben. Die Ansprüche aus den Versicherungen werden an den Leasinggeber abgetreten. Im Iran hat der Leasinggeber im Falle einer Entschädigungszahlung diese an den Leasingnehmer abzutreten, wenn alle Vertragsbedingungen von ihm ordentlich befolgt worden sind. Dem Vertrag von Dubai zufolge hat dagegen der Leasinggeber das Leasingobjekt auf seine Kosten gegen alle Risiken zu versichern.

Um sich gegen einen eventuellen Zahlungsausfall des Leasingnehmers abzusichern, räumen alle drei Leasingverträge dem Leasinggeber die Möglichkeit ein, zusätzliche Garantien oder Bürgschaften zu verlangen. Im Falle einer Zahlungsunfähigkeit kann der Leasinggeber von seinem Aussonderungsrecht Gebrauch machen und das Leasingobjekt liquidieren. Auch deswegen ist es wichtig, das Leasingobjekt bei Vertragsschluss detailliert zu beschreiben und seinen Standort genau anzugeben. Leasinggeber im Iran und in Dubai verlangen zusätzlich eine Prüfung des Verkäufers bzw. Lieferanten und die Angabe des Verwendungszweckes, um Haram-Geschäfte auszuschließen. Während im Iran und in Deutschland das typische Dreiecksverhältnis zwischen dem Leasingnehmer, Leasinggeber und dem Lieferanten vorherrscht, hält der Vertrag aus Dubai fest, dass der Leasinggeber das Objekt zu liefern hat. Falls sich

---

<sup>47</sup> Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 23 ff.; Marzoq (2006), S. 28; Usmani (o. J.), S. 13.

die Lieferung verzögert, ist er bis zur vertragsgemäßen Übergabe des Leasingobjektes nicht dazu berechtigt, eine Zahlung aus dem Ijarah-Vertrag zu fordern. Eine Ausnahme besteht, wenn sich beide Parteien auf eine Verlängerung der ursprünglichen Laufzeit um die hinausgeschobene Zeit einigen.

#### **4.4.2 Zusammensetzung der Leasingrate**

Das für die Nutzungsüberlassung zu zahlende Nutzungsentgelt kann gemäß allen drei Verträgen flexibel gestaltet werden. In Dubai werden die Zahlungen alle sechs Monate neu geprüft und gegebenenfalls angepasst, wobei sich die monatlichen Raten aus den folgenden Bestandteilen zusammensetzen:

- einem fixen Anteil, der durch Division des fixen Gesamtbetrages (des vom Leasinggeber finanzierten Anteils) durch die Anzahl der Leasingperioden entsteht. Direkte Zahlungen an den Leasinggeber vor Vertragseintritt werden hiermit verrechnet;
- einem variablen Anteil, dessen Höhe auf einem bestimmten Prozentsatz des sich monatlich reduzierenden fixen Gesamtbetrages basiert;
- einem Zusatzbetrag, mit dem die monatlichen Kosten und Aufwendungen des Leasinggebers in Bezug auf die Instandhaltung, Versicherungen, Gebühren und Steuerzahlungen, die aufgrund des Eigentums an dem Leasingobjekt angefallen sind, verrechnet werden.

Weiterhin hat der Leasingnehmer 2,5 % des ausbleibenden Gesamtbetrages bis zur vollen Zahlung des Gesamtbetrages monatlich zu spenden.

Dem iranischen Vertrag zufolge sind im Voraus berechnete Leasingraten über die gesamte Laufzeit zu zahlen. Diese Raten tragen die Kosten des Leasinggebers, Versicherungen, Steuerzahlungen sowie eine festzusetzende Bearbeitungsgebühr.

Nach dem deutschen Vertrag sind die vereinbarten Zahlungen zuzüglich der bei Fälligkeit geltenden gesetzlichen Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) zu leisten und

im Falle einer Änderung der Anschaffungskosten, des Steuer- und Abgabenrechts oder des den vereinbarten Zahlungen zugrunde gelegten Kapitalmarktzinses (vor Bezahlung des Gegenstandes durch den Leasinggeber) anzupassen.

#### **4.4.3 Vertragsende**

Das Vertragsende wird in den betrachteten Ländern unterschiedlich gestaltet. Im Iran wird bereits bei Vertragsabschluss der Verkauf des Leasingobjektes nach der Grundmietzeit geregelt. Zusätzlich hat der Leasinggeber bei der Lieferung an den Leasingnehmer erneut eine Erklärung zu unterschreiben, in der er sich zu dem Verkauf zu den entsprechenden Bedingungen bekennt. Dubai beschränkt die Leasingdauer auf sechs Monate. Der Leasingnehmer muss versprechen, dass er den Vertrag alle sechs Monate bis zum eigentlichen Ende der Laufzeit verlängern wird. Hierfür ist kein neuer Vertragsabschluss notwendig, sondern es wird ein speziell dafür vorgesehenes Formular ausgefüllt. Sowohl der Leasinggeber als auch der Leasingnehmer haben beim Abschluss des Ijarah-Vertrages das Versprechen abzugeben, das Objekt am Ende der Laufzeit zu verkaufen bzw. zu erwerben. Der Übergang des Leasingobjektes an den Leasingnehmer wird dann anhand eines Kaufvertrages zum Laufzeitende geregelt.

Nach dem deutschen Vertrag hat der Leasingnehmer das Leasingobjekt auf seine Kosten und auf seine Gefahr vollständig inklusive eventueller Unterlagen u. ä. an den Leasinggeber zu liefern. Alle Ansprüche und Rechte werden damit ebenfalls an den Leasinggeber übertragen. Es besteht jedoch auch die Möglichkeit, das Leasingobjekt mit der Beendigung des Vertrages zu erwerben.

Hinsichtlich der Vertragsaufhebung nach einem Zahlungsverzug unterscheiden sich die shariakonformen Verträge von dem konventionellen. Im Iran hat der Leasinggeber das Recht, bereits bei Verzug in Höhe von einer Rate den Vertrag zu annullieren. Nach deutschem Recht kann der Leasinggeber erst nach zwei Verzugsraten außerordentlich kündigen, in Dubai sogar erst nach drei. Wie auch im deutschen Recht räumen Ijarah-Verträge im Iran und in Dubai dem

Leasinggeber die Möglichkeit einer fristlosen Kündigung ein, wenn der Leasingnehmer falsche Angaben gemacht hat oder nachhaltig seinen Pflichten nicht nachkommt. Im Iran hat er bei Privatleasingverträgen zusätzlich dieses Recht, falls der Leasingnehmer seine Arbeitserlaubnis verliert. Weiterhin ist eine Auflösung des Vertrages möglich für den Fall des Abhandenkommens, der totalen Beschädigung sowie für den Fall, dass Maßnahmen zur Wiederherstellung der Gebrauchsfähigkeit nicht möglich oder wirtschaftlich nicht sinnvoll sind. Im deutschen Vertrag wird festgehalten, dass der Leasinggeber dann die ihm bei der Ermittlung des jeweiligen Mindestbetrages durch die vorzeitige Vertragsaufhebung entstandenen Vorteile, insbesondere Zinsvorteile, gutzuschreiben hat. Im iranischen Vertrag wird zudem die Handhabung im Todesfall geregelt. Dem Leasingnehmer wird generell die Möglichkeit eingeräumt, alle ausstehenden Zahlungen in einer Summe zu leisten und auf diese Weise das Objekt zu kaufen. Dubai regelt außerdem den Fall einer Auseinandersetzung zwischen beiden Parteien. Falls diese nicht innerhalb von zwei Wochen freundschaftlich beigelegt werden kann, besteht das Recht, diese Auseinandersetzung an das zuständige Gericht in Dubai weiterzuleiten.

## **5. Expertenbefragung zum islamischen Markt**

Um die theoretischen Ergebnisse durch praktische Erkenntnisse und Erfahrungen zu ergänzen, wurden Experten aus dem Iran und Dubai in offen geführten Interviews vor Ort befragt. Diese Fachleute waren Spezialisten konventioneller und islamischer Finanzierungsinstitute sowie Professoren und ehemalige Parlamentsabgeordnete. Insgesamt sind 17 Interviews vor Ort, davon fünf in Dubai und zwölf im Iran in der Zeit vom 25.07. bis 14.08.2006 sowie zwei weitere in Deutschland durchgeführt worden. Die folgenden Abschnitte geben eine Übersicht über die wesentlichen Ergebnisse der Befragung.

### **5.1 Markt und Marktteilnehmer**

Auf dem islamischen Markt sind drei verschiedene Arten von Finanzierungsinstituten vertreten: rein konventionelle, rein islamische und konventionelle mit einer islamischen Sparte. Obwohl es sich sowohl beim Iran als auch bei Dubai

um Staaten mit islamischer Rechtsordnung handelt, gibt es grundlegende Unterschiede in der Umsetzung des Islamic Bankings.

Im Iran als islamische, präsidentiale Republik, deren oberste Rechtsquellen die Verfassung und das islamische Recht nach den Prinzipien der Sharia sind, ist das gesamte Wirtschafts- und Bankensystem islamisch, d. h. es existieren keine anderen Finanzierungsinstitute außer denen in islamischer Form. Die Geschäftstätigkeit der Banken basiert auf dem Law for Usury-Free Banking, einem am 30. August 1983 vom Parlament ratifizierten Gesetz, das sich mit den Zielen und Aufgaben des Bankensystems, den Bankgeschäften, der Zentralbank und der Geldpolitik des Landes sowie der Geldbeschaffung ohne Zins befasst.<sup>48</sup> Die überwiegende Zahl der Finanzierungsinstitute hat ihren Hauptmarkt im Iran, abgesehen von großen staatlichen Banken wie z. B. der Sepah Bank, die mit ihren Filialen auch im Ausland vertreten ist. Ausländische Banken erhalten lediglich Genehmigungen für Repräsentanzen, wovon es etwa 40 in Teheran gibt. Daher stehen die islamischen und die ausländischen Banken nicht in direkter Konkurrenz zueinander. Konventionelle Banken arbeiten mit einigen iranischen Banken zusammen und vergeben auch verzinsliche Kredite an iranische Banken, was den islamischen Prinzipien widerspricht.

In Dubai sind hingegen alle drei Arten von Kreditinstituten tätig. Dubai zählt zu den 1971 gegründeten Vereinigten Arabischen Emiraten (VAE), einer Föderation von sieben Emiraten, die über ein konstitutionell-monarchisches Rechtssystem verfügen. Die Verfassung nennt zwar die islamischen Rechtsgrundsätze als Hauptrechtsquelle, die Sharia selbst spielt in der praktischen Anwendung des Zivilrechts – mit Ausnahme von familienrechtlichen Angelegenheiten – jedoch keine Rolle. Es wird allerdings darauf geachtet, dass neue Gesetze und die Auslegung bestehender Gesetze mit der Sharia vereinbar sind. Die relevanten Rechtsquellen in der Reihenfolge ihrer Bedeutung sind die Verfassung, die Bundes- und Emiratsgesetzgebung, die Sharia, Handelsbräuche und auch die alltägliche Praxis. Die Verfassung der VAE legt fest, dass die Staatsreligion,

---

<sup>48</sup> Vgl. Hedayati (1994), S. 71.

der Islam, und die Sharia die hauptsächlichen Rechtsgrundlagen sind. Bei Fehlen anderweitiger Vorschriften wird daher auf die Sharia zurückgegriffen.<sup>49</sup>

Die wesentlichen Gründe für eine Tätigkeit konventioneller Banken auf dem islamischen Markt liegen nach Meinung aller Befragten in den vorhandenen liquiden Mitteln, dem enormen Öl- und Gasreichtum sowie dem großen Geschäftspotenzial. Die Schwerpunkte konventioneller Banken im Iran liegen in der Exportfinanzierung sowie in der Projektfinanzierung im Energiesektor. Dabei ist Deutschland mit einem Exportvolumen von 4,4 Mrd. EUR im Jahre 2005 und 4,1 Mrd. EUR im Jahre 2006 einer der wichtigsten Handelspartner. Eine Ausweitung der Tätigkeiten von der Energiebranche auf andere Bereiche, wie z. B. Infrastruktur und Stromerzeugung, wird befürwortet, zumal der Investitionsbedarf im Iran als beachtlich eingeschätzt wird. Die aktuelle politische Situation verhindert jedoch, dass diesem durch die Unterstützung ausländischer Banken nachgekommen werden kann.

Für Dubai wurden als Tätigkeitsmotive zusätzlich die Aspekte der Risikoverteilung sowie der steigenden Kundennachfrage nach islamkonformen Produkten genannt. Etwa 95 % der konventionellen Banken verzeichnen eine steigende Nachfrage nach Islamic Banking, insbesondere im Nahen und Mittleren Osten. In Finanzkreisen geht man - so die Interviewpartner - davon aus, dass ein Betrag von rund 1,0 Bio. EUR an Auslandsvermögen allein in privater iranischer Hand ist. Weltweit werde Kapital in Höhe von etwa 200 Mrd. USD im Bereich Islamic Banking verwaltet, davon circa 30 bis 50 Mrd. USD an islamischem Vermögen in den VAE. Für den Immobilienmarkt in Dubai schätzt man einen Gesamtwert von 300 bis 500 Mrd. USD, was jedoch teils stark variieren kann.

Für Banken birgt ein Engagement in diesen Regionen auch Risiken. In Bezug auf den Iran zählen die schlechten internationalen Beziehungen, die dadurch hervorgerufene außenpolitische Isolation sowie die innenpolitische Unsicherheit zu den wichtigsten Gefährdungsfaktoren. Außerdem wurde angemerkt, dass die USA Geschäftsbeziehungen mit dem Iran missbilligten. Die meisten im Iran aktiven ausländischen Banken haben sich im Laufe des Jahres 2006 aus dem

---

<sup>49</sup> Vgl. Iqbal / Molyneux (2005), S. 215; The Economist Intelligence (2006).

Dollargeschäft mit dem Iran vollständig zurückgezogen. Dennoch vertraut die Bevölkerung den inländischen Banken größtenteils. Zur Risikominimierung verteilen sie ihr Vermögen jedoch meist auf verschiedene Institute oder investieren zusätzlich in Immobilien und Münzen. Seitens der Regierung gibt es konkrete Pläne, um den Finanzsektor zu modernisieren. Als erste staatseigene Bank soll die Bank Saderat Ende 2007 privatisiert werden.

Zusätzlich zu dem Law for Usury-Free Banking, mit dem ein Umschwung von einem konventionellen in ein islamisches Bankensystem stattfinden sollte, hat jedes iranische Finanzierungsinstitut eigene Handlungsrichtlinien, in denen u. a. festgehalten wird, welches Finanzierungsinstrument bei welcher Transaktion angewendet werden darf. Langfristig ist eine Vereinheitlichung der Handlungsrichtlinien für Leasinggesellschaften geplant. Als Kontrollorgan fungiert eine Aufsichtsabteilung der iranischen Zentralbank, die unregelmäßig und ohne Vorankündigung die Geschäftstätigkeit der Gesellschaften überprüft. Nach Meinung einiger Befragten ist die Effektivität dieses Kontrollorgans jedoch durchaus fragwürdig. Das bedeutet, dass zwar ein shariakonformes Gesetz existiert, dessen einwandfreie Durchführung aber nicht ausreichend kontrolliert wird.

Ein explizites Gesetz für das Leasinggeschäft existiert im Iran nicht, da die Leasingbranche noch sehr jung ist. Nach der Gründung der ersten zwei Leasinggesellschaften in den Jahren 1975 und 1977 durch Joint Ventures von iranischen und ausländischen Banken gab es bis 1992 keine weiteren Neugründungen mehr. Seitdem ist die Zahl aber dramatisch angestiegen. Zurzeit sind etwa 250 bis 280 Leasinggesellschaften aktiv, von denen circa 27 von Bedeutung sind. Diese lassen sich unterteilen in vier bankeigene, zwölf herstellerabhängige und elf unabhängige Leasinggesellschaften. Iran Khodro Leasing, die größte herstellerabhängige Leasinggesellschaft, hat z. B. für das Jahr 2007 / 2008<sup>50</sup> ein Volumen rund 63 Mrd. EUR geplant.

In Dubai existieren etwa 100 Banken, Finanzierungsinstitute sowie Repräsentanzen, von denen etwa 15 bis 20 rein islamisch tätig sind oder eine islamische Sparte haben. Die Anzahl der Leasinggesellschaften konnte keiner der Befrag-

---

<sup>50</sup> Im Iran erfolgt die Zeitrechnung nach dem islamischen Sonnenkalender. Zurzeit zählt man das Jahr 1386. Ein neues Jahr beginnt am 21. März.

ten nennen. In den VAE existieren zurzeit keine Gesetze, die explizit islamische Finanzierungsinstitute betreffen. Die Zentralbank plant jedoch eigens für das Islamic Banking verfasste Gesetze. Generell ist es verboten, Geld auszuleihen und Zinsen dafür zu verlangen. Falls dennoch Einnahmen in Form von Zinsen oder Gebühren auftreten, müssen diese gespendet werden. Amlak Finance PJSC z. B., eines der größten islamischen Finanzierungsinstitute in Dubai, spendete auf diese Weise im Jahr 2005 etwa 5 Mio. USD.

Jedes islamische Finanzierungsinstitut in Dubai arbeitet i. d. R. eng mit einem Sharia Board, internen Prüfern und / oder Expertenteams zusammen, um glaubwürdig zu erscheinen. Aber auch der Zentralbank muss ein Produkt zur Abnahme vor der Einführung vorgestellt werden. Generell ist es nach Aussage konventioneller Banken schwierig, islamische Produkte zu entwickeln, weil auf mehrere Aspekte geachtet werden muss: Die Produkte müssen shariakonform, preislich attraktiv und konkurrenzfähig sein. Außerdem kann vieles, das weltweit bereits seit Jahren genutzt wird, noch nicht in der bekannten Form und gleichzeitig shariakonform angeboten werden, wie z. B. Kreditkarten. Konventionelle Finanzierungsinstitute erschließen für sich ganz neue Geschäftsfelder und müssen erst nach und nach Erfahrungen auf diesem Gebiet sammeln.

Die Einstellungen zum Islamic Banking sind in Dubai sehr unterschiedlich. Einige Banken sind selbst überzeugt von den Prinzipien der Sharia und haben somit vorrangig religiöse Motive, wohingegen andere Banken islamische Produkte lediglich aufgrund der hohen Kundennachfrage anbieten. Unter den iranischen Befragten ist man sich einig, dass die Prinzipien, auf denen Islamic Banking basiert, zwar sehr gut und richtig, jedoch im Iran noch nicht gänzlich durchzusetzen seien. Es würden hohe Inflations- und Zinsraten herrschen. Außerdem existiere ein Schwarzmarkt, auf dem Geld zu 40 bis 60 % Zinsen bei monatlicher Rückzahlung geliehen werde. Wenn das fremdkapitalfinanzierte Unternehmen keinen oder keinen ausreichenden Gewinn erwirtschaftete, sei man erneut zur Geldleihe zu ebenso hohen Konditionen gezwungen, um den ursprünglichen Kredit zurückzahlen zu können. So entstehe ein Kreislauf, der i. d. R. mit einer Gefängnisstrafe für den Kreditnehmer ende. Einige erwähnten, dass es außerdem notwendig sei, sich mit der Frage auseinanderzusetzen, ob der Zins, der vor etwa 1.400 Jahren verboten wurde, der Gleiche sei wie der



heutige. Im Iran existiert z. B. bereits eine Fatwa, die besagt, dass Zinseinnahmen erlaubt seien, wenn das Geld für eine Produktion verliehen werde. Insofern ist das Zinsverbot auch gegenwärtig Gegenstand der gesellschaftlichen Diskussion. Allgemein wird die Meinung vertreten, dass sich das System selbst mit der Zeit ändert und verbessert.

## 5.2 Produkte

Nach islamischer Ansicht ist Geld dazu da, um damit eine wirtschaftlich nützliche und sinnvolle Tätigkeit zu verrichten. Es ist wichtig, dass das Geld immer wieder investiert und nicht gehortet wird. Im Rahmen der Sharia wird nicht das Ergebnis einer Handlung für die Bewertung zugrunde gelegt, sondern der Weg, der letztendlich zur Handlung geführt hat. Aus diesem Grund muss im Iran der Verwendungszweck des vom Kunden angeforderten Geldes dem Finanzierungsinstitut gegenüber immer genau offengelegt werden. Wenn die Nennung des Verwendungszweckes bei Projektfinanzierungen alleine nicht ausreicht, hat der Kunde vom Verkäufer einen sogenannten Faktor einzuholen, der Auskunft darüber gibt, welche Ware und zu welchem Preis diese gekauft werden soll. Um Haram-Geschäfte auszuschließen, wird dieser Faktor der Bank vorgelegt, die daraufhin das Geld direkt an den Verkäufer auszahlt. Im Falle von Ijarah und Murabaha werden nicht shariakonforme Geschäfte wegen des Erwerbs eines Wirtschaftsgutes durch das Finanzierungsinstitut selbst ausgeschlossen.

Nach dem iranischen Gesetz dürfen Banken ohne Abschluss eines exakten Vertrages kein Geld verleihen, wobei sehr niedrige Beträge über Qard al-Hasanah ausgenommen werden. Grundsätzlich handelt es sich hierbei um Kredite an bedürftige Menschen. Der Kreditnehmer unterschreibt eine Verpflichtungserklärung als Sicherheit für den Kreditgeber, wonach er exakt den ausgeliehenen Kreditbetrag innerhalb von drei Jahren zurückzuzahlen hat. Die Bank als Kreditgeber hat das Recht auf Anrechnung einer Bearbeitungsgebühr von 2,5 %. Solche Kredite werden auch Unternehmen insbesondere im Produktions- und Dienstleistungssektor gewährt, da diese mit ihrer Arbeit einen Dienst für die Gesellschaft leisten. Hier ist der Betrag innerhalb von fünf Jahren zurückzuzahlen. Auch gibt es spezielle Qard-al-Hasanah-Sparbücher, z. B. für die

Landwirtschaft und die Jugend. Mudarabah wird lediglich im Handel angewendet, wenn ein Investor sich gerne in diesem Bereich betätigen möchte, selbst jedoch keine Erfahrungen auf dem Gebiet hat. Musharakah ist dagegen in allen Bereichen möglich. Sukuk hat im Iran noch gar keine Bedeutung.

In Dubai wird Murabaha am häufigsten verwendet, und zwar im Bereich der Objektfinanzierung. Islamische Gelehrte bevorzugen jedoch Ijarah, weil Murabaha oft an der Grenze zu einer nicht shariakonformen Finanzierungsweise liegt. Auch Sukuk gewinnt in Dubai immer mehr an Bedeutung, nicht zuletzt weil diese Finanzierungsform hohe Gewinne einbringen kann. Die 2006 getätigte Sukuk-Emission durch Dubais Hafengebäudebetreiber Dubai Ports, Customs and Free Zone Corporation war die bislang größte. Sukuk sind jedoch mit vielen Gebühren verbunden, weswegen grundlegende Renditeaussagen schwer zu treffen sind. Daneben existieren noch weitere Finanzierungsinstrumente, die hier lediglich genannt werden: Salaaf, Salam, Istisnaa, Bai und viele Kombinationen. Qard al-Hasanah hat in Dubai keine große Bedeutung.

Nach Aussage einiger Befragten sollten sich konventionelle Banken auf dem islamischen Markt hauptsächlich mit Vermögenswerten oder Verbindlichkeiten befassen. Im Bereich Vermögenswerte wären es Sukuk und im Bereich Verbindlichkeiten Murabaha. Kurzfristige Murabaha-Einlagen stellen z. B. einen einfachen Weg für einen Investor dar, Geld auf eine islamische Weise einzuzahlen. Die Tendenz geht jedoch generell immer mehr in Richtung Sukuk, die stark von islamischen Banken nachgefragt werden.

### **5.3 Ijarah**

Für den Ijarah-Markt existieren erkennbare Unterschiede zwischen dem Iran und Dubai. Im Iran existiert Ijarah seit etwa 30 Jahren, gewinnt jedoch erst rund fünf Jahren spürbar an Bedeutung. Dabei spielt vor allem das Privatleasing im Rahmen der Kraftfahrzeugfinanzierung eine Rolle. Maßgeblich dafür war wohl, dass seitdem das Angebot an Fahrzeugen wesentlich über der Nachfrage liegt. Im Iran wird Ijarah nicht von Banken selbst angeboten, sondern von deren eigenständigen Tochterunternehmen oder von privaten Leasinggesellschaften.

Leasinggesellschaften kooperieren jedoch immer mit einer Bank, um sich zu einem bestimmten Zinssatz zu refinanzieren. Diesen stellen sie ihrem Leasingnehmer in Rechnung und berechnen zusätzlich einen bestimmten Prozentsatz für ihre eigenen Kosten. Zurzeit diskutiert man jedoch ein neues Gesetz, das das Entgelt, das die Leasinggesellschaften von Leasingnehmern verlangen dürfen, begrenzt. Wie auch beim hiesigen Kfz-Leasing ist es oft günstiger, direkt vom Hersteller selbst zu leasen, da dieser zur Absatzförderung höhere Preisnachlässe gewährt.

In erster Linie wird Ijarah im Iran von Privatpersonen der Mittel- und Unterschicht in Anspruch genommen. Das Neugeschäftsvolumen in 2004 / 2005 betrug etwa 900 Mio. USD und verdoppelte sich im Jahr 2005 / 2006. Als Beweggründe für Ijarah sind keine steuerlichen oder bilanziellen Aspekte oder spezielle Serviceleistungen zu nennen, da die Leasingbranche dafür noch zu jung ist. Vielmehr spielen hier die im Vergleich zu einem Kredit leichtere Gewährung, die Möglichkeit zur Ratenzahlung sowie die flexible Gestaltung der Leasingraten eine entscheidende Rolle. Einige Interviewpartner merkten in diesem Zusammenhang an, dass in den Banken ein hoher Grad an Bürokratie herrsche. Wenn der Leasingnehmer nicht rechtzeitig zahlt, darf eine Entschädigung berechnet werden. Falls der Leasingnehmer gar nicht zahlt, darf der Leasinggeber sein Aussonderungsrecht in Anspruch nehmen. Oft besteht ein Kontakt zur Polizei, um in einem solchen Fall das Leasingobjekt leichter sicherstellen zu können.

Weiterhin muss im Vertrag unbedingt angemerkt werden, dass das Objekt am Ende der Laufzeit in das Eigentum des Leasingnehmers übergeht (entweder als Geschenk oder nach Zahlung einer niedrigen Summe) und dass der Vertrag während der Laufzeit unkündbar ist. Das bedeutet, dass es lediglich die Vertragsform Ijarah wa Iqtina gibt. Die iranische Zentralbank hat 1997 eine Verordnung für das Rechnungswesen herausgebracht, in der es heißt, dass ein Eigentumsübergang zu einem Rial<sup>51</sup> erfolgen soll. Dieser Verkaufspreis hat eher eine symbolische Bedeutung. Es ist jedoch nicht erlaubt, das Leasingobjekt

---

<sup>51</sup> 13.200 Rial entsprechen ungefähr 1 EUR.

nach Zahlung der letzten Rate automatisch in das Eigentum des Leasingnehmers übergehen zu lassen.

Im Iran werden in erster Linie Fahrzeuge geleast, gefolgt von Maschinen und Haushaltsgeräten, aber auch medizinischen Geräten, Informationstechnologie und Immobilien. Es gibt jedoch kein Big-Ticket-Leasing, da dafür noch nicht die nötigen Rahmenbedingungen geschaffen worden sind und (noch) keine Nachfrage besteht.

Was die Zukunftsaussichten für Ijarah im Iran betrifft, so muss sich der Markt dafür erst noch etablieren. Aus Sicht der Befragten kann Leasing ganz speziell für den Iran jedoch von positiver Funktion sein. Wenn es unter der Bevölkerung bekannter wird und die Leasinggesellschaften untereinander in Konkurrenz stehen, wird auch die Anzahl der Geschäftsabwicklungen steigen. Leasing Mazda hat z. B. bereits damit angefangen, alte Fahrzeuge in Zahlung zu nehmen. Weiterhin kommt es darauf an, wie hoch die Produktion und somit das Angebot an Wirtschaftsgütern ist. Wenn das Angebot an Gütern niedriger als die Nachfrage ist, wird die Anzahl der Leasingverträge zurückgehen. Wenn die Zinsen gesenkt werden, dann steigt die Nachfrage nach zu finanzierenden Objekten.

Da die Leasinggesellschaften bei den Herstellern eine bestimmte Menge an Gütern bestellen und auf diese Weise den Herstellern eine höhere Planungssicherheit gewähren, sind diese mit Hilfe von Leasing einem geringeren Risiko ausgesetzt. Außerdem bietet Ijarah die Möglichkeit, langfristig ein Gut zu nutzen, ohne dafür einen Kredit aufnehmen zu müssen.

In Dubai dagegen ist Ijarah wesentlich weiterentwickelt und kann für die Finanzierung von kleineren Wirtschaftsgütern, wie z. B. Fahrzeugen, Häusern, Geschäftsgebäuden, bis hin zu Big-Ticket-Finanzierungen verwendet werden. Etwa 70 % aller Ijarah-Verträge haben Immobilien zum Gegenstand. Überwiegend wird Ijarah jedoch von muslimischen Privatleuten in Anspruch genommen, aber auch von lokalen Unternehmen wie Emirates Airlines, die mit Hilfe von Ijarah ihre Flugzeuge finanziert.

In Dubai wird Ijarah für die Eigenheimfinanzierung genutzt, weil es flexibler zu gestalten ist als andere Finanzierungsinstrumente. Es besteht z. B. die Möglichkeit, eine Berechnung der Leasingraten alle sechs Monate vertraglich festzulegen. Außerdem wird es als objektorientierte Finanzierungsform für optimal erachtet, um Immobilien zu finanzieren, da der Vermögensgegenstand unmittelbar als Sicherheit dient. Als Voraussetzungen für Ijarah gelten das Vorhandensein des Leasingobjektes sowie dessen umgehende Nutzbarkeit, z. B. ein Haus, das umgehend bewohnbar ist. Die größten Anbieter im Bereich der Eigenheimfinanzierung sind hier islamisch.

Konventionelle Finanzierungsinstitute in Dubai bieten Ijarah vorbehaltlos an. Die befragten Institute nennen zwar vorrangig Privatkunden als Zielgruppe, eine Erweiterung auf den Bereich der Firmenkunden ist jedoch geplant. Auch in Dubai gibt es keine nennenswerten steuerlichen Vorteile oder Strukturierungsmöglichkeiten, die beim konventionellen Leasing nicht auch möglich wären. Generell sind Steuern, die auf Eigentum fallen, vom Leasinggeber als Eigentümer zu tragen, wobei das Recht besteht, diese mit in die Leasingraten einzukalkulieren.

In Dubai wird die Meinung vertreten, dass die Bedeutung von Ijarah auch künftig weiter ansteigen wird. Insbesondere komplexere und großvolumigere Geschäfte erwarten die Befragten. Außerdem sei es eine gute Alternative zu Murabaha und werde von Ratingagenturen bevorzugt.

Generell ist man in beiden Ländern der Ansicht, dass sich der Bereich Islamic Banking stark weiterentwickeln wird. Auf kurze Sicht wird ein Anstieg der Anzahl an Verträgen, deren Volumen sowie die Verfeinerung der bestehenden Produkte erwartet. Langfristig ist die Standardisierung der vielen komplexen Transaktionen abzusehen, was für den Nachfrager günstigere Konditionen zur Folge hat. Senken die Banken und Gesellschaften dann nicht ihre Kosten, werden ihre Gewinne schrumpfen.

Auf die Frage, ob Leasing unter dem Begriff Ijarah bei den Muslimen in Deutschland ein stärkeres Potenzial bieten bzw. zu einer höheren Akzeptanz führen könnte, wurde unterschiedlich reagiert. In Dubai wird die Meinung ver-

treten, dass Islamic Banking auch in westlichen Ländern ein großes Potenzial hätte, wie am Beispiel Großbritanniens bereits zu sehen sei. Auch sollte die gesellschaftliche Struktur der Muslime für ein effektives Angebot von Islamic-Banking-Produkten näher betrachtet werden. Während die Mehrzahl der Muslime in Großbritannien indischer und pakistanischer Herkunft ist, so kommt der überwiegende Teil der Muslime in Deutschland aus der Türkei. Aufgrund unterschiedlicher Erfahrungen geht man auch von unterschiedlichen Einstellungen der einzelnen ethnischen Gruppen aus.

Im Iran sind die Meinungen zu dieser Frage gespalten. Einige sind der Ansicht, dass es nicht möglich sei, alle Aspekte des Islams in Europa zu beachten. Andere sind der Meinung, dass Islamic Banking gerade in Europa bzw. generell in Industrieländern besser durchzuführen sei, da dort bessere Kontrollen möglich seien, die ein eigennütziges Handeln der einzelnen Interessensgruppen verhindern.

#### **5.4 Zusammenfassung und Ergebnis**

Ein wichtiges Ergebnis der Interview-Studie ist, dass sich Ijarah im Allgemeinen kaum vom konventionellen Leasing unterscheidet, was bereits anhand des theoretischen Vergleichs zu vermuten war. Es muss jedoch zwischen den einzelnen islamischen Ländern differenziert werden, wie es an den Beispielen Iran und Dubai zu erkennen ist.

Obwohl es sich beim Iran um eine islamische Republik handelt und ein den islamischen Prinzipien entsprechendes Gesetz speziell für das Bankwesen existiert, das u. a. ein Zinsverbot vorschreibt, sind Zinsen bis heute vorzufinden. Das verdeutlicht, dass es nicht ausreicht, allein die Gesetzeslage nach islamischen Normen zu reformieren. Hinzu kommen im Iran die stark eingeschränkten internationalen Beziehungen sowie ein Mangel an Kontrollen. Der Markt scheint sich jedoch zu verändern. Es findet u. a. eine immer stärker werdende Privatisierung im Finanzsektor statt. Zudem arbeiten mittlerweile einige private iranische Leasinggesellschaften mit Banken aus Dubai zusammen, da diese

weniger Zinsen verlangen als die iranischen. Folglich ist es ihnen möglich, Leasingangebote mit niedrigeren Zinsen zu erstellen.

Dubai dagegen verfolgt ein anderes Ziel: Man will internationales Finanzzentrum und Bindeglied zwischen dem konventionellen und dem islamischen Bankensystem sein. Dort sind alle großen und international tätigen Finanzierungsinstitute vertreten und es existieren größere und komplexere Finanzierungsmethoden, was u. a. anhand der steigenden Bedeutung der Sukuk deutlich wird. Prinzipiell besteht eine hohe Nachfrage unter den Muslimen nach shariakonformen Produkten und Finanzierungsmöglichkeiten.

Die Risiken, die im Islamic Banking heutzutage vorkommen, sind die gleichen wie bei der traditionellen Finanzierung. Einer der Hauptkritikpunkte am Islamic Banking ist, dass es lediglich die Gestalt eines islamischen Bankensystems, nicht aber die eigentlichen Inhalte und Grundsätze übernommen habe. Auch wendet man ein, dass es hauptsächlich als eine Methode der direkten Kreditgewährung islamischer Einlagen genutzt werde. Wenn jedoch Islamic Banking strikt islamisch - und nicht durch Kopieren der traditionellen Finanzierung - ausgeführt werde, würden sich die Risiken auf den Bereich des Eigenkapitals beschränken.

Ijarah im Speziellen bietet die Möglichkeit, ein Wirtschaftsgut für einen längeren Zeitraum zu nutzen, ohne dieses kaufen zu müssen, und dient somit als Kreditalternative.<sup>52</sup> Es ist eine beliebte Finanzierungsmethode und bildet eine gute Alternative zu der im Islamic Banking häufig genutzten Finanzierungsform Murabaha. Außerdem ist es dem konventionellen Leasing sehr ähnlich und erleichtert somit konventionellen Finanzierungsinstituten das Eingehen und die Abwicklung von Verträgen, weshalb es bevorzugt von konventionellen Finanzierungsinstituten angeboten wird, die sich auf dem islamischen Markt positionieren wollen.

Besonders geeignet ist Ijarah für einige bestimmte Bereiche der Wirtschaft, für die sich die Partnerschaftsmethoden als schwierig herausgestellt haben, z. B.

---

<sup>52</sup> Vgl. Malik (2004), S. 2.

für den Staatssektor. Hier können Projekte in den Bereichen Aufbau der Infrastruktur, Brücken, Flughäfen, Krankenhäuser und Schulen finanziert werden. Ferner ist Ijarah einfacher in der Durchführung, weil eine Vertragsabwicklung mit weniger Zeit und geringerer Dokumentation verbunden ist. Im Gegensatz zum Kredit benötigt man keine gründliche Kreditwürdigkeitsprüfung des Leasingnehmers, da der Leasinggeber im Falle einer Zahlungsunfähigkeit von seinem Aussonderungsrecht Gebrauch machen kann.<sup>53</sup>

## 6. Schlussbemerkung

Das moderne Islamic Banking ist nun etwa 30 Jahre alt und konnte von 1975 bis 2004 eine Steigerung von 10 Mio. USD auf 240 Mrd. USD aufweisen.<sup>54</sup> Anhand der Untersuchungen und Gespräche wurde deutlich, dass das Islamic Banking noch nicht ausgereift ist und dass es konventionelle Aspekte beinhaltet. Die hohen Inflationsraten in vielen islamischen Ländern sind u. a. ein Anzeichen dafür, dass Zinsen nicht beseitigt worden sind. Zusätzlich ist es für die islamischen Rechtsgelehrten nicht einfach, die fast 1.400 Jahre alten Texte auf moderne Anforderungen hin zu prüfen. Die Gebote und Verbote beziehen sich oft auf die Sichtweise des jeweiligen Gelehrten. Zwar existiert mittlerweile eine sehr umfangreiche Literatur zum Recht des islamischen Finanzsystems, aber kein einheitliches, für alle Finanzierungsinstitute geltendes Instrumentarium.

Das Finanzierungsinstrument Ijarah ist ein stark wachsendes Segment des Islamic Bankings und stellt für konventionelle Banken ein gutes Mittel dar, in diesem Bereich Fuß zu fassen, da es dem konventionellen Leasing sehr ähnlich ist und viele Gestaltungsmöglichkeiten bietet. Auch bei Ijarah kann der Leasinggeber eine Rendite für sein investiertes Kapital erwarten. Da es sich hier jedoch um keine reine Finanztransaktion, sondern um die Vergabe von Nutzungsrechten handelt und sich der Ertrag aus dem Nutzen des Leasingobjektes ergibt, ist es nach den Prinzipien der Sharia erlaubt.<sup>55</sup> Zudem hat Ijarah ein großes Potenzial für Verbriefungen, z. B. über Sukuk al-Ijarah.<sup>56</sup> Wichtig ist, dass das

---

<sup>53</sup> Vgl. Siddiqi (2005), S. 5 ff.

<sup>54</sup> Vgl. Malik (2004), S. 2.

<sup>55</sup> Vgl. Allawi (1986), S. 127.

<sup>56</sup> Vgl. Usmani (o. J.), S.13.



Gesamtkonzept das Vertrauen der Kunden gewinnt, was eine intensive Beratung und die gewohnten Dienstleistungen einschließt.

Deutsche Banken und Finanzhäuser haben das Potenzial des Islamic Bankings ebenfalls erkannt. Einige von ihnen sind bereits auf diesem Markt tätig. Für eine Umsetzung des Konzeptes in Deutschland herrscht jedoch sowohl von Seiten der Finanzierungsinstitute als auch der Kundenseite noch viel Informationsbedarf.

## 7. Glossar

Fatwa	ein von einem islamischen Gelehrten erstelltes Rechtsurteil
Fiqh	islamische Jurisprudenz
Gharar	jegliche Art von Spekulation
Hadith	Aufzeichnung von Verhaltensweisen und Äußerungen Muhammads (saws)
Halal	islamisch Legitimiertes
Haram	islamisch Verbotenes
Ijarah	Leasingvertrag
Ijarah wa Iqtina	Leasingvertrag mit anschließendem Kauf
Ijma	Konsensbildung der Rechtsgelehrten
Mudarabah	Beteiligungsfinanzierung mit Beschränkung auf Gewinn- teilung
Mu´jir	Leasinggeber
Murabah	Handelsfinanzierung
Musharakah	Beteiligungsfinanzierung auf Zeit
Musta´jir	Leasingnehmer
Qiyas	Analogieschluss
Qard al-Hasanah	zinsloser Kredit
Riba	jegliche Art von Zuwachs
Sharia	islamisches Recht
Sukuk	Schuldverschreibung
Sunna	Verhaltensweisen und Äußerungen Muhammads (saws)
Zakat	Pflichtabgabe

## 8. Literatur

- Adam, Nathif (2006): The Evolution of Sukuk, Vortragsunterlagen für Sukuk Masterclass, Singapur.
- Afzal, Nafisa (2001): Islamic Banking, unveröffentlichte Diplomarbeit, Berufsakademie Mannheim.
- Allawi, Luay (1986): Leasing: an Islamic financial instrument, in: Butterworth Editorial Staff (Hrsg.): Islamic Banking and Finance, London, S. 120-127.
- Altundag, Paolo / Haldi, Nadia (2005): Handbuch Islamic Banking, 2. Auflage, Pfäffikon.
- Al-Zuhayli, Wahbah (1997): Al-Fiqh Al-ʿIslami wa ʿAdillatuh (Islamic Jurisprudence and Its Proofs), 4. Auflage, Damaskus.
- Behmand, Mohammad / Bahmani, Mahmoud (2005): Theorie und Praxis des iranischen Bankwesens, 12. Auflage, Band 1, Teheran.<sup>57</sup>
- Bi-Azar Shirazi, Abdol-Karim (2004): Eine Ausarbeitung des Novin-Traktates (Band 2 Wirtschaft) des Ayatollah al Ozma Ruhollah Musawi Chomeini, 14. Auflage, Teheran.<sup>58</sup>
- Bi-Azar Shirazi, Abdol-Karim (1996): Eine Ausarbeitung des Novin-Traktates (Bank 4 Politik und Recht) des Ayatollah al Ozma Ruhollah Musawi Chomeini, 8. Auflage, Teheran.<sup>59</sup>
- Bundesagentur für Außenwirtschaft (2006): Vereinigte Arabische Emirate Jahresmitte 2006 – Wirtschaftstrends, im Internet unter: <http://www.bfai.de>.
- El-Mogaddedi, Zaid (2007): Islamic Finance - Wachstumsmarkt Sukuk, in: Die Bank, o. Jg., Heft 8, S. 28-31.
- Farahani, Kambiz Djalali (1995): Islamic Banking im Iran nach 1979, unveröffentlichte Diplomarbeit, Universität Wien.

<sup>57</sup> Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

<sup>58</sup> Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

<sup>59</sup> Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

- Haneef, Rafe (2006): Present Trends & Future Prospects of Sukuk, Vortragsunterlagen für International Workshop on Sukuk, International Islamic Financial Markets, Jakarta.
- Hassaan, Hussein H. (2005): Islamic Investments and Methods of Financing, AMJA Series 2, Assembly of Muslim Jurists in America, Car Michael.
- Hedayati, Ali A. / Safari, Ali A. / Kalhor, Hassan / Bahmani, Mahmoud (2006): Theorie und Praxis des iranischen Bankwesens, 11. Auflage, Band 2, Teheran.<sup>60</sup>
- Hedayati, Ali A. (1994): Iran's New Banking Framework – Steps Towards Islamisation, in: Pakistan Banker, o. Jg., S. 71-74.
- Hussain, Mustafa (2005): Remedies in Islamic Leasing – A comparative analysis, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Iqbal, Munawar / Molyneux, Philip (2005): Thirty years of Islamic banking: history, performance and prospects, New York.
- Islamic Market Capital Task Force of the International Organization of Securities Commissions (OICV–IOSCO) (2004): Islamic Capital Market Fact Finding Report.
- Kamali, Mohammad Hisham (2005): Shari'ah Issues of Islamic Leasing: Perspective of the Lessor, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Khan, Mohsin S. / Mirakhor, Abbas (1989): Islamic Banking: experiences in the Islamic Republic of Iran and Pakistan, Working Paper, Internationaler Währungsfonds, Washington D.C.
- Kroll, Michael (1997): Finanzierungsalternative Leasing, Stuttgart.
- Kubsova, Jarka (2007): Allah sei Dank, in: Financial Times Deutschland, 8. Jg., Ausgabe vom 08.03.2007, o. S.
- Malik, Saleem (2004): Islamic Leasing, Leasinglife Conferences, London.

---

<sup>60</sup> Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.

- Marzoq, Riyad (2006): Risks and Challenges of Islamic Finance, Master Thesis, Fachhochschule Coburg.
- Mosaviian, Abbas (2004): Islamic Banking, 2. Auflage, Teheran.<sup>61</sup>
- Nienhaus, Volker (1986): Islamic Economics, Finance and Banking - Theory and Practice, in Butterworth Editorial Staff (Hrsg.): Islamic Banking and Finance, London, S. 1-17.
- Organization of the Islamic Conference (o. J.), im Internet unter: <http://www.oic-oci.org>, Zugriff am 09.10.2006.
- Siddiqi, Mahammad N. (2005): Economic benefits of Islamic Leasing, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Siddiqi, Rushdi (2005): Islamic investment opportunities in the OIC: Alternative investments to reverse capital flight, in: Jaffer, Soheil (Hrsg.): Islamic retail banking and finance – global challenges and opportunities, London, S. 97-106.
- Tamer, Sami (2003): The Islamic Financial System, unveröffentlichte Dissertation, Universität Wien.
- The Economist Intelligence Unit Ltd. (2006): Politics Report UAE.
- Usmani Maulana, Taqi (o. J.): Ijarah, im Internet unter: <http://www.accountancy.com.pk>, Zugriff am 09.10.2006.
- Wilson, Rodney (2005): Whether to enter into an Islamic lease or a sale contract: the lessor's perspective, Vortragsunterlagen für International Conference on Islamic Leasing, Kuwait.
- Yasseri, Ali (2000): Islamic Banking: an international perspective, in: Training and Human Resource Studies Department (Hrsg.): International Course in Islamic Banking, Teheran.
- Zubairi, Sohail (2005): Home finance schemes in the UAE: A case study, in: Jaffer, Soheil (Hrsg.): Islamic retail banking and finance – global challenges and opportunities, London, S. 88-97.

---

<sup>61</sup> Persische Fachliteratur; der Titel wurde von der Autorin sinngemäß übersetzt.





