

Leasing

Weitere Gedanken zum Vollamortisationsleasing

Aktuelle UFS-Entscheidung bietet Anlass zu weiterführenden Überlegungen

VON DR. CHRISTIAN PRODINGER*)

Nach einer Entscheidung des UFS¹⁾ ist ein bloß branchenübliches Verhalten ohne Kaufoption mangels Rechtsanspruchs des Leasingnehmers nicht als zurechnungsschädlich zu betrachten. Demal²⁾ hat die Entscheidungsgründe bereits dargestellt. Die Entscheidung soll in der Folge an der bisherigen Judikatur und Literatur gemessen werden.

1. Sachverhalt

Der Berufungswerber hatte mehrere Lkw-Leasingverträge abgeschlossen. Diese waren als Restwertleasingverträge formuliert, wobei ein äußerst geringer Restwert angesetzt war. Eine ausdrücklich vereinbarte Kaufoption zu Ende der Leasinglaufzeit war nicht gegeben. Die Fahrzeuge wurden vom Leasinggeber über fünf Jahre abgeschrieben, wobei die Leasingvertragsdauer mit zwei Jahren der 40%-90%-Regel auf Basis der EStR entsprach. Die Fahrzeuge hatten jedoch eine überaus hohe Kilometerleistung, die über den Durchschnitt der Kilometerleistungen hinausging. Sämtliche Fahrzeuge wurden vom Leasingnehmer – teils zu Ende der Vertragslaufzeit, teils vorzeitig – erworben und an einen Fahrzeughändler weiterverkauft. Der Leasingnehmer hatte für die Fahrzeuge die IZP geltend gemacht, was ihm mangels wirtschaftlichen Eigentums vom UFS verwehrt wurde.

2. Wesentliche Aussagen des UFS

Der Berufungswerber versuchte, mittels dreier Argumentationslinien die IZP zu retten:

- Aufgrund der hohen Kilometerleistung sei die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer der Lkws nur zwei Jahre; die Vertragslaufzeit entspreche daher der Nutzungsdauer.
- Aus der Branchenüblichkeit, aus der objektiven Betrachtung der Vertragsgestaltung und aus den Vertragsverhandlungen ergebe sich, dass auch ohne ausdrückliche Vereinbarung ein Optionsrecht gegeben bzw. ein solches eben nicht notwendig sei.
- Aufgrund der überaus hohen Kilometerleistung sei Spezialleasing gegeben.

Der UFS analysiert zunächst sehr ausführlich die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer und kommt zu dem Ergebnis, dass Nutzfahrzeuge auch bei höherer Kilometerleistung und längerer Nutzungsdauer nach einer bestimmten Zeit durchaus noch wirtschaftlich relevante Werte hätten. Dies ergebe sich aus der von mehreren Quellen bestätigten Eurotax-Wertentwicklung, die weniger vom Kilometerstand als vom Verschleiß- und Wartungszustand des Fahrzeuges beeinflusst würde. Dem Argument, nach zwei Jahren hätten die Fahrzeuge wegen der hohen Leistung keinen Wert mehr, entgegnet der UFS, dass durchaus wirtschaftlich relevante Verkaufserlöse erreicht worden seien, wobei gerade die erzielten einheitlichen Verkaufspreise bei unterschiedlichen Kilometerständen dafür sprächen, dass der Kilometerstand allein keinen wertbildenden Faktor darstelle. Aus alledem³⁾ folgert der UFS, dass trotz der von Anfang an absehbaren intensiven Nutzung keine Veranlassung bestand, die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer mit der Vertragslaufzeit auch nur annähernd gleichzusetzen.

*) Dr. Christian Prodinger ist Steuerberater in Wien.

1) UFS 26. 4. 2007, RV/0436-G/05.

2) Demal, Kein IZP-Anspruch für Leasing-Lkws, SWK-Heft 19/2007, Seite S 553.

3) Vgl. noch ausführlicher die Entscheidung selbst.

Die Entscheidung beeindruckt hier insbesondere durch ihren klaren Aufbau und die streng logische Widerlegung der einzelnen Argumente des Beschwerdeführers. Ergänzend sei bemerkt, dass es gerade bei Vollamortisationsverträgen durchaus üblich ist, Laufzeiten an der anerkannten Untergrenze von 40 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer anzusetzen. Dies mag für höhere Kilometerleistungen umso mehr gelten, ohne dass daraus zwingend eine Nutzungsdauer nur in Höhe der Laufzeit folgt.

Zum dritten Argument des Spezialleasing hält der UFS – völlig zu Recht – fest, dass eine planmäßig überdurchschnittliche hohe Fahrleistung noch kein Spezialleasing im Sinne der Judikatur des VwGH⁴⁾ hervorruft. Die Fahrzeuge selbst seien handelsüblich und deren Verwendung in beliebigen Unternehmen möglich. Angemerkt sei, dass die Fahrzeuge ja auch problemlos zu Ende der Laufzeit an einen Fahrzeughändler weiterverkauft wurden.

Eine kaum beachtete, jedoch bedeutsame Aussage enthält die Entscheidung in der Qualifikation des Leasingvertrags. Der UFS hält nämlich ausdrücklich fest, dass Vollamortisationsverträge abgeschlossen worden seien, woran auch die Bezeichnung als Restwertleasing nichts ändere. Es seien nämlich zum einen die gesamten Anschaffungskosten finanziert worden, zum anderen – und insbesondere – stelle der Restwert einen bloßen Anerkennungswert ohne Konnex zum Verkehrswert dar.

Damit werden die aber schon seit längerem von mir in der Literatur angestellten Überlegungen bestätigt: Ein Restwertleasingvertrag setzt – unter anderem – voraus, dass der Restwert auf den Verkehrswert, hilfsweise den Buchwert bzw. nunmehr 80 % des Buchwerts,⁵⁾ kalkuliert wird. Liegt ein niedrigerer Restwert vor, dann kann dies noch nicht a priori zur Zurechnung des Wirtschaftsguts zum Leasingnehmer führen. Ein Vollamortisationsvertrag ist gedanklich ja nichts anderes als ein Restwertvertrag mit einem Restwert von null. Wenn es also Fälle gibt, bei denen bei einem Vollamortisationsvertrag das Wirtschaftsgut dem Leasinggeber zugerechnet wird, muss dies auch für Restwertverträge mit einem zu niedrigen Restwert gelten. Mit anderen Worten ist daher jeder Restwertvertrag mit einem unter dem Verkehrswert (etc.) kalkulierten Restwert als Vollamortisationsvertrag einzustufen. Dabei ist dann nicht nur keine Kaufoption möglich, sondern neben der 90%-Regel auch die 40%-Regel einzuhalten. Die Neufassung der EStR 2000⁶⁾ hat daher nicht nur für die Frage der Einräumung einer Kaufoption, sondern durchaus auch für die Kalkulation des Restwerts selbst Bedeutung. Auch bei Verträgen ohne jede Kaufoption muss der Restwert daher entsprechend kalkuliert sein, will man die Zurechnungsschemata eines Vollamortisationsvertrags vermeiden.

Der bedeutende Hauptkomplex widmet sich sodann der Frage, wie weit auch ohne formelle Kaufoption eine Zurechnung zum Leasingnehmer vorzunehmen ist. Der UFS stellt hier zunächst die Judikatur des VwGH dar, wonach ein Rechtsanspruch des Leasingnehmers auf Erwerb zu einem wirtschaftlich nicht ausschlaggebenden Entgelt spätestens bei Abschluss des Leasingvertrags gegeben sein muss.⁷⁾

Der UFS hält daher fest, dass der Argumentation, eine Option stelle die einzig wirtschaftlich vernünftige Vorgangsweise dar, und die ausdrückliche Vereinbarung eines Optionsrechts sei entbehrlich, weil sie selbstverständlich und überdies sogar branchenüblich sei, nicht zu folgen sei. Vielmehr sei ein ausdrücklicher Rechtsanspruch notwendig. Ein Vertrauen auf spätere Vereinbarungen, die der Leasingnehmer allenfalls aufgrund branchenüblichen Verhaltens annimmt, sei nicht ausreichend.

⁴⁾ Verweis auf VwGH 17. 10. 1989, 88/14/0189.

⁵⁾ Vgl. die Neufassung der EStR 2000.

⁶⁾ Vgl. hiezu auch *Prodinger*, Leasing – Änderungen der EStR, SWK Heft 3/2007, Seite S 64; *Atzmüller/Mayr*, Wartungserlass 2006 II zu den EStR 2000, RdW 2007, 112.

⁷⁾ Vgl. VwGH 5. 12. 1972, 2391/71; 27. 8. 1991, 91/14/0069.

Nach Auffassung des UFS erlauben wirtschaftliche Vernunft, Selbstverständlichkeit, aber auch Branchenüblichkeit zwar eine Einschätzung über die Wahrscheinlichkeit der Ausübung eines Rechts, sie können jedoch eine Vereinbarung der Vertragsparteien im Einzelfall zur Begründung eines Rechtsanspruchs nicht ersetzen. Andernfalls – und dies ist die wohl besonders interessierende Hauptaussage – wäre ein guter Teil des Inhalts von AVB (AAB), welche häufig „branchenübliche Selbstverständlichkeiten“ enthalten, im Geschäftsleben entbehrlich. Der UFS verweist beispielhaft auf den Eigentumsvorbehalt, der bei Liefergeschäften durchwegs üblich sei, ebenso durchwegs aber auch zivilrechtlich vereinbart werde.⁸⁾ Somit ist aber davon auszugehen, dass jedenfalls für die Zurechnung des Wirtschaftsguts eine bloße Verkehrssitte, eine Branchenüblichkeit oder eine sonstige Sinnhaftigkeit nicht ausreicht. Ist eine Option zu einem wirtschaftlich nicht ausschlaggebenden Wert vereinbart, so ist dies zurechnungsschädlich; andernfalls ist das Wirtschaftsgut dem Leasinggeber zuzurechnen.

Der UFS sieht auch ein Erkenntnis des VwGH⁹⁾ nicht als entgegenstehend an. Dort hatte der Leasinggeber nämlich am Vertragsbeginn schriftlich zugesichert, sich am Ende des Vertrages bei einem Ankaufswunsch des Leasingnehmers „branchenüblich“ zu verhalten und auf einen Ankauf zu einer Monatsmiete verwiesen. Darin wurde eine Erklärung der Einräumung einer Kaufoption erblickt. Auch in einem weiteren Erkenntnis¹⁰⁾ hatte der VwGH auf Basis der Beweiswürdigung der belangten Behörde – im Ergebnis, wie in der Literatur gezeigt, zu Unrecht – ein vertraglich zugesichertes Aufgriffsrecht und somit eine eingeräumte Kaufoption angenommen.

Auch die Rechtsauffassung von *Mayr*¹¹⁾ steht wegen des Widerspruchs zur Judikatur des VwGH dem nicht entgegen. *Mayr* hatte argumentiert, die Nichtvereinbarung einer Option sei unvernünftig, die Vereinbarung daher vorauszusetzen. Allerdings erkennt der UFS hier in der zivilrechtlichen Vereinbarung der Option das vorherrschende Kriterium gegenüber Überlegungen, ob eine derartige Option – und wenn auch nur im Wege der Branchenüblichkeit – nicht aus Vernunftgründen als vereinbart gelten muss. Außerdem gibt es durchaus langfristige Vollamortisationsverträge, bei denen aufgrund der Schnelllebigkeit der finanzierten Wirtschaftsgüter ein Ankauf und somit eine Option nicht gewünscht ist.

Die Entscheidung des UFS mag einen gewissen Ausfluss auf die in der Judikatur ange-rissene und in der Literatur heftig diskutierte Frage eines Aufgriffsrechts haben.¹²⁾ Wie erinnerlich wurde immer wieder argumentiert, dass zwar mangels zivilrechtlicher Vereinbarung die Zurechnung beim Leasinggeber verbleibe, der Leasingnehmer jedoch mit seinen (überproportionalen) Zahlungen ein aktivierungspflichtiges Aufgriffsrecht erwerbe. Dem wurde dahin gehend widersprochen, dass ein derartiges Recht zum einen keinen Charakter eines Wirtschaftsguts bzw. Vermögensgegenstands habe und daher nicht aktivierungsfähig sei, zum anderen entweder ein Recht gegeben sei¹³⁾ oder eben kein Recht gegeben sei, das füglich auch nicht zu aktivieren sei.

Der UFS nimmt zu dieser Frage naturgemäß nicht Stellung, da er nur die wirtschaftliche Zurechnung zu entscheiden hatte. Allerdings gehen die klaren Aussagen des UFS dahin, dass mangels Vereinbarung einer Kaufoption ein Rechtsanspruch des Leasingnehmers

⁸⁾ Vgl. hiezu auch nochmals *Demal*, SWK-Heft 19/2007, Seite S 553.

⁹⁾ VwGH 27. 8. 1991, 91/14/0065.

¹⁰⁾ VwGH 22. 11. 2001, 98/15/0198; siehe hiezu auch die gleich unten dargestellte Diskussion m. w. N.

¹¹⁾ *Mayr*, Leasing – Zurechnung nach Optionsrecht? RdW 2000, 504.

¹²⁾ Vgl. *Zorn*, Aktivierung von Leasingraten, ÖStZ 1993, 254; *Prodinger*, Gibt es ein aktivierungsfähiges Aufgriffsrecht des Leasingnehmers? RdW 1995, 405; *Doralt*, VwGH zum Leasing – eine Weichenstellung? RdW 1996, 80; siehe auch FLD Tirol 1. 4. 1996, 70.127-7/96; 21. 5. 1993, 30.739-3/92; VwGH 22. 11. 2001, 98/15/0198; *Prodinger*, Aktivierung eines Options-(Aufgriffs-)Rechtes beim Vollamortisationsleasing, RdW 2002, 179.

¹³⁾ Und sich dann die Zurechnung ändere.

eben nicht bestehe. Ist aber kein Rechtsanspruch gegeben, dann reicht eben das Vertrauen auf die Branchenüblichkeit etc. nicht aus, einen derartigen Rechtsanspruch anzunehmen, sodass ein solcher Anspruch auch nicht aktiviert werden kann.

Die Rechtsprechung des UFS deutet daher in die Richtung, dass bei Vollamortisationsverträgen ohne – ausdrücklich oder konkludent oder sonst wie – eingeräumte Kaufoption bei Einhaltung der sonstigen Kriterien (40%-90%-Regel, kein Spezialleasing) die Zurechnung nach wie vor zum Leasinggeber gegeben ist. Dies gilt auch dann, wenn oftmals, aber nicht immer, bei Vollamortisationsverträgen am Ende der Vertragslaufzeit ein Ankauf des Gegenstands durch den Leasingnehmer erfolgt.

3. Zusammenfassung

Der UFS¹⁴⁾ hat entschieden, dass Vollamortisationsverträge nach dem Inhalt der Vertragsvereinbarung zu beurteilen seien. Verträge mit dem Verkehrswert deutlich nicht entsprechenden Restwerten sind daher als Vollamortisationsverträge einzustufen.

Eine Zurechnung zum Leasingnehmer erfolgt neben den anderen Kriterien nur dann, wenn der Leasingnehmer vor oder bei Vertragsabschluss einen Rechtsanspruch auf Erwerb des Leasingguts zu einem wirtschaftlich nicht ausschlaggebenden Entgelt hat. Wirtschaftliche Vernunft, Selbstverständlichkeit oder Branchenüblichkeit erlauben zwar eine gewisse Einschätzung über die Wahrscheinlichkeit der Ausübung eines Rechts, sie können aber eine Vereinbarung der Vertragsparteien nicht ersetzen. Andernfalls wären nach Auffassung des UFS die meisten allgemeinen Geschäftsbedingungen sinnlos, in denen auch wirtschaftliche Selbstverständlichkeiten, etwa ein Eigentumsvorbehalt, immer ausdrücklich vereinbart würden.

Es konnte gezeigt werden, dass sich die Aktivierung eines Aufgriffsrechts beim Leasingnehmer bei Aktivierung des Gegenstands beim Leasinggeber weiterhin und umso mehr verbietet.

Sohin sollte hier eine gewisse weitere Klärung bei Vollamortisationsverträgen dahingehend gegeben sein, dass ohne Kaufoption die Zurechnung nicht zum Leasingnehmer vorzunehmen ist.

¹⁴⁾ UFS 26. 4. 2007, RV/0436-G/05.

Trend zu niedrigen Unternehmenssteuern und hohen Umsatzsteuern

(APA) – Die Länder der Europäischen Union haben die niedrigste Unternehmenssteuerbelastung aller Industriestaaten, die Umsatzsteuersätze in Europa sind jedoch weltweit am höchsten – so lautet das Ergebnis einer jährlich durchgeführten Studie „Corporate Tax Rate Survey“. Im globalen Wettbewerb bleibt die Tendenz zur Senkung der Ertragsteuer bestehen. Die durchschnittlichen Steuersätze für Kapitalgesellschaften sind in den EU-Mitgliedstaaten von 1993 bis heute von 38 % auf 24,2 % gefallen. Verglichen mit den OECD-Staaten (27,8 %), Lateinamerika (28 %) und dem asiatischen Raum (30,1 %) hat die EU damit immer noch die niedrigste Unternehmenssteuerbelastung aller Industriestaaten. Die Umsatzsteuer bleibt in Europa dagegen auf beständig hohem Niveau. Im EU-Durchschnitt liegt der Steuersatz – nach der Anhebung in Deutschland von 16 auf 19 % mit Jahreswechsel – jetzt bei 19,5 % im Vergleich zu 17,7 % im OECD-Mittel, 14,2 % in Lateinamerika und nur 10,8 % im asiatisch-pazifischen Raum. In den USA liegen die „Sales Taxes“ je nach Bundesstaat zwischen 0 und 10 %, in Japan bei 5 %.