

Masterlehrgang der FHWien der WKW

MSc Bilanzbuchhaltung

Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen unter besonderer Berücksichtigung von unternehmens- und steuerrechtlichen Aspekten sowie der E-Mobilität

Angestrebter akademischer Grad: Master of Science (MSc)

Verfasst von: Christine Daniela Trebo

Matrikelnummer: 16F3957

Abschlussjahr: 2018

Betreut von: Gerald Schabhüttl, M.A.

Lehrgangsort: Graz

Lehrgangsstart: SS 2017

Ich versichere hiermit,

- diese Arbeit selbständig verfasst, keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient zu haben,
- diese Arbeit bisher weder im In- noch Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit vorgelegt zu haben,
- die Übereinstimmung dieser Arbeit mit jener Version, die der Betreuung vorgelegt und zur Plagiatsprüfung hochgeladen wurde.
- mit der Veröffentlichung dieser Arbeit durch die Bibliothek der FHWien der WKW einverstanden zu sein, die auch im Fall einer Sperre nach Ablauf der genehmigten Frist erfolgt.

Ich stimme der Veröffentlichung samt Upload der elektronischen Version meiner Masterarbeit durch die Bibliothek der FHWien der WKW in deren Online-Katalog zu. Im Fall einer Sperre der Masterarbeit erfolgt die Veröffentlichung samt Upload erst nach Ablauf der genehmigten Sperrfrist. Diese Zustimmungserklärung kann ich jederzeit schriftlich widerrufen.

Hitzendorf, 13.11.2017

Ort, Datum

Unterschrift

INHALT

Inhalt	I
Danksagung	IV
Abstract	V
Abkürzungsverzeichnis	VI
Abbildungs- und Tabellenverzeichnis	VIII
Abbildungsverzeichnis	VIII
Tabellenverzeichnis	VIII
1. Einleitung	1
1.1. Zielsetzung und Forschungsfragen	2
1.2. Thematische Abgrenzung	3
1.3. Methodische Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit	4
2. Begriffsabgrenzungen und -definitionen	5
2.1. Leasing	5
2.1.1. Operating Leasing	7
2.1.2. Finanzierungsleasing	7
2.2. Darlehen	8
3. Elektro-Mobilität und Sonderbestimmungen	9
3.1. Besondere Bestimmungen für die Anschaffung von Pkw mit alternativem Antrieb	9
3.2. Exkurs Ladeinfrastruktur	11
3.3. Sonderbestimmungen für Fahrschulen	12
4. Vergleichende Darstellung im UGB	13
4.1. Leasingverbindlichkeiten	13
4.1.1. Operating Leasing	13
4.1.2. Finanzierungsleasing	15
4.2. Darlehen	18
5. Vergleichende Darstellung in den IFRS	21
5.1. Leasingverbindlichkeiten	22

5.1.1. IAS 17 (Gültig für Geschäftsjahre bis 31. Dezember 2018)	22
5.1.2. IFRS 16 (Gültig für Geschäftsjahre ab 1. Januar 2019)	25
5.2. Darlehen.....	27
6. Vergleichende Darstellung im Steuerrecht.....	29
6.1. Leasing	29
6.1.1. Operating Leasing.....	29
6.1.2. Finanzierungsleasing	29
6.2. Darlehen.....	32
7. Auswirkungen auf Bilanzkennzahlen	34
7.1. Eigenkapitalquote / Verschuldungsgrad.....	34
7.2. Lang- und mittelfristige Liquidität	36
7.3. Cash-Flow	37
8. Beantwortung der theoretischen Subforschungsfragen.....	39
9. Empirische Forschung	43
9.1. Erhebungsmethode	43
9.2. Auswertungsmethode.....	45
9.3. Gütekriterien und Qualitätssicherung innerhalb der qualitativen Forschung.....	47
10. Pkw-Fuhrpark	48
10.1. Statuserhebung	48
10.2. E-Mobilität bzw. alternative Antriebe.....	49
10.3. Künftige Entwicklung	53
11. Finanzierung.....	55
11.1. Finanzierungsinstrumente und Entscheidungsgründe	55
11.2. Vor- und Nachteile der Finanzierungsinstrumente zur Pkw- Fuhrparkfinanzierung	56
11.3. Finanzierungsstrategie	60
12. Bilanzielle Darstellung	61
12.1. Bilanzierung nach UGB	61
12.2. Bilanzierung nach EStG	62
12.3. Bilanzierung nach IFRS.....	63

13. Außenwirkung und Nachhaltigkeit.....	64
13.1. Bilanzkennzahlen und Kreditwürdigkeit.....	64
13.2. Nachhaltigkeit und Umweltschutz	65
13.3. Außenwirkung und Image	66
14. Beantwortung der empirischen Subforschungsfragen	68
15. Conclusio und Ausblick.....	71
16. Literaturverzeichnis.....	76
17. Anhang	84
17.1. Übersicht der förderungsfähigen Fahrzeuge zur Personenbeförderung (Klasse M1) .	84
17.2. Detaillierte Berechnung der Bilanz- und GuV-Positionen (s. Kap. 8)	85
17.3. Interviewleitfäden.....	87

DANKSAGUNG

Zu allererst möchte ich mich an dieser Stelle bei meiner Familie - insbesondere bei meinem Mann und meinen Kindern - bedanken, die mir die Zeit und den Raum gegeben haben mir meinen Traum vom Masterstudium zu erfüllen.

Ein großes Dankeschön gilt meinen Betreuern, die mir zu fast jeder Tages- und Nachtzeit mit Rat und Tat zur Seite standen.

Ein besonderer Dank gebührt den Experten und Expertinnen, die sich die Zeit genommen haben mich an Ihrem Wissen teilhaben zu lassen und dadurch einen wesentlichen Teil zum Gelingen dieser Arbeit beigetragen haben.

Zuletzt möchte ich mich bei meinen Studienkolleginnen und Studienkollegen bedanken. Ohne deren Rückhalt wäre diese Arbeit nie vollendet worden.

ABSTRACT

Medienberichten zufolge streben europäische Regierungen – länderspezifisch mehr oder weniger nachdrücklich – den Umstieg in die Elektro-(E-)Mobilität an. Die Anpassung des Pkw-Fuhrparks bedarf einer adäquaten Finanzierung – insbesondere kommen hier Leasing oder Darlehen in Betracht. Eine Neuerung der Leasingbilanzierung ergibt sich durch die Einführung des International Financial Reporting Standards (IFRS) 16; dies begründet die Wahl des Themas der vorliegenden Arbeit.

Im ersten Teil erfolgen die Darlegung der besonderen Bestimmungen für die Anschaffung von Pkw mit alternativem Antrieb sowie ein Exkurs hinsichtlich der Schaffung von Ladeinfrastruktur. Eine Übersicht der steuerlichen Sonderregelungen für Fahrschulen, deren wirtschaftliche Grundlage der Pkw-Fuhrpark darstellt schließt diesen Bereich ab. In weiterer Folge werden die Unterschiede in der Bilanzierung der Pkw-Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen nach Unternehmensgesetzbuch (UGB), IFRS sowie Einkommensteuergesetz (EStG) erforscht. Die Ermittlung der Auswirkungen obiger Finanzierungsarten auf ausgewählte relevante Bilanzkennzahlen beenden die theoretischen Untersuchungen. Der zweite Abschnitt zeigt durch qualitative Forschung mittels Experten-/Expertinnen-Interviews sowie deren Auswertung mittels qualitativer Inhaltsanalyse nach *Kuckartz* die aktuelle Situation in den Pkw-Fuhrparks der ausschließlich nach UGB oder nach UGB und IFRS bilanzierenden Unternehmen auf. Des Weiteren werden die bisherigen Erfahrungen im Bereich der E-Mobilität sowie die Bewertung der diesbezüglichen Anreize untersucht. Die Analyse der Relevanz von Rechnungslegungsvorschriften hinsichtlich der Entscheidung für ein Finanzinstrument sowie die Wertigkeit von Außenwirkung und Umweltschutz schließen diesen Bereich ab.

Theoretische wie empirische Untersuchungen ergaben eine Priorisierung der Finanzierung des Pkw-Fuhrparks mittels Operating Leasing, da dieses Finanzinstrument einerseits unter Berücksichtigung der Rechnungslegungsvorschriften nach UGB, IFRS bzw. EStG sowie andererseits hinsichtlich Bilanzpolitik und Liquiditätsschonung die meisten Vorteile bietet.

Sollte es im Zuge von Gesetzesänderungen zu weiteren Annäherung des UGB an die IFRS kommen, empfiehlt sich eine erneute Betrachtung des vorliegenden Themas.

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

%	Prozent	FK	Fremdkapital
Abb.	Abbildung	g/km	Gramm je Kilometer
ABGB	Allgemeines bürgerliches Gesetzbuch	GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Abs.	Absatz	GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
abzgl.	abzüglich	Hrsg.	Herausgeber/Herausgeberin(nen)
AfA	Absetzung(en) für Abnutzung	idR	in der Regel
AV	Anlagevermögen	IAS	International Accounting Standards
B2C	business to consumer	IASB	International Accounting Standards Board
BAO	Bundesabgabenordnung	IASC	International Accounting Standards Committee
BEV	Battery Electric Vehicle = Fahrzeug(e) mit reinem Elektroantrieb	IFRIC	International Financial Reporting Interpretations Committee
bzw.	beziehungsweise	IFRS	International Financial Reporting Standards
ca.	circa	IG-L	Immissionsschutzgesetz-Luft
CO ₂	Kohlendioxid	inkl.	inklusive
d.h.	das heißt	IP	Interviewpartner/-partnerin
EEffG	Bundes-Energieeffizienzgesetz	Kap.	Kapitel
EK	Eigenkapital	Kfz	Kraftfahrzeug(e)
EK-Quote	Eigenkapitalquote	kW	Kilowatt
EStG	Einkommensteuergesetz	max.	maximal
EStR	Einkommensteuerrichtlinien	ND	Nutzungsdauer
et al.	et alii/et aliae (und andere)	NoVA	Normverbrauchsabgabe
€	Euro	NoVAG	Normverbrauchsabgabegesetz
F	Framework = Rahmenkonzept	o. S.	ohne Seite
FCEV	Fuel Cell Electric Vehicle = Brennstoffzellenfahrzeug(e)		
f./ff.	fortfolgend(e)		

PHEV	Plug-In-Hybrid-Electric-Vehicle = Steckdosenhybrid-Fahrzeug(e)	sog.	sogenannte(n/s)
Pkw	Personenkraftwagen	Tab.	Tabelle
PS	Pferdestärke	TCO	total cost of ownership
RÄG	Rechnungslegungs-Änderungsgesetz	UGB	Unternehmensgesetzbuch
REX	Range Extender Electric Vehicle = Reichweitenverlängerer-Fahrzeug(e)	USt.	Umsatzsteuer
Rz	Randziffer	vgl.	vergleiche
S.	Seite	vs.	versus
s.	siehe	Z.	Zeile
SIC	Standings Interpretations Committee	Zi.	Ziffer
		z.B.	zum Beispiel
		z.G.	zu Gunsten

ABBILDUNGS- UND TABELLENVERZEICHNIS

Abbildungsverzeichnis

Abb. 1	Dreiparteienverhältnis.....	6
Abb. 2	Zurechnungskriterien bei Full-Pay-Out-Verträgen.....	30
Abb. 3	Zurechnungskriterien bei Non-Full-Pay-Out-Verträgen.....	30
Abb. 4	Berechnung Aktivposten.....	32
Abb. 5	Berechnung der EK-/FK-Quote.....	34
Abb. 6	Deckungsgrad A.....	36
Abb. 7	Deckungsgrad B.....	36
Abb. 8	Deckungsgrad C.....	36
Abb. 9	Cash-Flow-Ermittlung.....	38
Abb. 10	Bilanzielle Darstellung von Operating Leasing nach UGB und IAS 17, sowie Finanzierungsleasing nach UGB bei Zurechnung zum Leasinggeber/zur Leasinggeberin.....	39
Abb. 11	Bilanzielle Darstellung von Finance Lease nach IAS 17, Leases nach IFRS 16.....	40
Abb. 12	Detaillierte Berechnung der Bilanz- und GuV-Positionen aus Kap. 8.....	87

Tabellenverzeichnis

Tab. 1	Schwellenwerte gemäß § 221 Abs. 1 ff. UGB / Rechtspflichten und Befreiungen für Kapitalgesellschaften.....	13
Tab. 2	Abschreibung im Vergleich nach UGB und EStG.....	33
Tab. 3	Übersicht der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen.....	44
Tab. 4	Kategorienschema.....	46
Tab. 5	Bundes-Förderungsaktion „Elektro-Pkw für Betriebe“ – BEV/FCEV- Pkw.....	84
Tab. 6	Bundes-Förderungsaktion „Elektro-Pkw für Betriebe“ – PHEV/REX- Pkw.....	85

1. EINLEITUNG

Auf den ersten Blick scheint Leasing die häufigste Wahl zur Finanzierung eines Fuhrparks zu sein. Eine Vielzahl an Vertragsgestaltungsmöglichkeiten dient zur Abdeckung der unterschiedlichen Kunden-/Kundinnenbedürfnisse. Die alternative Finanzierung mittels Bankdarlehen ist durch eine restriktivere Kreditvergabe schwieriger geworden. Kreditinstitute sind, bedingt durch die Finanzkrise 2008 und „Basel III“, dazu verpflichtet, eine strengere Bonitätsprüfung durchzuführen (vgl. *Becker* 2016, S. 188). Diese erfolgt in der Regel (idR) durch eine Unternehmensbewertung mittels Bilanzkennzahlen (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 5). Gemäß derzeitiger Rechtslage ist die Bilanzierung eines Darlehens als Finanzierungsmodell für einen Personenkraftwagen (Pkw) im UGB und in den IFRS nahezu identisch geregelt. Abweichungen ergeben sich lediglich durch die steuerrechtlich vorgegebene Nutzungsdauer (ND) von acht Jahren, die im Unternehmensrecht nach wirtschaftlichen Überlegungen festzulegen ist.

Die Bilanzierung einer Leasingverpflichtung ist deutlich komplexer und wird sich durch die Einführung des IFRS 16 nochmals ändern. Derzeit erfolgt die Bilanzierung von Leasingverträgen in vielen Fällen „Off-balance“, also bilanzneutral. (vgl. *Schosser/Fink* 2014, S. 6)

Auch die Themen Umweltschutz und Nachhaltigkeit spielen für Unternehmen eine immer wichtigere Rolle. Ein neuer Trend zu Elektroautos bzw. Pkw mit alternativem Antrieb ist bereits feststellbar. So wurden in Österreich im ersten Quartal 2017 um 23,6% mehr elektrisch betriebene Pkw als im Vergleichszeitraum des Vorjahres zugelassen. Auch bei den Benzin-Hybrid-Pkw ist eine Steigerung zu verzeichnen. (vgl. *www.statistik.at* 2017) Im jährlich wiederkehrenden Rhythmus flammt während der Wintermonate die Feinstaubdiskussion auf. Hierbei geht es um die Emission von Partikeln, die bei Verbrennungsprozessen entstehen und als gesundheitsgefährdend gelten. Bereits im Jahr 1997 wurde in Österreich das Immissionsschutzgesetz-Luft (IG-L) beschlossen, um die Immission von Luftschadstoffen vorsorglich zu verringern. Als Mitauslöser für die Überschreitung der zugelassenen Messwerte wird der Straßenverkehr genannt (vgl. § 2 Abs. 10 Zi. 2 IG-L 2017). Derzeit ist eine bundesweite Initiative namens „Förderungsaktion Elektro-Pkw für Betriebe“, die finanzielle Anreize für Investitio-

nen zur Anschaffung von alternativ betriebenen Fahrzeugen vorsieht, in Umsetzung (vgl. www.umweltfoerderung.at a 2017).

Aufgrund der bisher angeführten Faktoren und möglicher bevorstehenden Einschränkungen durch gesetzliche Reglementierungen stellt sich für Unternehmen die Frage, welche Art des Fuhrparks sie in Zukunft unterhalten werden. Die Änderung oder Neuausrichtung eines Pkw-Fuhrparks bedarf einer adäquaten Finanzierung. Die bisherige Forschung zielt insbesondere auf den mathematischen Vergleich der Rentabilität von Leasing und Darlehen ab, lässt aber die Auswirkungen derselben auf Bilanzierung und Bilanzkennzahlen weitgehend außer Acht. Auch die besonderen Regelungen für die Anschaffung von elektrisch betriebenen Kraftfahrzeugen (Kfz) finden kaum Beachtung.

1.1. Zielsetzung und Forschungsfragen

Wissenschaftliches Ziel dieser Arbeit ist der Vergleich der Fuhrparkfinanzierung mittels Leasing oder klassischem Ratenkredit unter besonderer Berücksichtigung der E-Mobilität. Verglichen wird die Darstellung der beiden Finanzierungsarten im Jahresabschluss von Kapitalgesellschaften, die entweder ausschließlich gemäß UGB oder gemäß UGB und IFRS bilanzieren. Es werden die bilanziellen Vor- und Nachteile erarbeitet, welche die beiden Finanzierungsarten für die Anschaffung eines Pkw-Fuhrparks mit elektrischem Antrieb aufweisen. Ebenso werden die Veränderungen jener Bilanzkennzahlen dargelegt, die einen wesentlichen Einfluss auf die Bonitätsbewertung eines Unternehmens haben. Die Bonität wiederum ist Voraussetzung für die Gewährung von Krediten, womit die Entscheidung zwischen Leasing und Ratenkreditfinanzierung auch einen Einfluss auf die Strategie von Unternehmen haben. Des Weiteren werden die einkommensteuerlichen Auswirkungen der unterschiedlichen Finanzierungsarten analysiert.

Der praktische Nutzen dieser Arbeit liegt in der Aufarbeitung der bestehenden Literatur und der qualitativen Erhebung der Erfahrungen, die Experten/Expertinnen von Kapitalgesellschaften zu diesem Thema besitzen. Auf Basis dieser Untersuchungen kann die Masterthesis als Unterstützung für künftige Finanzierungsentscheidungen im Bereich des Fuhrparkmanagements verwendet werden.

Vor diesem Hintergrund gibt es Forschungsbedarf zu folgenden Fragen:

Hauptforschungsfrage:

Welche Vor- und Nachteile weist die Pkw-Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen in der Bilanzierung gemäß UGB, IFRS und Steuerrecht auf?

Theoretische Subforschungsfragen:

Wie unterscheidet sich die Bilanz einer Kapitalgesellschaft nach UGB und IFRS im Hinblick auf die beiden Finanzierungsarten?

Welche Finanzierungsform ist unter Berücksichtigung von unternehmens- bzw. steuerrechtlichen Vorschriften zur Anschaffung eines elektrisch betriebenen Pkw-Fuhrparks zu bevorzugen?

Empirische Subforschungsfragen:

Welche Finanzierungsform bevorzugen Kapitalgesellschaften zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung?

Welche Erfahrungen haben Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Unternehmen zum Thema Pkw mit alternativem Energieantrieb und wie werden die derzeitigen Anreize seitens der Politik zum Thema E-Mobilität bewertet?

1.2. Thematische Abgrenzung

Gegenstand dieser Masterthesis sind die Pkw-Fuhrparks von Kapitalgesellschaften, die entweder nur nach UGB bilanzieren, deren Unternehmenserfolg jedoch auf der Betreuung dieses Fuhrparks basiert – hier seien insbesondere die Fahrschulen erwähnt – oder von Unternehmen, die nach UGB und IFRS bilanzieren und ihren Fuhrpark idR für leitende Angestellte, Geschäftsführer/Geschäftsführerinnen oder Vertriebsmitarbeiter/Vertriebsmitarbeiterinnen betreiben. Fuhrparks mit Nutzfahrzeugen, wie z.B. Bagger, Stapler oder Lastkraftwagen, sind nicht Teil dieser Untersuchung. Ein besonderes Augenmerk liegt auf Pkw mit elektrischem oder alternativem Antrieb, deren Anschaffung im Rahmen der in Kap. 1 bereits erwähnten „Förderungsaktion Elektro-Pkw für Betriebe“, gefördert wird (vgl. www.umweltfoerderung.at a 2017). Die Voraussetzungen zur Gewährung der Förderung werden in Kap. 3.1 näher beschrieben. Des Weiteren wird nur die Bilanzierung auf Seiten des Pkw-Käufers/der Pkw-Käuferin analysiert, nicht je-

doch die Bilanz des Kapitalgebers/der Kapitalgeberin. Ebenso unterbleibt die Darstellung des Pkw-Verkaufs sowie eine quantitative Analyse der Vorteilhaftigkeit zwischen Leasing und Darlehen zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung, da diese bereits in der Literatur beschrieben wurde (vgl. *Beigler 2012; Kuhnle/Kuhnle-Schadn 2005, S. 56 ff.*).

1.3. Methodische Vorgehensweise und Aufbau der Arbeit

Die Forschungsfragen werden einerseits theoretisch durch die Analyse der bestehenden Literatur sowie andererseits praktisch durch eine empirisch-qualitative Untersuchung beantwortet. Nach einem einleitenden Kapitel (Kap. 1), in dem Zielsetzung, Forschungsfragen und thematische Abgrenzung der Arbeit vorgestellt werden, folgt in Kap. 2 die Abgrenzung und Definition der relevanten Begriffe. Der theoretische Teil beginnt mit einem Überblick der Begünstigungen für die Anschaffung von Pkw mit alternativem Antrieb und einem Exkurs hinsichtlich der Subventionen für Unternehmen zur Schaffung von Ladeinfrastruktur für E-Fahrzeuge (Kap. 3.2). Im Folgenden wird die bestehende Literatur hinsichtlich der Fuhrparkfinanzierung – insbesondere Fachbücher, Gesetzestexte, IFRS-Standards und Kommentare – analysiert und dargelegt. Kap. 4 beschreibt die Regelungen des UGB, Kap. 5 die Standards des IAS/IFRS und in Kap. 6 erfolgt die Ermittlung der unterschiedlichen Auswirkungen auf die Steuerbilanz. Die Unterschiede zwischen den Finanzierungsarten werden anhand der Veränderung dreier relevanter Bilanzkennzahlen in Kap. 7 untersucht. Die Beantwortung der theoretischen Forschungsfragen erfolgt in Kap. 8.

Der empirische Teil ist gekennzeichnet durch die Auswertung von Einzelinterviews, bei denen Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Kapitalgesellschaften nach ihren Erfahrungen hinsichtlich der beiden Finanzierungsarten befragt werden. Kap. 9 beschreibt die angewandte Methodik der empirischen Erhebung und Auswertung sowie die dafür geltenden Qualitätskriterien. Die Auswertung der Interviews erfolgt in den Kap. 10 bis 13 durch die inhaltlich strukturierende Inhaltsanalyse nach *Kuckartz* (vgl. 2016, S. 97 f.). Auf Basis der damit erhobenen Erkenntnisse werden in Kap. 14 die empirischen Subforschungsfragen beantwortet. Zusammenfassung und Schlussfolgerung des Kap. 15 schließen die Masterthesis ab.

2. BEGRIFFSABGRENZUNGEN UND -DEFINITIONEN

Einleitend erfolgt nachstehend eine Definition der wichtigsten Begriffe dieser Masterthesis. Hierbei wird insbesondere auf Leasing und Darlehen eingegangen.

2.1. Leasing

„Nutzen statt kaufen“ (*www.leasingverband.at* a 2017)

Dieser Gedanke beschreibt die Grundphilosophie der Leasing-Finanzierung. Ursprünglich wurde diese Finanzierungsform in den Vereinigten Staaten von Amerika entwickelt (vgl. *Perridon et al.* 2016, S. 522). Der Begriff stammt vom englischen Wort „to lease = mieten, pachten“ und besagt, dass ein Wirtschaftsgut dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin gegen Zahlung eines vereinbarten Entgelts zur Nutzung überlassen wird (vgl. *Grundmann* 2013, S. 3). Die Bedeutung des Leasings zeigt sich am Wachstum des Neugeschäftsvolumens in Österreich, das im vergangenen Jahr im Bereich Kfz bereits € 4,66 Milliarden erreichte. Im Durchschnitt der letzten drei Jahre lagen die Zuwachsraten jährlich bei ca. zehn Prozent. (vgl. *www.leasingverband.at* b 2017) Obwohl Leasing eine der bedeutendsten Finanzinnovationen ist und seit der Entwicklung vor ca. 50 Jahren ständig an Bedeutung gewonnen hat, fehlt nach wie vor eine rechtliche Grundlage hinsichtlich der Ausgestaltung der Verträge (vgl. *Hastedt/Mellwig* 1998, S. 13). Grundlagen sind derzeit die Regeln des Allgemeinen bürgerlichen Gesetzbuchs (ABGB) sowie Entscheidungen und Erkenntnisse der Höchstgerichte (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.6.1.). Rechtlich gesehen erfolgt beim Leasing die Trennung zwischen dem Eigentum an einer Sache und der Nutzung derselben (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 15). Diese Form der Nutzungsüberlassung bietet vor allem im Rahmen des *Operating Leasing* dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin eines Pkw-Fuhrparks den Vorteil, Fahrzeuge der neuesten Generation nutzen zu können (vgl. *Grundmann* 2013, S. 3).

Als Hauptgrund für die Wahl der Leasingfinanzierung nennen *Haeseler/Greßl* (vgl. 2007, Kap. 2.2.) den Bilanzsummenverringereffekt, der jedoch nur eintritt, wenn das Leasinggut dem Leasinggeber/der Leasinggeberin bilanziell zugerechnet wird. In Ermangelung einer gesetzlichen Regulierung erfolgt die Entscheidung der Zurechnung im UGB nach der Frage des wirtschaftlichen Eigentums am Leasinggut. Dazu wird die

Verteilung der Chancen und Risiken aus dem Leasingvertrag zugrunde gelegt. (vgl. Bertl et al. 2015, S. 171)

Kuhnle/Kuhnle-Schadn (vgl. 2005, S. 18 f.) beschreiben diese Chancen und Risiken als Investitionsrisiko und nennen hierbei folgende Punkte:

1. Spezifikationsrisiko = Das richtige Leasingobjekt mit den optimalsten Nutzungsmöglichkeiten bei dem Lieferanten auszuwählen, der das geringste Lieferrisiko bietet.
2. Amortisationsrisiko = Die Anschaffungskosten während der Laufzeit des Leasingvertrages zu amortisieren.
3. Restwertrisiko = Den kalkulierten Restwert bei Laufzeitende am Markt erzielen zu können.
4. Sachgefahr = Die Pflicht zur Deckung der Erhaltung, Instandhaltung und Instandsetzung während der Vertragslaufzeit.
5. Preisgefahr = Die Verpflichtung zur Zahlung der Leasingraten unabhängig davon, ob das Leasinggut beschädigt oder nicht mehr vorhanden ist (beim Pkw sind hier zu nennen Reparaturen, Unfall mit Totalschaden, Diebstahl, usw.).
6. Ertragschancen = Das Leasinggut zum Laufzeitende günstig erwerben zu können (Kaufoption) oder eine Beteiligung am Verlaufserlös zu erhalten.

Häufig liegt einem Leasingvertrag ein Dreiparteienverhältnis zugrunde, da der Kaufvertrag idR nicht direkt zwischen dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin und dem Hersteller/der Herstellerin geschlossen wird, sondern der Leasinggeber/die Leasinggeberin zwischengeschaltet wird (vgl. Perridon et al. 2016, S. 522).

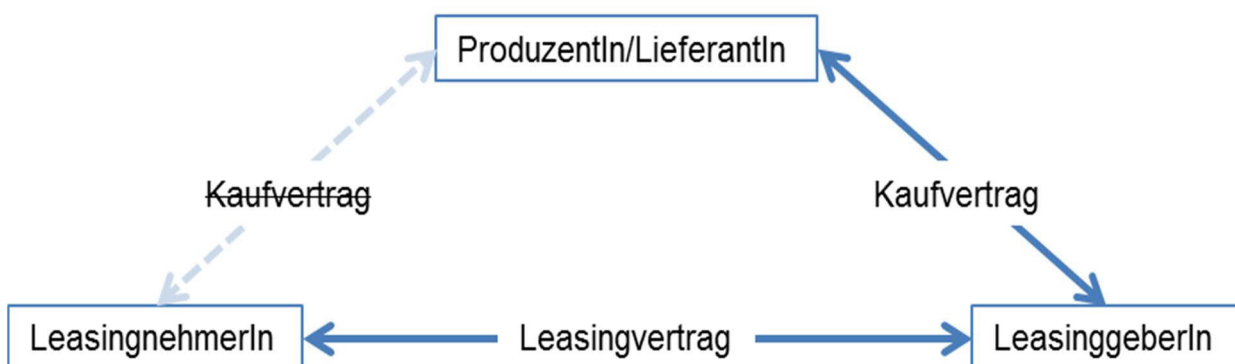


Abb. 1 Dreiparteienverhältnis. Quelle: In Anlehnung an Hastedt/Mellwig 1998, S. 15

Leasing-Verträge werden in der Literatur grundsätzlich in drei Hauptkategorien eingeteilt: das für diese Arbeit nicht relevante Sale-and-Lease-Back- sowie die nachfolgend näher beschriebenen *Operating Leasing*- und *Finanzierungsleasing*-Verfahren. (vgl. Egger et al. 2016, S. 276; Wagenhofer 2015, S. 96 f.) Nähere Erläuterungen der Einzelkriterien, nach denen ein Leasingverhältnis gemäß UGB bzw. IFRS entweder dem Leasinggeber/der Leasinggeberin oder dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin zugeordnet wird, erfolgen in weiteren Kapiteln (s. Kap. 4.1.1, 4.1.2, 5.1.1 und 5.1.2).

2.1.1. Operating Leasing

Der Terminus *Operating Leasing* stammt aus den Einkommensteuerrichtlinien (EStR), während die IFRS von *Operating Lease* sprechen (vgl. Haeseler/Greßl 2007, Kap. 2.2.). Wird ein Wirtschaftsgut nur kurzfristig – gemessen an der gewöhnlichen betrieblichen ND – einem Nutzer/einer Nutzerin überlassen, fällt dies unter den Begriff des *Operating Leasing*. Die Vertragsgestaltung ist gekennzeichnet durch jederzeitige Kündbarkeit und hohe Flexibilität (vgl. Hastedt/Mellwig 1998, S. 14). Automobilkonzerne haben zur Absatzsteigerung ein Interesse an *Operating Leasing*-Verträgen (vgl. Grundmann 2013, S. 8), da ein Auto mit niedriger monatlich gleich bleibender Belastung psychologisch leichter verkäuflich ist. Das Risiko der Leasinggutamortisation durch mehrere aufeinanderfolgende *Operating Leasing*-Verträge ist aufgrund der präziseren Marktkenntnisse beim sog. direkten Leasing für die Hersteller/Herstellerinnen kalkulierbar (vgl. Kuhnle/Kuhnle-Schadn 2005, S. 46).

2.1.2. Finanzierungsleasing

In den EStR wird der Begriff *Finanzierungsleasing* angewendet, während die IFRS vom *Financial Lease* sprechen (vgl. Haeseler/Greßl 2007, Kap. 2.2.). Im Gegensatz zum *Operating Leasing* steht beim *Finanzierungsleasing* der Finanzierungsgedanke im Vordergrund (vgl. Bertl et al. 2015, S. 172). Unter Fachleuten hat sich die Definition des *Finanzierungsleasings* als sog. atypisches Mietverhältnis durchgesetzt. Durch die Übertragung der Wartungs- und Instandsetzungsleistungen sowie der Gewährleistungsansprüche auf den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin wird die Abweichung des Leasingvertrags vom Standardmietverhältnis begründet. (vgl. Grundmann 2013, S. 3) Der

wirtschaftliche Hintergrund eines *Finanzierungsleasings* zeigt folgendes Bild: Ein Unternehmen hat das gewünschte Fahrzeug bzw. den/die potenzielle/n Lieferanten/Lieferantin bereits ausgewählt und den Kaufpreis ausgehandelt. Da jedoch der Nutzen im Vordergrund steht und das juristische Eigentum an der Sache nebensächlich ist, kommt das *Finanzierungsleasing* zum Einsatz. Die Vertragsgestaltung erfolgt häufig nach der Dreiparteienkonstellation gemäß Abb. 1. (vgl. *Hastedt/Mellwig* 1998, S. 14) Der Bereich des *Finanzierungsleasings* teilt sich weiter in die beiden Typen Vollamortisationsverträge und Teilamortisationsverträge. Bei Vollamortisationsverträgen werden dem Leasinggeber/der Leasinggeberin durch die während der Grundmietzeit zu zahlenden Leasingentgelte die gesamten Investitions-, Neben- und Finanzierungskosten inklusive (inkl.) einer Marge, bestehend aus Verwaltungskosten, kalkulatorischen Wagnissen (Bonitätsrisiko) und Gewinn ersetzt. Im Gegensatz dazu amortisiert sich bei den sog. Teilamortisations- oder Restwertleasingverträgen die Investition des Leasinggeber/der Leasinggeberin nur fragmentarisch (vgl. *Beigler* 2012, S. 18 f.; *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.4.3.). Hier kann am Ende der Grundmietzeit eine Kaufoption zum Restwert mit dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin vereinbart werden. Dieser Restwert entspricht jedoch möglicherweise nicht dem zu diesem Zeitpunkt geltenden Verkehrswert. (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 174)

2.2. Darlehen

Für die Finanzierung eines Pkw-Fuhrparks eignet sich auch ein sog. mittelfristiges Investitionsdarlehen. Hierbei wird von einem Kreditinstitut Fremdkapital (FK) zur Verfügung gestellt, wofür ein vereinbarter Zins hinzugerechnet wird und welches inkl. dieser Zinsen bis zum Ende der Vertragslaufzeit rückerstattet werden muss. (vgl. *Becker* 2016, S. 183 f.) Ein wichtiger Aspekt bei der Kreditvergabe ist die Besicherung, die laut *Pape* (2015, S. 157) vor allem aufgrund der „Informationsasymmetrien“ zwischen Geldgeber/Geldgeberin und Kreditnehmer/ Kreditnehmerin für die Kreditinstitute im Hinblick auf die Eigenkapitalvorschriften nach Basel III eine besondere Rolle spielt (vgl. *Becker* 2016, S. 188). Die Wahl der Sicherstellung unterliegt den jeweils geltenden internen Richtlinien des geldgebenden Kreditinstituts.

3. ELEKTRO-MOBILITÄT UND SONDERBESTIMMUNGEN

Ein Schwerpunkt dieser Arbeit liegt auf der Elektro-Mobilität, weshalb im Folgenden auf die besonderen Bestimmungen für die Anschaffung von alternativ betriebenen Fahrzeugen eingegangen wird.

3.1. Besondere Bestimmungen für die Anschaffung von Pkw mit alternativem Antrieb

Aufgrund der bereits erwähnten Feinstaubbelastung in Ballungsräumen, insbesondere während der Wintermonate, werden seitens der Politik verstärkt Maßnahmen gesetzt um einen Umstieg auf alternative Mobilität zu forcieren. Im Folgenden eine beispielhafte Auflistung:

1. „Förderungsaktion Elektro-Pkw für Betriebe“

Erste Voraussetzung für die Gewährung der bereits in Kap. 1 erwähnten Förderung gemäß der „Förderungsaktion Elektro-Pkw für Betriebe“ ist der Betrieb dieser Fahrzeuge mit Strom oder Wasserstoff aus erneuerbarer Energie (vgl. www.umweltfoerderung.at a 2017). Die Förderung des Bundes beträgt € 1.500 pro Fahrzeug für reine Elektro- und Brennstoffzellenfahrzeuge und € 750 pro Fahrzeug für Plug-In-Hybrid Fahrzeuge sowie Reichweitenverlängerer (Range Extender), wenn zugleich seitens des Autoimporteurs/der Autoimporteurin eine Ankaufförderung in derselben Höhe gewährt wird. So können beispielsweise für den Kauf eines e-Golf Fördergelder in Höhe von € 3.000 lukriert werden. (vgl. www.austrian-mobile-power.at a 2017). Wird die Anschaffung des Pkws durch Leasing finanziert, ist zur Gewährung der Förderung vorab eine Depotzahlung in Höhe von € 1.800 bzw. € 900 zu leisten. Gebrauchte Fahrzeuge sind nicht förderungswürdig, außer Pkw mit Tageszulassung bei einem Kauf innerhalb von 12 Monaten ab Erstzulassung. Diese Aktion ist gültig bis zur vollständigen Ausnutzung des festgelegten Förderungsbudgets bzw. bis 31.12.2018. (vgl. www.umweltfoerderung.at a 2017) Eine umfassende Übersicht der förderungswürdigen Fahrzeuge zur Personenbeförderung (Klasse M1) befindet sich im Kap.14.1.

2. Normverbrauchsabgabe (NoVA)

Gemäß § 3 Abs. 3 Normverbrauchsabgabegesetz (NoVAG) unterliegen rein elektrisch bzw. elektro-hydraulisch betriebene Pkw nicht der Besteuerung durch die NoVA, da sich diese am CO₂-Ausstoß (0 g/km) orientiert (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 216). Auch für einen Großteil der Hybrid-Fahrzeuge entfällt die NoVA, da diese erst ab einem CO₂-Ausstoß > 90 g/km zu entrichten ist (vgl. *www.austrian-mobile-power.at* b 2017). Somit unterbleibt die Berücksichtigung der NoVA in den weiteren Kapiteln.

3. Sachbezug für Dienstnehmer

Grundsätzlich unterliegen Pkw, die einem Dienstnehmer/einer Dienstnehmerin auch uneingeschränkt für den privaten Gebrauch zur Verfügung gestellt werden, der Sachbezugsbesteuerung. Die Berechnung des vom Mitarbeiter/von der Mitarbeiterin zu versteuernden Sachbezugs richtet sich seit der Steuerreform 2015/2016 nicht mehr nur nach den Anschaffungskosten inkl. USt. und NoVA, sondern zusätzlich auch nach dem Kohlendioxid (CO₂)-Emissionswert des Autos zum Zeitpunkt der Anschaffung. Derzeit sind für Pkw mit einem CO₂-Ausstoß von max. 130 g/km 1,5% der Anschaffungskosten als Sachbezug anzusetzen (max. € 720/Monat) und für Pkw mit einem höheren CO₂-Emissionswert 2% (max. € 960/Monat). Für Pkw mit einem CO₂-Ausstoß von 0 g/km, wie ihn Elektro-Autos erreichen, wurde die Sachbezugsbesteuerung gänzlich aufgehoben – d.h. ein Mitarbeiter/eine Mitarbeiterin kann seinen/ihren Dienstwagen für private Fahrten steuerfrei nutzen. (vgl. *Straubinger* 2017, o. S.) Wird ein Elektro-Auto (BEV, FCEV) einem Dienstnehmer/einer Dienstnehmerin als Gehaltsbestandteil zur Verfügung gestellt, so ergibt sich auch für den Dienstgeber/die Dienstgeberin ein finanzieller Vorteil, da durch den Wegfall des Sachbezugs die Basis der Lohnnebenkosten sinkt. Liegt das Monatsentgelt des Arbeitnehmers/der Arbeitnehmerin unter der derzeit geltenden Höchstbeitragsgrundlage zur Sozialversicherung in Höhe von € 4.860, wird dieser Vorteil noch prägnanter. (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 78) Ein Hybrid-Fahrzeug (REX, PHEV) unterliegt idR einem Sachbezug von 1,5%, sofern obiger Grenzwert von 130 g/km nicht überschritten wird.

4. Vorsteuerabzug

Verursacht ein Pkw oder Kombi keinen CO₂-Ausstoß, ist seit 1. Januar 2016 ein Vorsteuerabzug zulässig. Zu beachten ist jedoch die einkommensteuerrechtliche Luxustangente in Höhe von derzeit € 40.000. Lediglich Anschaffungskosten inkl. USt. ab-

zgl. öffentlicher Subventionen bzw. Händler-/Händlerinnenrabatte unter der Angemessenheitsgrenze berechtigen zum vollen Vorsteuerabzug. Liegen die Anschaffungskosten zwischen € 40.000 und € 80.000, ist für den die Luxustangente übersteigenden Teil der Anschaffungskosten ein aliquoter Vorsteuerabzug vorzunehmen, während ab € 80.000 Anschaffungskosten kein Vorsteuerabzug mehr möglich ist. (vgl. www.austrian-mobile-power.at b 2017) Die Vorsteuerabzugsberechtigung umfasst auch die laufenden Betriebskosten des E-Fahrzeugs. Diese Vorsteuerabzugsbegünstigung gilt nicht für Hybrid-Fahrzeuge, da diese durch ihren zusätzlichen Verbrennungsmotor nach wie vor einen CO₂-Emissionswert > 0 g/km aufweisen (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 141).

5. Motorbezogene Versicherungssteuer

Da sich die motorbezogene Versicherungssteuer nach der Nennleistung des Verbrennungsmotors berechnet, unterliegen rein elektrisch betriebene Fahrzeuge (FCEV, BEV) keiner Besteuerung (vgl. www.bmf.gv.at 2017).

Hybrid-Fahrzeuge profitieren ebenfalls von dieser Regelung, da sich z.B. für einen Elektro-REX-Pkw mit 63 kW Verbrennungs- und 111 kW Elektromotor folgende Berechnung ergibt: $63 \text{ kW} - 24 \text{ kW} = 39 \text{ kW} / 39 \text{ kW} \times € 0,62 = € 24,20/\text{Monat}$ (die ersten 24 kW Leistung unterliegen keiner Besteuerung; die nächsten 66 kW sind mit € 0,62/kW zu besteuern). Für einen vergleichbaren Pkw mit 120 kW und konventionellem Antrieb ergibt sich eine motorbezogene Versicherungssteuer in Höhe von ca. € 60/Monat. (vgl. www.austrian-mobile-power.at b 2017)

Insbesondere im Zuge der empirischen Erhebungen wurde die Relevanz der Ladeinfrastruktur sichtbar, weshalb im Folgenden ein Exkurs dahingehend wichtig erscheint.

3.2. Exkurs Ladeinfrastruktur

Parallel zur oben beschriebenen Förderungsaktion für Pkw wurden vom Bund Fördermittel für die Errichtung von „E-Ladeinfrastruktur“ bereitgestellt. Hier werden insbesondere die Planungskosten, Elektriker-/Elektrikerinnen- und Grabungskosten sowie die Ladeinfrastruktur an sich subventioniert. Die Fördermittel betragen je einzelner Wandladestation oder Standsäule (abhängig von der Abgabeleistung) zwischen € 200 und € 10.000 (max. 30% der Anschaffungskosten), sofern diese ausschließlich Strom aus erneuerbaren Energieträgern zur Verfügung stellt. (vgl. www.umweltfoerderung.at b 2017)

Die Weiterentwicklung und Optimierung der Ladeprozesse hin zu kabellosen, induktiven Ladestationen stellt die Forschung vor neue Herausforderungen. Professor Henke, Vorstandsmitglied des Niedersächsischen Forschungszentrums für Fahrzeugtechnik an der Technischen Universität Braunschweig, dessen Ingenieure/Ingenieurinnen eine Technik entwickelten, um über elektromagnetische Felder E-Autos beispielsweise auf Parkplätzen laden zu können, sieht in dieser Technologie eine Grundvoraussetzung für die Verbreitung der E-Mobilität. (vgl. *Schmid* 2016, o. S.) Die sprunghafte Entwicklung dieser Technologie in der E-Mobilität zeigt eine Teststrecke auf einer Autobahn nahe Paris. Hier wurde ein Streckenabschnitt mit Ladeplatten bestückt, sodass ein Elektroauto während der Fahrt laufend induktiv nachgeladen werden kann. Die Serienreife dieser Technologie wird für 2020 erwartet. (vgl. *Weißenberg* 2017, o. S.)

Zur Abdeckung eines umfangreichen Forschungsbereichs wurden Fahrschulen in die Untersuchungen im Rahmen dieser Arbeit aufgenommen. Für diese Unternehmen gelten hinsichtlich der Anschaffung von Pkw-Fuhrparks einige Sonderregelungen, die im nächsten Kap. behandelt werden.

3.3. Sonderbestimmungen für Fahrschulen

Wie bereits in Kap. 1.2 erwähnt, legt diese Masterthesis ein besonderes Augenmerk auf Pkw-Fuhrparks von Fahrschulen, die ebenfalls als Kapitalgesellschaften firmieren. Auch für diese Unternehmen wurden einige Entlastungen geschaffen. So ist z.B. der obenstehende Vorsteuerabzug auch bei der Anschaffung von Pkw für Fahrschulen, hier jedoch für alle Modelle, unabhängig von CO₂-Ausstoß oder Leistung, zulässig (vgl. *www.wko.at* 2017). Des Weiteren wird eine Begünstigung gemäß § 3 NoVAG 2017 bei der Anschaffung von Fahrschul-Pkw gewährt, jedoch erfolgt zunächst eine Verrechnung der NoVA durch den Verkäufer/die Verkäuferin. Der Käufer/die Käuferin beantragt anschließend bei der Finanzverwaltung die Rückvergütung der gezahlten NoVA. (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 217). Auch hinsichtlich der steuerlichen ND gibt es Sonderregelungen für Fahrschulen, auf die im Kap. 6 näher eingegangen wird.

Da die in dieser Arbeit untersuchten Kapitalgesellschaften nach § 189 UGB immer zur Rechnungslegung und Bilanzerstellung verpflichtet sind, erfolgt zunächst der Vergleich der Finanzierungsbilanzierung nach UGB (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 7 f.).

4. VERGLEICHENDE DARSTELLUNG IM UGB

Kapitalgesellschaften haben innerhalb von fünf Monaten nach Bilanzstichtag einen Jahresabschluss (mindestens bestehend aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung (GuV)) zu erstellen. Angaben zu Leasingverpflichtungen sind jedenfalls Bestandteil des Anhangs, wobei die Pflicht zur Erstellung eines Anhangs wiederum abhängig von der Größe der Kapitalgesellschaft ist. Die Größeneinteilung der Unternehmen erfolgt gemäß nachstehender Tabelle, wobei z.B. eine mittelgroße Kapitalgesellschaft vorliegt, wenn zwei der drei für die kleine Kapitalgesellschaft geltenden Merkmale überschritten werden. Je nach Größeneinteilung liegt zusätzlich die Pflicht zur Erstellung eines Anhangs vor. (vgl. *Egger et al.* 2016, S. 670, 672)

	Bilanzsumme	Umsatzerlöse	Dienstnehmer im Jahresdurchschnitt	Verpflichtung zur Erstellung Anhang
Kleinstkapitalgesellschaft	bis 350 TEUR	bis 700 TEUR	bis 10	nein
Kleine Kapitalgesellschaft	bis 5 Mio. EUR	bis 10 Mio. EUR	bis 50	beschränkt
Mittelgroße Kapitalgesellschaft	bis 20 Mio. EUR	bis 40 Mio. EUR	bis 250	ja
Große Kapitalgesellschaft	darüber	darüber	darüber	ja

Tab. 1 Schwellenwerte gemäß § 221 Abs. 1 ff. UGB / Rechtspflichten und Befreiungen für Kapitalgesellschaften. Quelle: In Anlehnung an *Egger et al.* 2016, S. 670, 672

4.1. Leasingverbindlichkeiten

Wie in Kap. 2.1 beschrieben, ist nach UGB die Einteilung nach der wirtschaftlichen Zurechnung zwingend erforderlich. Die Feststellung derselben wird erschwert durch die bereits erwähnten fehlenden Rechtsvorschriften und die daraus resultierende nicht eindeutig mögliche rechtsgeschäftliche Einordnung der Leasingverträge in Bestands- oder Kaufverträge. (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 171) Im Folgenden werden die in der Literatur angeführten Zurechnungskriterien dargestellt.

4.1.1. Operating Leasing

Die Bilanzierungsfähigkeit richtet sich laut *Haeseler/Greßl* (vgl. 2007, Kap. 2.6.1.) nach der wirtschaftlichen Betrachtungsweise gemäß § 24 BAO: sofern nicht der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin das wirtschaftliche Eigentum erwirbt, wodurch er/sie die

tatsächliche Verfügungsmacht ausüben und andere von der Verfügung ausschließen kann (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 95), trägt weiterhin der Leasinggeber/die Leasinggeberin das Investitionsrisiko (vgl. *Coenenberg et al.* 2016 b, S. 365) und der Vertrag unterscheidet sich kaum vom Wesen eines Mietvertrags (vgl. *Grundmann* 2013, S. 7). Es ist somit jeder Leasingvertrag nach seiner wirtschaftlichen Substanz zu beurteilen und zu entscheiden, wer die Chancen und Risiken trägt. Werden nicht alle wesentlichen Objekt Risiken und Ertragschancen (s. Kap. 2.1) auf den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin übertragen, so spricht man von *Operating Leasing*. (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.4.2.). Dies liegt beispielsweise vor, wenn bei einem normalen, jederzeit kündbaren Mietverhältnis der Leasinggeber/die Leasinggeberin zur Wartung und Reparatur des Leasinggegenstands verpflichtet ist (vgl. *Coenenberg et al.* 2016 b, S. 365).

Erfolgt anhand obiger Kriterien die Einordnung eines Vertrages als *Operating Leasing*, so sind die geleisteten Leasingraten in der GuV gemäß § 231 UGB unter der Position „Sonstige betriebliche Aufwendungen“ auszuweisen (vgl. *Coenenberg et al.* 2016 b, S. 365). Bei der Finanzierung eines elektrisch betriebenen Pkw ist die Vorsteuer separat zu verbuchen, da diese in der Umsatzsteuervoranmeldung geltend gemacht werden kann (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 177).

Eine besondere Leasingvariante seitens der Automobilkonzerne und deren Vertriebspartnern/Vertriebspartnerinnen ist das Full-Service-Leasing zur Erweiterung der Cross-Selling-Produktpalette. Ein Tochterunternehmen des Herstellers/der Herstellerin oder ein markenunabhängiges Dienstleistungsunternehmen übernimmt, je nach Vertragsgestaltung, das gesamte Fuhrparkmanagement sowie die Abwicklung sämtlicher mit der Nutzung des Fahrzeugs anfallenden Tätigkeiten. Darunter fallen die Versicherungs- und Schadensabwicklung, Wartungs- und Reparaturarbeiten ebenso wie die Abrechnung der Tank- und Reinigungskosten. Der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin erhält entweder eine offene Abrechnung auf Basis der Ist-Kosten (hier kann es zu Nachforderungen kommen) oder eine geschlossene Abrechnung auf Basis der Plan-Kosten. Bei der geschlossenen Abrechnung kommt es zu keiner Nachforderung, jedoch enthalten die vereinbarten Leasingraten einen Aufschlag zur Risikominimierung beim Leasinggeber/der Leasinggeberin. (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 327 f.; *Aigner et al.* 2016, S. 28 f.) Die Verbuchung der Abrechnung erfolgt bei Leasingnehmer/Leasingnehmerin auf Grund der Übersichtlichkeit aufgeteilt nach Kostenarten sowie - bei Leasing eines

vorsteuerabzugsberechtigten Kfz - mit Ausweis der gezahlten Vorsteuer. Die Förderung des Importeurs/der Importeurin (E-Mobilitätsbonus) reduziert in jedem Fall die Höhe der Leasingraten und wird nicht separat ausgewiesen, wohingegen die Subvention des Bundes bei Auszahlung sofort erfolgswirksam als sonstiger betrieblicher Ertrag verbucht wird.

Ist ein Leasingnehmer/eine Leasingnehmerin zur Erstellung eines Anhangs verpflichtet (s. Kap. 4), so müssen gemäß § 238 Zi. 14 *UGB* 2017 sämtliche „Verpflichtungen aus der Nutzung von nicht in der Bilanz ausgewiesenen Sachanlagen“ im Anhang angegeben werden. Da das *Operating Leasing* durch die kurzfristige Kündigungsmöglichkeit keine langfristigen Verbindlichkeiten begründet und die Verpflichtungen während der Vertragslaufzeit idR als unwesentlich einzustufen sind, kann die Angabe dieser Leasingverhältnisse im Anhang unterbleiben (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 297 f.).

4.1.2. Finanzierungsleasing

In Ermangelung unternehmensrechtlicher Regelungen hinsichtlich der Leasingbilanzierung erfolgt nach *Haeseler/Greßl* (2007, Kap. 2.6.1.) über die „umgekehrte Maßgeblichkeit“ die Anwendung der in den EStR 1984 (aktuell gültig in der Fassung EStR 2000) Abschnitt 2.5 Randziffer (Rz) 135 ff. genannten Vorschriften als Auslegungsbehelf zur Klassifizierung von Leasingverträgen. Zunächst ist eine Unterscheidung nach Vollamortisations- (Full-Pay-Out) oder Teilamortisations- (Non-Full-Pay-Out) Verträgen zu treffen (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 35 ff.). Demnach erfolgt nach *Aigner et al.* (vgl. 2016, S. 24 f.) die Zurechnung zum Leasingnehmer/zur Leasingnehmerin beim Vollamortisationsleasing gemäß Kap. 2.1.2 unter folgenden Voraussetzungen:

1. Die (unkündbare) Grundmietzeit beträgt zumindest 90% der betriebsgewöhnlichen ND.

Begründung: Der Leasinggeber/die Leasinggeberin hat durch die annähernde Deckungsgleichheit kein Risiko mehr, da er/sie durch die Leasingraten die Investitionskosten beinahe zur Gänze ersetzt bekommt und während der wirtschaftlichen ND keinen Einfluss auf die Nutzung des Leasingobjekts hat (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 173).

2. Die (unkündbare) Grundmietzeit beträgt weniger als 40% der betriebsgewöhnlichen ND.

Begründung: Das Investitionsrisiko liegt wieder beim Leasingnehmer/der Leasingnehmerin, da dieser/diese den hohen Aufwand innerhalb einer relativ kurzen Zeit nur deshalb auf sich nimmt, weil er/sie das zivilrechtliche Eigentum zu einem unbedeutenden Entgelt erwerben kann (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 173).

3. Die (unkündbare) Grundmietzeit beträgt mindestens 40% und höchstens 90% der betriebsgewöhnlichen ND und der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin kann am Ende der Vertragslaufzeit das Leasinggut zu einem wirtschaftlich nicht angemessenen Betrag erwerben oder den Leasingvertrag verlängern.

Begründung: Da der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin entscheiden kann, ob er/sie das Leasinggut zu einem wirtschaftlich nicht angemessenen Preis erwirbt, trägt er/sie das Investitionsrisiko (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 173).

Eine Zuordnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer/zur Leasingnehmerin erfolgt nach *Bertl et al.* (vgl. 2015, S. 174) ebenfalls, wenn das Leasinggut am Ende der Grundmietzeit ohne eine weitere Zahlung in das Eigentum des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin übergeht, da diese Konstruktion dem Ratenkauf mit Eigentumsvorbehalt gleichzusetzen ist und dieser wirtschaftliches Eigentum begründet.

Auch im Bereich der, gerade im Kfz-Leasing-Bereich sehr verbreiteten, Teilamortisationsverträge gibt es laut *Aigner et al.* (vgl. 2016, S. 27) Kriterien, die eine Zurechnung des Leasinggutes zum Leasingnehmer/zur Leasingnehmerin begründen:

1. Die Grundmietzeit deckt sich annähernd mit der betriebsgewöhnlichen ND.

Begründung: Da der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin über die alleinige Sachherrschaft verfügt, kann der Leasinggeber/die Leasinggeberin während der gesamten ND nicht über das Leasinggut verfügen (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 174).

2. Der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin trägt bei fehlender Deckungsgleichheit von Grundmietzeit und ND sämtliche Chancen und Risiken aus dem Leasingvertrag. Davon ist auszugehen, wenn vereinbart wurde, dass bei Verkauf des Leasingobjekts der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin die Differenz zwischen Restwert und dem niedrigeren Verkaufserlös abdecken muss; er/sie aber andererseits mehr als 75% des den Restwert übersteigenden Verkaufserlöses erhält.
3. Bei Vereinbarung eines Restwerts, der niedriger ist als der zu erwartende Verkehrswert.

Begründung: Nur wenn der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin eine günstige Kaufoption erhält, wird er/sie zur Zahlung einer höheren Leasingrate während der Laufzeit bereit sein (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 174).

Bei verpflichtendem Kauf durch den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin und verpflichtendem Verkauf durch den Leasinggeber/die Leasinggeberin zum Restwert erfolgt ebenfalls eine Zurechnung zum Leasingnehmer/zur Leasingnehmerin, da ihm/ihr sämtliche Wertänderungen zufallen (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 174). Diese Vereinbarung ist auch unter der Bezeichnung „Andienungsrecht“ bekannt, wodurch sich der Leasinggeber/die Leasinggeberin vor einer übermäßigen Nutzung des Leasingobjekts schützt und den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin psychologisch dahingehend beeinflusst, die Werthaltigkeit des Leasingguts zu bewahren (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 87). *Steiner/Jankovic* (vgl. 2015, S. 142) sehen auch bei sog. Depot- oder Mietvorauszahlungen, die aus Sicht des Leasinggebers/der Leasinggeberin mehr als die Hälfte der Anschaffungskosten decken, das Vorliegen eines Mietkaufvertrages, der die Bilanzierung beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin bedingt.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass die Vertragsgestaltung des *Finanzierungsleasings* dem Ratenkauf ähnelt und die Vertragslaufzeit die Vertragsparteien über einen längeren, einen wesentlichen Teil der ND umfassenden, Zeitraum bindet (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 95; *Hastedt/Mellwig* 1998, S. 14). Diese unkündbare Grundmietzeit ist charakteristisch für alle *Finanzierungsleasing*-Verträge, ebenso die Bilanzierung beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin, wenn dieser/diese das Risiko des zufälligen Untergangs oder der Beschädigung des Wirtschaftsgutes trägt. (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.2.) Eine grafische Darstellung der jeweiligen Zurechnungskriterien findet sich in Kap. 6.1.2.

Die Verbuchung dieser dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin zugerechneten *Finanzierungsleasing*-Verträge erfolgt unabhängig davon – ob es sich um Vollamortisations- oder Teilamortisations-Leasing handelt – nach folgendem Schema: Der Leasinggegenstand wird im Anlagevermögen (AV) aktiviert und über die betriebsgewöhnliche ND abgeschrieben. Wird beim Kauf eines gemäß Kap. 3.1 förderfähigen Pkws eine Subvention vom Bund gewährt, so erfolgt die Verbuchung derselben, aufgrund einer übersichtlicheren Darstellung, auf der Passivseite als Sonderposten für Investitionszu-

schüsse zum AV. Die Aktivierung des Pkws erfolgt jedoch zum Bruttobetrag, also ohne Berücksichtigung der erhaltenen Förderung, wodurch weiterhin die Vergleichbarkeit mit den Anschaffungskosten eines nicht geförderten Pkws gegeben ist. Die Abschreibung der Förderungen erfolgt ebenfalls über die Dauer der betriebsgewöhnlichen Nutzung. (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 342 f.) Demgegenüber erfolgt eine Passivierung der Leasingverbindlichkeit. Die Leasingraten, die der Rückzahlung der Leasingverbindlichkeiten dienen, sind in einen erfolgsneutralen Rückzahlungsbetrag und einen erfolgswirksamen Zinsanteil aufzuteilen. (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 96)

Bei einer Bilanzierung des Leasingguts beim Leasinggeber/bei der Leasinggeberin erfolgt die Verbuchung beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin nach Vorbild des *Operating Leasing* (s. Kap. 4.1.1), jedoch müssen Verbindlichkeiten aus *Finanzierungsleasing*-Verträgen im Anhang angegeben werden. Diese sind zu unterteilen nach dem Verpflichtungsbetrag des folgenden Geschäftsjahres (kurzfristige Verbindlichkeiten) und dem Gesamtbetrag der Verpflichtungen der nächsten fünf Jahre (langfristige Verbindlichkeiten). (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 172)

4.2. Darlehen

Das Investitionsdarlehen wird idR für die mittel- bis langfristige Finanzierung von betrieblichem AV verwendet (vgl. *Becker* 2016, S. 208). Für die Fahrzeugfinanzierung wird üblicherweise ein sog. Annuitätendarlehen mit jährlichen gleichbleibenden Raten (vergleichbar den Leasingraten) gewählt. Während der Darlehenslaufzeit ergibt sich ein Anstieg des Tilgungsanteils zu Lasten des Zinsanteils. Alternativ ist die Vereinbarung einer separaten Abrechnung und Belastung der FK-Zinsen möglich. (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 483 ff.) Dies erleichtert die Verbuchung, da die Ermittlung der Zins- und Tilgungsanteile entfällt, erschwert jedoch andererseits bei einer variablen Verzinsung die Liquiditätsplanung, da die Zinsbelastung nicht von vornherein feststeht. Die Laufzeit des Darlehens richtet sich nach der betriebsgewöhnlichen ND des Pkws, um dem Grundsatz der fristenkongruenten Finanzierung Folge zu leisten (vgl. *Egger et al.* 2016, S. 307; *Barth et al.* 2014, S. 97). In der Bilanz des Darlehensnehmers/der Darlehensnehmerin ergibt sich bei der Finanzierung eines Pkws folgende Darstellung: auf der Aktivseite im AV, welches gemäß § 198 Abs. 2 UGB dazu bestimmt ist, dem Geschäftsbetrieb dauernd

zu dienen, wird der Pkw mit den Anschaffungskosten aktiviert (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 89). Zu den Anschaffungskosten zählen laut § 203 Abs. 2 UGB 2017 „[...] alle Aufwendungen, die geleistet werden müssen, um einen Vermögensgegenstand zu erwerben und in einen betriebsbereiten Zustand zu versetzen“. Zu den Anschaffungskosten zählen auch die Nebenkosten. Insbesondere sind dies bei der Anschaffung eines Pkws eventuelle Überstellungs- und Zulassungsgebühren und, sofern der Pkw nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist, die USt. welche ebenfalls zu aktivieren sind. (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 12)

Demgegenüber erfolgt auf der Passivseite unter der Position *langfristiges FK* die Erfassung des Darlehens mit dem Erfüllungsbetrag zum Zeitpunkt der erstmaligen Bilanzierung. Sofern ein Disagio vereinbart und ein geringerer Betrag ausgezahlt wurde, ist dieser Differenzbetrag als Rechnungsabgrenzungsposten zu aktivieren und über die Darlehenslaufzeit planmäßig abzuschreiben. (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 108) Die Pflicht zur Bilanzierung des Disagios wurde durch das Rechnungslegungsänderungsgesetz von 2014 (RÄG 2014) eingeführt, welches für Geschäftsjahre mit Beginn am oder nach dem 1. Januar 2016 gilt. In der Vergangenheit gab es ein Bilanzierungswahlrecht hinsichtlich eines Disagios. (vgl. *Dokalik/Hirschler* 2016, S. 203) Die Verbuchung der Förderung gemäß Kap. 3.1 erfolgt, wie im vorstehenden Kap. beschrieben, analog zum *Finanzierungsleasing*. Die Verbuchung der Darlehensrückzahlung erfolgt einerseits auf der Aktivseite durch eine Reduzierung des Bankguthabens, andererseits in der GuV durch den Ausweis des Zinsaufwands und auf der Passivseite durch die Reduzierung der Verbindlichkeiten (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 484 f.).

Bei der Jahresabschlusserstellung wird die betriebsgewöhnliche ND des neu angeschafften Pkws festgelegt und dieser planmäßig abgeschrieben. In der Praxis erfolgt die Absetzung für Abnutzung (AfA) aus Vereinfachungsgründen häufig linear über drei bis fünf Jahre (vgl. *Abt et al.* 2015, S. 55) und somit nach gleichbleibenden Prozentsätzen, obwohl eine degressive AfA gerade beim Neuwagen die Wertentwicklung der ersten Jahre realistischer darstellt und deshalb das Prinzip der unternehmerischen Vorsicht besonders berücksichtigt. (vgl. *Egger et al.* 2016, S. 157 ff.) Wird eine von § 8 Abs. 6 Zi. 1 EStG 2017 (ND von acht Jahren) abweichende ND festgelegt, so kommt es zu unterschiedlichen Bewertungsansätzen des Sachanlagevermögens. Daraus resultieren latente Steuern.

Latente Steuern

Eine weitere Neuerung durch das RÄG 2014 ist die Verpflichtung zum Ausweis von latenten Steuern gemäß § 198 Abs. 9 f. UGB (vgl. *Dokalik/Hirschler* 2016, S. 30). Durch die Abweichung zwischen betriebsgewöhnlicher und steuerrechtlicher ND bei der Pkw-Finanzierung mittels Darlehen oder Barzahlung ergeben sich unterschiedliche Buchwerte in der Bilanz nach UGB und EStG, die sich jedoch spätestens nach acht Jahren bzw. bei Ausscheiden des Pkws aus dem AV wieder ausgleichen. Durch die höhere AfA im UGB wird das ertragssteuerpflichtige Ergebnis geschmälert, wodurch eine zu geringe Ertragssteuer ermittelt wird. (vgl. *Bertl et al.* 2016, S. 105) Um diese – lediglich durch sog. „temporäre Differenzen“ entstandenen – Verschiebungen der tatsächlich in einem Geschäftsjahr zu leistenden Ertragsteuer darzustellen, sind aktive latente Steuern bei mittelgroßen und großen Gesellschaften im Sinne des § 189 Abs. 1 Zi. 1 f. UGB ausweispflichtig, während kleine Gesellschaften im Sinne des o.g. § diese nur dann ausweisen dürfen, wenn sie im Anhang aufgeschlüsselt werden (vgl. *Dokalik/Hirschler* 2016, S. 30). Die Steuerlatenz wird einerseits aktivseitig als eigene Position auf einem Bestandskonto „aktive latente Steuern“ (vgl. *Jarolim/Steidl* 2017, S. 220) und andererseits erfolgswirksam in der GuV als Körperschaftssteueraufwand ausgewiesen (vgl. *Bertl et al.* 2016, S. 117). Die Basis für die Ermittlung der latenten Steuern bildet die steuerliche Gewinnzurechnung bzw. Gewinnkürzung aus der Tab. 2 in Kap. 6.2. Für von Fahrschulen eingesetzte Pkw gilt eine steuerliche ND von mindestens fünf Jahren; in der Praxis werden diese Fahrzeuge lediglich zwei bis drei Jahre betrieblich genutzt. (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 233 ff.)

Aufgrund von Eigentümer-/Eigentümerinnenanforderungen oder durch Internationalisierung bilanzieren vermehrt Unternehmen freiwillig nach internationalen Rechnungslegungsvorschriften. Daher wird im Folgenden auf die Bilanzierung der Pkw-Fuhrparkfinanzierung nach IFRS eingegangen.

5. VERGLEICHENDE DARSTELLUNG IN DEN IFRS

Seit der Gründung im Jahr 1973 werden vom International Accounting Standards Committee (IASC) allgemeine Rechnungslegungsgrundsätze zu verschiedenen Bilanzpositionen veröffentlicht. Zielsetzungen sind die Vereinheitlichung der Rechnungslegung und die internationale Vergleichbarkeit von Unternehmen. (vgl. *Hubert 2017*, S. 163 ff.) Auch die österreichische Rechtsprechung hat der Internationalisierung Rechnung getragen und im März 1999 das Konzernabschlussgesetz in das UGB implementiert (vgl. *Rohatschek/Maukner 2012*, S. 1 f.). Nicht kapitalmarktorientierte Unternehmen besitzen bei Vorliegen einer Konzernstruktur gemäß § 245a Abs. 2 UGB das Wahlrecht, nach UGB oder IFRS zu bilanzieren (vgl. *Arminger/Hangl 2015*, S. 22). Aufgrund der, im Gegensatz zum UGB, fehlenden Ausschüttungsbemessungs- und Steuerbemessungsberechnungsfunktion, zeichnet sich der IFRS-Abschluss durch den Rentabilitätsausweis, den sog. EVA (Economic Value Added) eines Unternehmens aus, der durch die Gegenüberstellung des NOPAT (net operating income after taxes = Operatives Ergebnis nach Steuern) mit den gesamten Kapitalkosten ermittelt wird (vgl. *Auer 2002*, S. 1). Dadurch wird das Hauptaugenmerk der IFRS - die Vermittlung von entscheidungsrelevanten Informationen – erreicht (vgl. *Arminger/Hangl 2015*, S. 25). Diese Kriterien führen zur bereits erwähnten Entscheidung zu Gunsten einer freiwilligen Rechnungslegung nach IFRS auf Konzernebene.

2001 erfolgte eine umfangreiche Umstrukturierung des IASC in das International Accounting Standards Board (IASB). Die Rechnungslegungsstandards werden nicht mehr als International Accounting Standards (IAS), sondern als IFRS und die Interpretationen der Standards – bisher Standing Interpretations Committee (SIC) - nun als International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) veröffentlicht. (vgl. *Horn 2011*, S. 40)

Es gibt jedoch grundlegende Unterschiede zwischen den angewandten Rechtssystemen im UGB und in den IFRS. Die österreichische Rechnungslegung ist nach dem System des „code law“ aufgebaut. Demnach werden Gesetze kurz und allgemein formuliert, um Gültigkeit für eine Vielzahl von Sachverhalten zu generieren. Dies bedingt die bereits erwähnte Notwendigkeit der Veröffentlichung von Richtlinien, die als Auslegungsbefehl dienen. Demgegenüber weisen die IFRS einen abweichenden Aufbau auf, der

sich am angelsächsischen Rechtssystem des „case law“ orientiert. Die veröffentlichten Standards sind ausführlich formuliert und regeln Einzelfälle. (vgl. *Hubert* 2017, S. 168) Der dreistufige Aufbau des Regelwerks gleicht einer Pyramide. Die oberste Stufe stellen die Einzelstandards (IAS/IFRS) dar. Findet sich im Einzelstandard keine umfassende Antwort auf die Fragestellung, so dient die zweite Stufe, die sog. Interpretationen (SIC/IFRIC), als Hilfestellung. (vgl. *Armingier/Hangl* 2015, S. 23 f.) Die unterste Stufe bildet das sog. Rahmenkonzept (Frame Work), welches die grundlegenden Begriffe, die allgemeinen Grundsätze der Rechnungslegung und ihre Adressaten/Adressatinnen sowie die Ziele der Rechnungslegung definiert. Dieser standardbasierte Aufbau stellt keinen Anspruch auf Vollständigkeit und wird nach der Dringlichkeit der jeweiligen Fragestellung weiterentwickelt. (vgl. *Kampmann* 2011, S. 58) Demzufolge gibt es eigene Standards zur Regelung der Leasingbilanzierung, welche in den folgenden Kapiteln erläutert werden.

5.1. Leasingverbindlichkeiten

Für die Bilanzierung von Leasingverbindlichkeiten gilt der Standard „IAS 17 Leasingverhältnisse“ in seiner aktuellen Formulierung für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2005 begannen (vgl. *Focken/Hansmann* 2011, S. 511). Zur Interpretation dienen „SIC-27 Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen“ sowie „IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält“ (vgl. *Rohatschek/Maukner* 2012, S. 227). Für Geschäftsjahre bis Ende 2018 besitzt IAS 17 als anzuwendende Rechtsvorschrift noch Gültigkeit, weshalb im Folgenden auf diese aktuell anzuwendende Richtlinie eingegangen wird.

5.1.1. IAS 17 (Gültig für Geschäftsjahre bis 31. Dezember 2018)

Auch nach IFRS stellt sich die essentielle Frage, wer die Bilanzierung des Leasinggutes vorzunehmen hat. Gemäß IAS 17 werden die Leasingverhältnisse nach „Finance Lease“ oder „Operating Lease“ klassifiziert und die Ansatz- und Bewertungsrichtlinien festgelegt (vgl. *Focken/Hansmann* 2011, S. 483). Die Unterteilung des *Finance Lease* in Full-Pay-Out- oder Non-Full-Pay-Out-Verträge unterbleibt (vgl. *Seebacher* 2014, S. 87). *Haeseler/Greßl* (vgl. 2007, Kap. 2.4.2.) sehen darin einen signifikanten Unterschied zu

den EStR 2000, da gemäß IAS/IFRS ein *Finance Lease* die Bilanzierung beim Leasingnehmer/der Leasingnehmerin bedingt und ein *Operating Lease* beim Leasinggeber/bei der Leasinggeberin zu bilanzieren ist, während in den EStR die Zurechnung des Leasinggutes innerhalb des *Finanzierungsleasing* erfolgt. Grundsätzlich basiert IAS 17 auf der Chancen- und Risiken-Verteilung (Risk-Reward-Ansatz) zwischen Leasinggeber/Leasinggeberin und Leasingnehmer/Leasingnehmerin als Hauptentscheidungsmerkmal für die bilanzielle Erfassung eines Leasingverhältnisses (vgl. *Hartmann-Wendels/Starck* 2017, S. 60). Da die Differenzierung über ein Ausschlussverfahren vorgenommen wird und nur Leasingverhältnisse, die nicht eindeutig als *Finance Lease* klassifiziert werden, als *Operating Lease* kategorisiert werden, erfolgt zunächst die Darlegung der Zurechnungskriterien des *Finance Lease*.

Finance Lease

Gemäß IAS 17.7 werden Leasingverhältnisse (wie bereits erwähnt) nach den aus den vertraglich vereinbarten Rechten und Pflichten resultierenden Chancen und Risiken zugeteilt (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 33). *Rohatschek/Maukner* (vgl. 2012, S. 228) beschreiben die Kriterien zur Klassifizierung als *Finance Lease* gemäß IAS 17.10 f. wie folgt:

1. Übergang des juristischen Eigentums am Ende der Vertragslaufzeit auf den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin
2. Vorzugs-Kaufoption (Bargain-Purchase Option) am Ende der Leasinglaufzeit zu Gunsten des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin; *Barth et al.* (vgl. 2014, S. 33) gehen hierbei von einer tatsächlichen Ausübung aufgrund des günstigen Kaufpreises aus.
3. Vertragslaufzeit umfasst den überwiegenden Teil der betriebsgewöhnlichen ND
4. Barwert der Mindestleasingzahlungen entspricht bei Vertragsbeginn im Wesentlichen dem beizulegenden Zeitwert des Leasingguts
5. Leasingnehmer/Leasingnehmerin trägt allfällige Verluste bei vorzeitiger Vertragsauflösung
6. Chancen und Risiken aus der Restwertveränderung übernimmt der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin
7. Vertragsverlängerungsoption zu Gunsten des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin zu einem deutlich unter dem marktüblichen Preis liegenden Betrag.

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass es sich gemäß IAS 17 dann um ein *Finance Lease* handelt, wenn eine Übertragung aller wesentlich mit dem Eigentum verbundenen Chancen und Risiken auf den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin erfolgt (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.4.2.). Die Bilanzierung eines *Finance Lease* gemäß IAS 17 erfolgt beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin durch die Aktivierung des Vermögenswertes sowie einer gleichlautenden Schuld auf der Passivseite. Die Beträge sind zu ermitteln nach dem beizulegenden Zeitwert zu Beginn des Leasingverhältnisses oder dem Barwert der Mindestleasingzahlungen, sofern dieser Betrag geringer ist. Der Barwert dieser Mindestleasingzahlungen wird durch Abzinsung mit dem Leasingvertrag zugrundeliegenden Zinssatz berechnet. Sofern dieser Zinssatz nicht praktikabel ermittelbar ist, ist der Grenzfremdkapitalzinssatz des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin anzuwenden. (vgl. *Althoff* 2012, S. 90) Hinsichtlich der Folgebewertung sind die Regelungen des IAS 16 zu berücksichtigen, gemäß denen ein Wahlrecht zwischen „Bewertung zu fortgeführten Anschaffungskosten“ und „höherem Zeitwert der Neubewertung abzgl. danach angefallenen Abschreibungen“ besteht. Die AfA-Dauer richtet sich entweder nach der Laufzeit des Leasingvertrags oder nach der betriebsgewöhnlichen ND, wenn bei Abschluss des Leasingvertrags bereits hinreichende Sicherheit bezüglich des Ankaufs des Pkws durch den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin nach Ende der Vertragslaufzeit besteht. (vgl. *Engel-Ciric* 2009, S. 272) Die Leasingraten sind in einen Zins- und Tilgungsanteil aufzuteilen, wobei die Tilgungskomponente die Finanzverbindlichkeit reduziert und die Zinskomponente aufwandswirksam in der GuV zu erfassen ist und den Netto Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit (s. Kap. 7.3) belastet (vgl. *Beyhs et al.* 2015, S. 57). Eventuell gewährte Zuwendungen – z.B. der E-Mobilitätsbonus (s. Kap. 3.1) werden ebenso wie nach UGB (s. Kap. 4.1.2) auf der Passivseite gemäß IAS 20 als „sonstige Schulden“ ausgewiesen und entsprechend dem AfA-Rhythmus des Pkws erfolgswirksam als Ertrag abgeschrieben (vgl. *Grünberger* 2016, S. 178). Davon abweichende Vertragskonstellationen gelten als *Operating Lease* und werden im Folgenden analysiert.

Operating Lease

Focken/Hansmann (2011, S. 494 f.) beschreiben IAS 17.12 als „nicht eindeutig“ hinsichtlich der Klassifizierungsindikatoren und nennen als Beispiel einen Leasingvertrag, welcher trotz Eigentumsübergang am Ende der Leasinglaufzeit auf den Leasingneh-

mer/die Leasingnehmerin als *Operating Lease* einzustufen war. Als Konsequenz aus dieser Entscheidung nennen *Beyhs et al.* (vgl. 2015, S. 57) die Anforderung, alle Vertragsmerkmale sorgfältig zu analysieren und das Gesamtbild der Verhältnisse entsprechend zu würdigen. Die Verbuchung der Leasingraten erfolgt gemäß IAS 17.25 f. linear über den gesamten Nutzungszeitraum verteilt, auch wenn die Zahlungen betragsmäßigen Schwankungen unterliegen (vgl. *Auer* 2002, S. 102 f.). Da ein Abschluss nach IFRS zwingend über einen Anhang verfügen muss, sind auf Seiten des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin gemäß IAS 32 umfangreiche Angaben hinsichtlich der geschlossenen *Operating Lease*-Verträge zu veröffentlichen (vgl. *Rohatschek/Maukner* 2012, S. 235).

Die Bestrebungen des ehemaligen IASB-Vorsitzenden Sir David Tweedie (Zitat: „One of my great ambitions before I die is to fly in an aircraft that is on an airline’s balance sheet.“) führten 2003 zu einer Reform der Leasingbilanzierung (vgl. *Stibi* 2016, S. 1). Durch umfangreiche Diskussionen kam es erst 13 Jahre später zu einer finalen Formulierung und Veröffentlichung des neuen Standards IFRS 16, der künftig IAS 17 ablösen wird (vgl. *Berndt/Hermes* 2017, S. 297). Im Folgenden werden die darin enthaltenen Änderungen dargelegt.

5.1.2. IFRS 16 (Gültig für Geschäftsjahre ab 1. Januar 2019)

Dieser Standard ersetzt IAS 17 für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen. Ziel der Reform der Leasingbilanzierung war die Entwicklung eines Ansatzes, der den Definitionen von Vermögenswerten und Schulden des Rahmenkonzepts Rechnung trägt (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 34). *Grünberger* (vgl. 2016, S. 99) sieht die ursprünglichen Ideen der *Abschaffung der formalrechtlichen Differenzierung zur Miete* sowie der *Darstellung des Leasings als kreditfinanzierten Kauf* damit weitgehend umgesetzt. IFRS 16 klassifiziert bilanzierungspflichtige Leasingverhältnisse weit umfassender als IAS 17 und beurteilt nicht nach der formalrechtlichen Gestaltung des Leasingvertrages (vgl. *Engel-Ciric* 2009, S. 266), sondern nach dem Grundsatz der wirtschaftlichen Betrachtungsweise (*substance over form*) (vgl. *Seebacher* 2014, S. 85). Damit wurde der Hauptkritikpunkt – die bilanzneutrale Darstellung (*Off-Balance-Sheet-Bilanzierung*) – des IAS 17 berichtigt (vgl. *Stockinger* 2015, S. 49). Künftig werden sich weit mehr Leasingverhältnisse wie z.B. langfristige Mietverträge von Immobilien (vgl.

Grünberger 2016, S. 99) im Anlagespiegel eines Unternehmens wiederfinden als bisher und es stellt sich die Frage, welche Strategien die Leasinggesellschaften entwickeln werden, um die Finanzierungsart weiter attraktiv zu gestalten (vgl. Heberling 2017, S. 70). Diese Frage ist Teil der empirischen Untersuchung dieser Arbeit und wird in Kap. 12.3 beantwortet.

IFRS 16 basiert grundsätzlich auf dem Nutzungsrecht-Konzept (Right-of-Use-Approach), wonach die Übertragung eines Nutzungsrechts und einer damit verbundene Zahlungsverpflichtung zu bilanzieren sind. Folglich sind theoretisch alle mit einem Leasingvertrag verbundenen Vermögenswerte und Verpflichtungen betroffen, weshalb diese Regelung in erheblichem Maß die Bilanzierung des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin beeinflusst. (vgl. Hartmann-Wendels/Starck 2017, S. 60). Diese Aussage relativiert Grünberger (vgl. 2016, S. 99) durch den Hinweis auf die wichtigste Abweichung zu IAS 17, wonach es nunmehr gemäß IFRS 16 zwei unterschiedliche Bilanzierungskonzepte für Leasinggeber/Leasinggeberin (lessor) und Leasingnehmer/Leasingnehmerin (lessee) gibt. Während der Leasinggeber/die Leasinggeberin weiterhin zwischen *Operating* und *Finance Lease* differenziert (die Zuordnungskriterien gleichen denen des IAS 17), entfällt für den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin diese Unterscheidung. Es liegt eine grundsätzliche Verpflichtung zur Aktivierung eines Nutzungsrechts sowie zur Passivierung einer Nutzungsverbindlichkeit bei Vertragsbeginn vor (vgl. Dehmel et al. 2016 b, S. 2347). Diese Inkonsistenz in der Bilanzierung ein und desselben Geschäftsvorganges führt insbesondere beim *Operating Lease* zum Ausweis einer Verbindlichkeit beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin, der jedoch auf Seiten des Leasinggebers/der Leasinggeberin aufgrund anderer Bewertungskonzepte keine entsprechende Forderung gegenübersteht. Beim *Finance Lease* wird der eigentliche Leasinggegenstand weder in der Bilanz des Leasinggebers/der Leasinggeberin – dieser/diese aktiviert eine Leasingforderung – noch in der Bilanz des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin – dieser/diese aktiviert ein Nutzungsrecht – dargestellt. (vgl. Dehmel et al. 2016 a, S. 1770) Die Verbuchung eines Leasingvertrags erfolgt grundsätzlich durch die Aktivierung des Nutzungsrechts unter der Position Sachanlagen sowie der Passivierung der Leasingverbindlichkeit. Die Rückzahlung der Verbindlichkeit erfolgt wie in Kap. 5.1.1 unter *Financial Leasing* beschrieben, ebenso wie die Darstellung des E-Mobilitätsbonus.

Stockinger (vgl. 2015, S. 47) beziffert die Praxisrelevanz des *Operating Lease* bei österreichischen und deutschen börsennotierten Unternehmen mit 94,4%. Ein vergleichbares Bild zeigt sich auch bei der Befragung von österreichischen KMUs (s. Kap. 11.1). Sofern diese aufgrund von internationalen Verflechtungen oder Anforderungen von Kapitalgebern/Kapitalgeberinnen nach IFRS bilanzieren, ergeben sich erhebliche Auswirkungen auf die Bilanz sowie die daraus resultierenden Bilanzkennzahlen. *Gruber/Hartmann-Wendels* (vgl. 2016, S. 441) erwarten als Folge der Bilanzierung nach IFRS 16 eine Verschlechterung der Eigenkapitalquote (EK-Quote) sowie eine Erhöhung des Verschuldungsgrades. Diesen Kennzahlen ist in dieser Arbeit das Kap. 7.1 gewidmet. Nachdem in den IFRS grundsätzlich die Option der Off-Balance-Bilanzierung gefallen ist, bleibt die Frage, welche Unterschiede nach IFRS hinsichtlich der Bilanzierung einer Pkw-Finanzierung mittels Darlehen bestehen.

5.2. Darlehen

Die Bilanzierung der Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels Darlehen erfolgt einerseits gemäß IAS 16 – dieser regelt den Begriff sowie die Ansatzvoraussetzungen für Sachanlagen – sowie andererseits gemäß IAS 32, IFRS 7 und IFRS 9. IAS 32 determiniert die Darstellung von Schulden, wohingegen IFRS 7 die Anhangangaben und IFRS 9 die Ansatz- und Bewertungskriterien beschreiben. (vgl. *Grünberger* 2016, S. 279) *Althoff* (vgl. 2012, S. 62) nennt als Ansatzkriterien für die Bilanzierung eines Pkws gemäß IAS 16.7 die Wahrscheinlichkeit des Nutzenzuflusses für das Unternehmen und die Verlässlichkeit der Bewertung seiner Anschaffungskosten. Ein signifikanter Unterschied zwischen UGB und IFRS besteht darin, dass die Bildung stiller Reserven in den IFRS vermieden werden soll, wodurch Zuschreibungen auf Gegenstände des AV über die Anschaffungskosten hinaus möglich sind, das Vorsichtsprinzip eingeschränkt gilt (vgl. *Hubert* 2017, S. 170) und weitestgehend auf Bilanzierungswahlrechte verzichtet wird (vgl. *Armingier/Hangl* 2015, S. 25). Dies wird ermöglicht durch die Fair-Value-Bewertung gemäß IFRS 13. Dieser Standard gilt übergeordnet für alle relevanten Standards (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 29) außer für z.B. IFRS 16, der eine Bewertung der zugehörigen Nutzungsrechte nach IAS 16 vorsieht. (vgl. *Dehmel et al.* 2016 b, S. 2347) Grundsätzlich sind Sachanlagen beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungskosten zu aktivieren.

Hinsichtlich der Folgebewertung besteht ein Wahlrecht zwischen den „fortgeführten Anschaffungskosten“ oder „dem beizulegenden Zeitwert“ (fair value) gemäß IFRS 13. (vgl. *Bitzyk et al.* 2017, S. 43 f.) Die Schuld ist gemäß IFRS 9 bei Abschluss des Darlehensvertrages beim Kreditnehmer/der Kreditnehmerin zum beizulegenden Zeitwert zu erfassen. Grundsätzlich sieht eine Fair-Value-Bewertung den Ansatz des Erfüllungs- bzw. Rückzahlungsbetrags vor – bei Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ist jedoch der oben genannte fair value zum Anschaffungszeitpunkt maßgeblich. (vgl. *Grünberger* 2016, S. 280 f.) Hinsichtlich der Zinsen, die im Zuge der Pkw-Finanzierung mittels *Finance Lease* gemäß IAS 17 oder einer Leasingverbindlichkeit nach IFRS 16 bzw. Darlehen bezahlt wurden, gelten die Regelungen zur Bilanzierung gemäß IAS 23. Dieser sieht eine Aktivierung der direkt dem Erwerb eines Vermögenswertes zuordenbaren FK-Kosten als Teil der Anschaffungskosten vor. (vgl. *Rohatschek/Maukner* 2012, S. 120 f.) *Althoff* (vgl. 2012, S. 180) führt in diesem Zusammenhang auch die Transaktionskosten als Teil des Zugangswerts der Schuld an, wodurch ein betragsmäßig identischer Ansatz von Vermögenswert und Schuld erreicht wird. Einen zum UGB oder EStG abweichenden Ansatz verfolgen die IFRS hinsichtlich der AfA. Um dem Anspruch der wahrheitsgetreuen (fair value) Darstellung eines Unternehmens gerecht zu werden, erfolgt die AfA entweder linear, degressiv oder verbrauchskonform – je nach Nutzenverzehr des Pkws. Es erfolgt eine planmäßige und periodengerechte AfA über die bestimmte ND, wobei diese ebenso wie die AfA-Methode und die Werthaltigkeit des Pkw-Restwerts periodisch zu überprüfen und gegebenenfalls anzupassen sind. (vgl. *Grünberger* 2016, S. 89) Eine im UGB erst durch das RÄG 2014 verankerte Vorschrift hinsichtlich des Ausweises von latenten Steuern gemäß Kap. 4.2 gibt es in den IFRS bereits seit 1998 durch den Standard IAS 12. Dieser determiniert die Ansatz- und Bilanzierungsregelungen der Ertragssteuern, die sich einerseits bei der Finanzierung mittels Darlehen sowie andererseits beim *Finance Lease* gemäß IAS 17 und generell beim Leasing gemäß IFRS 16 ergeben.

Auch wenn ein IFRS-Abschluss lediglich der Information dient, so hat doch insbesondere die Pkw-Fuhrparkfinanzierung nicht unerhebliche Auswirkungen auf die Ermittlung der Körperschaftssteuer, weshalb im nächsten Kap. die Analyse der steuerrechtlichen Regelungen erfolgt.

6. VERGLEICHENDE DARSTELLUNG IM STEUERRECHT

Nach der grundsätzlichen Maßgeblichkeit der UGB Bilanz für die Steuerbilanz gemäß § 5 EStG dient der laut UGB erstellte Jahresabschluss als Basis für die Steuerbilanz. Es werden die nach EStG erforderlichen Korrekturen vorgenommen, um das periodenkongruente steuerpflichtige Jahresergebnis und die daraus resultierende Körperschaftsteuerschuld zu ermitteln. (vgl. *Bertl et al.* 2016, S. 91 f.)

6.1. Leasing

Wie bereits mehrfach erwähnt, tragen lediglich die EStR 2000 etwas zur Rechtsicherheit hinsichtlich der Behandlung von Leasingverträgen im Einkommensteuerrecht bei (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.6.1.). Die österreichische Vertragsgestaltung zielt grundsätzlich auf eine Zuordnung des Leasingobjekts zum Leasinggeber/zu der Leasinggeberin ab (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 230).

6.1.1. Operating Leasing

Handelt es sich um einen traditionellen Mietvertrag nach ABGB, bei dem die Vermietung als bloße Nutzungsüberlassung zu sehen ist, erfolgt die Zuordnung nach den EStR 2000 Rz 135 ff. zum Leasinggeber/zur Leasinggeberin (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.4.2.). Die Leasingraten sind als Betriebsausgaben voll absetzbar, sofern nicht der dem Leasingvertrag zugrundeliegende Kaufpreis des Pkws die Angemessenheitsgrenze des § 20 Abs. 1 Zi. 2 EStG 2017 übersteigt. In diesem Fall sind die Leasingraten aliquot über die Mehr-Weniger-Rechnung zu kürzen und der die Luxustangente überschreitende Teil nicht abzugsfähig. Die Bildung eines Aktivpostens (s. Kap. 6.1.2) unterbleibt beim *Operating Leasing*, da in diesem Fall die Gebrauchsüberlassung gegenüber der Finanzierung im Vordergrund steht (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 35).

6.1.2. Finanzierungsleasing

Die EStR 2000 führen lediglich bei *Finanzierungsleasing*-Verträgen eine Abgrenzung nach dem Begriff des „wirtschaftlichen Eigentums“ gemäß § 24 BAO durch (vgl. *Haese-*

ler/Greßl 2007, Kap. 2.4.2.). Die Definition der Zurechnungskriterien erfolgte im Kap. 4.1.2. Zur Erleichterung des Überblicks zeigen die beiden folgenden Grafiken die Zurechnungsregelungen bei Teilamortisations- sowie bei Vollamortisationsverträgen:

1. Zurechnungsregelungen beim Vollamortisationsleasing:

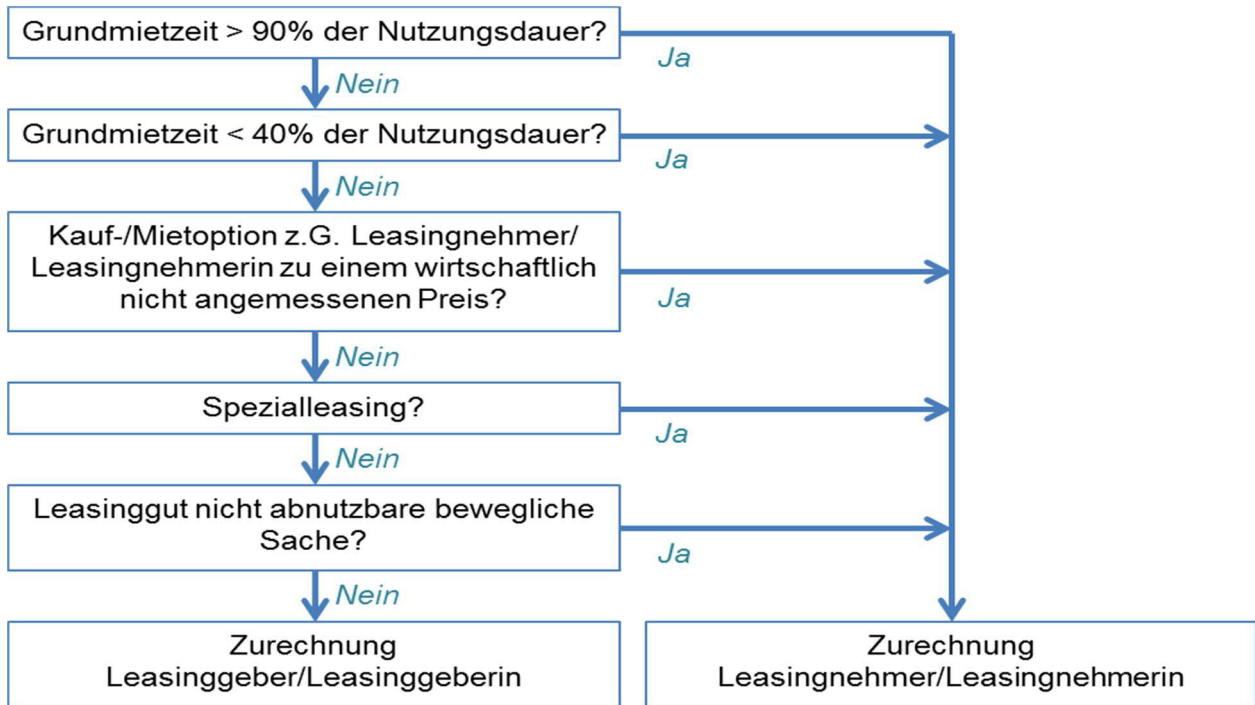


Abb. 2 Zurechnungskriterien bei Full-Pay-Out-Verträgen. Quelle: In Anlehnung an Kuhnle/Kuhnle-Schadn 2005, S. 219

2. Zurechnungsregelungen beim Teilamortisationsleasing:

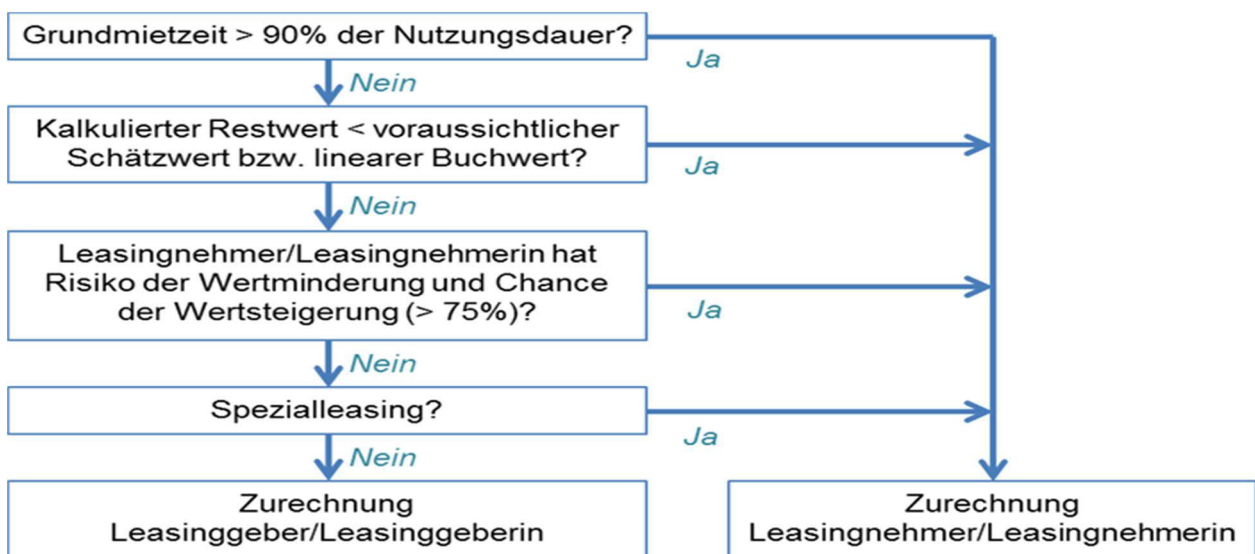


Abb. 3 Zurechnungskriterien bei Non-Full-Pay-Out-Verträgen. Quelle: In Anlehnung an Kuhnle/Kuhnle-Schadn 2005, S. 223

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass ein Leasinggut demjenigen/derjenigen zuzuordnen ist, der/die die positiven Befugnisse des Eigentumsrechtes ausübt, wie beispielsweise das Recht zum Ge- und Verbrauch, zur Veränderung oder zur Veräußerung. Ebenso dann, wenn der/die wirtschaftliche Eigentümer/ Eigentümerin wie ein zivilrechtlicher Eigentümer/eine zivilrechtliche Eigentümerin über die Sache verfügen kann und den zivilrechtlichen Eigentümer/die zivilrechtliche Eigentümerin von der Nutzung ausschließen kann. (vgl. *Haeseler/Greßl* 2007, Kap. 2.4.2.)

Um einen steuerlichen Vorteil des Leasings gegenüber anderen Finanzierungsformen, sei es ein Investitionskredit oder ein Barkauf, zu unterbinden wurde die Verpflichtung zur Bildung eines sog. Aktivpostens geschaffen, worauf im nächsten Abschnitt eingegangen wird.

Aktivposten

Gemäß § 8 Abs. 6 Zi. 2 EStG können lediglich der Zinsanteil sowie die gesetzlich zulässige AfA in Höhe von 12,5% pro Jahr steuerlich geltend gemacht werden. In der Rate eines *Finanzierungsleasings* ist idR ein höherer Tilgungsanteil als die steuerlich zulässige max. AfA kalkuliert, da dies die Marge des Leasinggebers/der Leasinggeberin darstellt. (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 237). *Aigner et al.* (vgl. 2016, S. 34) beschreiben das Wesen des Aktivpostens als Umstellung des Leasingaufwands zur AfA. Während der Laufzeit des Leasingvertrags ist vom Leasingnehmer/von der Leasingnehmerin ein Aktivposten für den steuerlich nicht wirksamen Teil der Leasingrate zu bilden. Bei Ankauf des Pkws am Ende der Laufzeit wird der Aktivposten inkl. der Anschaffungskosten (idR dem vereinbarten Restwert) aktiviert und über die Restnutzungsdauer gemeinsam abgeschrieben. Wird der Pkw während der Laufzeit zerstört oder am Ende an den Leasinggeber/die Leasinggeberin zurückgegeben, so ist der Aktivposten entsprechend einem Restbuchwert aufwandswirksam auszubuchen. (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 237)

Beispiel: Finanzierungsleasing eines e-Golf, Vertragsbeginn 1.6.2017, Laufzeit 48 Monate, Kaufpreis € 28.000 netto (nach Abzug des E-Mobilitätsbonus des Herstellers/der Herstellerin in Höhe € 1.500), Restwert € 6.750, Leasingrate € 500 netto/Monat, betriebsgewöhnliche ND 5 Jahre, Nominalzinssatz 5%, Depotzahlung € 1.500

Die Ermittlung des Aktivpostens erfolgt nach *Aigner et al.* (vgl. 2016, S. 36) gemäß folgendem Schema:

$$\frac{\text{Kaufpreis minus Restwert}}{\text{Laufzeit}} = \frac{\text{€28.000} - \text{€6.750}}{48} = \text{€443}$$

Abb. 4 Berechnung Aktivposten. Quelle: In Anlehnung an *Aigner et al.* 2016, S. 36

Die steuerlich wirksame AfA für das Jahr 2017 beträgt 12,5% von € 28.000 = € 3.500. Die in den bezahlten Leasingraten enthaltene Tilgungskomponente beträgt € 3.099 (€ 443 multipliziert mit sieben Monaten Vertragslaufzeit in 2017). Die Differenz der beiden Beträge ergibt den Aktivposten für 2017, der in diesem Fall durch den unterjährigen Beginn des Leasingvertrags negativ ist und € 401 beträgt. Für das Jahr 2018 ist erneut eine Berechnung nach obigem Schema vorzunehmen; diese ergibt einen positiven Aktivposten in Höhe von € 1.813 (Tilgungsanteil € 443 multipliziert mit 12 Monaten = € 5.313 abzgl. € 3.500 steuerlich wirksame AfA = € 1.813 Aktivposten). (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 239 f.) Fahrschulen sind von der Bildung eines Aktivpostens gemäß EStR 2000 Rz 3211 befreit (vgl. *Aigner et al.* 2016, S. 34).

Die im Beispiel angegebene Depotzahlung hat keinen Einfluss auf die Berechnung des Aktivpostens. Es handelt sich hierbei um eine Sicherstellung, die der Leasinggeber/die Leasinggeberin im Zusammenhang mit der staatlichen Förderung für Elektro-Pkw für Betriebe (s. Kap. 3.1) vorschreibt. Da sich die Förderung des Bundes sowie die des Importeurs/der Importeurin wechselseitig bedingen, behält der Importeur/die Importeurin im Falle des Nichtzustandekommens der Bundesförderung die Kautions zur Rückabwicklung seiner/ihrer Förderung ein. Auch für die Fuhrparkfinanzierung mittels Darlehen gibt es im EStG zum UGB abweichende Vorschriften, die im Folgenden behandelt werden.

6.2. Darlehen

Im Steuerrecht kann lediglich eine lineare AfA in Anspruch genommen werden, während das UGB (s. Kap. 4.2) auch eine degressive AfA kennt (vgl. *Bertl et al.* 2016, S. 100). Gemäß § 8 Abs. 6 Zi. 1 EStG beträgt die ND, die als Basis für die Berechnung der AfA bei Pkw und Kombinationskraftwagen dient, mindestens acht Jahre. Für Fahrschulen gilt davon abweichend eine steuerliche ND von fünf Jahren. (vgl. *Aigner et al.* 2016,

S. 40) Durch die Anwendung der - idR kürzeren - betriebsgewöhnlichen ND ergeben sich in der Bilanz nach UGB geringere Buchwerte sowie im Gegenzug höhere AfA-Beträge, die im Zuge der Mehr-Weniger-Rechnung an die steuerrechtlichen Vorschriften angepasst werden (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 409 ff.). Eine weitere Besonderheit des § 7 Abs. 2 EStG ist die Anwendung einer Halbjahres-AfA, die, beginnend ab dem Datum des Nutzungsbeginns, zwingend den Ansatz der halben AfA bei einer Nutzung unter sechs Monaten und der vollen AfA bei einer Nutzung über sechs Monaten vorschreibt (vgl. *Bertl et al.* 2016, S. 207). Das UGB sieht grundsätzlich eine zeitanteilige AfA vor, aus Vereinfachungsgründen erfolgt in der Praxis jedoch ebenfalls die Anwendung der Halb- und Ganzjahres-AfA nach EStG (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 403).

Folgende Tabelle dient zur Veranschaulichung der Unterschiede gemäß UGB und EStG. Die Zahlen basieren auf dem Beispiel zur Berechnung des Aktivpostens (s. Kap. 6.1.2):

	Bilanz nach UGB	Bilanz nach EStG	Steuerliche Gewinnzurechnung/Gewinnkürzung
Kauf 1.6.17	28.800	28.800	
- AfA 2017	- 5.760	-3.600	2017: + 2.160
Stand 31.12.17	23.040	25.200	
- AfA 2018	- 5.760	-3.600	2018: + 2.160
- AfA 2019	- 5.760	-3.600	2019: + 2.160
- AfA 2020	- 5.760	-3.600	2020: + 2.160
- AfA 2021	- 5.759	-3.600	2021: + 2.159
Stand 31.12.21	1	10.800	Zwischensumme: + 10.799
- AfA 2022		- 3.600	2022: - 3.600
- AfA 2023		- 3.600	2023: - 3.600
- AfA 2024		- 3.599	2024: - 3.599
Stand 31.12.24	1	1	0

Tab. 2 Abschreibung im Vergleich nach UGB und EStG. Quelle: In Anlehnung an *Abt et al.* 2015, S. 56

Die Beträge in der Spalte steuerliche Gewinnzurechnung/-kürzung bilden die Basis für die Ermittlung der latenten Steuern (s. Kap. 4.2). Auch gilt es gegebenenfalls die bereits erwähnte Luxustangente (s. Kap. 3.1) zu berücksichtigen. Für den die steuerlich zulässigen Anschaffungskosten von € 40.000 übersteigenden Teil ist keine AfA zulässig (vgl. *Bertl et al.* 2016, S. 144 ff.).

7. AUSWIRKUNGEN AUF BILANZKENNZAHLEN

Ein weiterer Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit ist die Auswirkung der jeweiligen Finanzierungsart auf bestimmte Bilanzkennzahlen. Diese werden im Rahmen einer Bilanzanalyse ermittelt, um aus einem Jahresabschluss Informationen zu entnehmen, die in diesem nicht explizit genannt wurden. Jede Adressatengruppe legt ihr Augenmerk auf andere Kennzahlen. (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 198) Häufig werden Bilanzkennzahlen als Vergleichskriterium verschiedener Unternehmen verwendet. Der Vorteil der Kennzahlenanalyse liegt in der einfachen, schnellen und relativ zuverlässigen Ermittlung; der Nachteil besteht einerseits in der Vergangenheitsbezogenheit (vgl. *Hannemann et al.* 2012, S. 83); andererseits können durch die Einbeziehung jeweils weniger Positionen zu einer Kennzahl Details oder Zusammenhänge verloren gehen. (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 614 f.) Da fehlende Liquidität den wichtigsten Grund für eine Insolvenz darstellt und somit das Hauptinteresse aller Bilanzleser/Bilanzleserinnen den Liquiditätskennzahlen gilt (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 51), werden im Folgenden die Auswirkungen der Finanzierungsart auf das Eigenkapital (EK), die lang- und mittelfristige Liquidität und den Cash-Flow untersucht.

7.1. Eigenkapitalquote / Verschuldungsgrad

Zu den wichtigsten Kennzahlen gehören die sog. Kapitalstrukturkennzahlen, die das Verhältnis des EK bzw. FK zum Gesamtkapital widerspiegeln.

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} = \text{Eigenkapitalquote in \%}$$

$$\frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Gesamtkapital}} = \text{Fremdkapitalquote/Verschuldungsgrad in \%}$$

Abb. 5 Berechnung der EK-/FK-Quote. Quelle: In Anlehnung an *Coenenberg et al.* 2016 a, S. 1075

Beide Finanzierungsregeln sind statischer bzw. vertikaler Natur, da sie sich ausschließlich auf den Bilanzstichtag und die Passivseite der Bilanz beziehen. Als „gesunde Norm“ gilt, wenn EK zu FK im Verhältnis zwei zu eins stehen. (vgl. *Egger et al.* 2016, S. 307)

Erfolgt nun eine Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels Investitionsdarlehen, so wird – sowohl nach UGB als auch nach IFRS – der Pkw jedenfalls aktiviert und im Gegenzug eine Verbindlichkeit passiviert. Das bedingt eine Bilanzverlängerung sowie ein Ansteigen des FK-Anteils zu Lasten des EK-Anteils. Diese Verschlechterung der EK-Quote hat immer auch negative Auswirkungen auf die Kreditwürdigkeit und die Bonitätsbewertung (das sog. Rating) eines Unternehmens. (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 31 f.) Ebenso ist die EK-Quote eine der wesentlichen Größen, die laut Unternehmensreorganisationsgesetz (URG) einen Reorganisationsbedarf und eine Gefährdung des Unternehmensfortbestands vermuten lassen (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 218). Im Gegensatz dazu führt ein *Operating Leasing/Operating Lease* weder zu einer Bilanzverlängerung noch zu einer Verschlechterung der EK-Quote (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 31). Vor dem Hintergrund der faktischen Abschaffung der Off-Balance-Bilanzierung von *Operating Lease*-Verhältnissen nach IFRS 16 bleibt abzuwarten welche Auswirkungen sich, insbesondere bei der von *Stockinger* (vgl. 2015, S. 47) ermittelten großen Praxisrelevanz dieser Verträge, auf die Bilanzkennzahlen ergeben werden (vgl. *Gruber/Hartmann-Wendels* 2016, S. 441).

Bei der Finanzierung mittels *Finanzierungsleasing* oder *Financial Lease* richtet sich die Auswirkung auf die EK-Quote wieder nach der „Bilanzierungsfrage“. Erfolgt die Bilanzierung beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin, so sind die Effekte identisch mit denen der Darlehensfinanzierung. Bilanziert jedoch der Leasinggeber/die Leasinggeberin den Pkw, so führt dies ebenso wie bei der Finanzierung mittels *Operating Leasing/Operating Lease* zu keiner Verschlechterung der EK-Quote und in weiterer Folge der Bonität des Unternehmens. (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 375) Es gilt jedoch zu beachten, dass bei der Bilanzanalyse von Unternehmen, welche Leasingverbindlichkeiten im Anhang deklarieren müssen, bei einer sehr hohen Leasingquote dies Verbindlichkeiten in die Berechnung der EK- bzw. FK-Quote miteinbezogen werden müssen, um ein ein verzerrtes Bild der Vermögens- und Kapitalstruktur zu vermeiden (vgl. *Bertl et al.* 2015, S. 617). Die Frage nach der praktischen Umsetzung dieser Empfehlung im Zuge der Bonitätsbewertung bei der Kreditvergabe ist Teil der empirischen Forschung und wird in Kap. 13.1 beantwortet.

7.2. Lang- und mittelfristige Liquidität

Ein wichtiges Kriterium für jedes Unternehmen ist die Liquidität. Um die längerfristige Liquiditätslage eines Unternehmens analysieren zu können, wird die Kapitalstruktur mit der Vermögensstruktur in Verbindung gebracht. Es handelt sich somit um eine horizontale Bilanzanalyse. (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 232 f.) Die Liquidität gibt Auskunft über die Fähigkeit des Unternehmens, seinen Zahlungsverpflichtungen jederzeit nachkommen zu können (vgl. *Coenenberg et al.* 2016 a, S. 1082). Im Rahmen der Deckungsstrukturanalyse werden idR drei unterschiedliche Deckungsgrade ermittelt, die den einbezogenen Rahmen immer weiter stecken:

$$\frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Anlagevermögen}} = \text{Deckungsgrad A}$$

Abb. 6 Deckungsgrad A. Quelle: In Anlehnung an *Wagenhofer* 2015, S. 233

$$\frac{\text{EK + langfristiges FK}}{\text{Anlagevermögen}} = \text{Deckungsgrad B}$$

Abb. 7 Deckungsgrad B. Quelle: In Anlehnung an *Egger et al.* 2016, S. 307

Hinsichtlich der zu erreichenden Ergebnisse gilt für Deckungsgrad A ein Wert zwischen 80% und 100% und für Deckungsgrad B ein Wert von deutlich über 100% als anzustreben, da ein geringerer Wert als Warnsignal für einen Liquiditätsengpass zu werten ist (vgl. *Barth et al.* 2014, S. 98 f.). In Fachkreisen herrscht Uneinigkeit darüber, welcher Deckungsgrad als die sog. „goldene Bilanz- oder Bankregel“ gilt, welche besagt, dass langfristiges Vermögen durch langfristiges Kapital finanziert werden soll. (vgl. *Egger et al.* 2016, S. 307). *Wagenhofer* (vgl. 2015, S. 233), *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* (vgl. 2005, S. 373 ff.) und *Barth et al.* (vgl. 2014, S. 98) sehen Deckungsgrad A als Maßstab, während *Coenenberg et al.* (vgl. 2016 a, S. 1086) Deckungsgrad B als goldene Bilanz-/Bankregel einstufen. Für die Ermittlung der letzten Stufe, Deckungsgrad C, gilt folgende Formel:

$$\frac{\text{EK + langfristiges FK}}{\text{AV + langfristiges Umlaufvermögen}} = \text{Deckungsgrad C}$$

Abb. 8 Deckungsgrad C. Quelle: In Anlehnung an *Wagenhofer* 2015, S. 233

Dieser Deckungsgrad wird auch als „goldene Finanzierungsregel“ bezeichnet. Danach soll das Kapital nicht kurzfristiger zur Verfügung stehen, als das Vermögen benötigt wird. (vgl. *Egger et al.* 2016, S. 307)

Ein mittels *Operating Leasing/Operating Lease* finanzierter Pkw hat auf keinen der drei Deckungsgrade eine Auswirkung, da keine Aktivierung stattfindet und die Zahlung der Leasingraten ebenso eine gewinnmindernde und damit eigenkapitalschmälernde Wirkung hat wie die AfA beim kreditfinanzierten Pkw. Diese Auswirkung resultiert auch aus der Finanzierung mittels *Finanzierungsleasing/Financial Lease*, welches dem Leasinggeber/der Leasinggeberin zugerechnet wird.

Ganz anders stellt sich die Finanzierung mittels Investitionsdarlehen dar. Durch die Aktivierung des Pkws und die gleichzeitige Passivierung des Darlehens verschlechtert sich Deckungsgrad A, während Deckungsgrad B und C bei einer fristenkongruenten Finanzierung unverändert bleiben. Wird ein *Finanzierungsleasing/Financial Lease* dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin zugerechnet, sind die Auswirkungen auf die Anlagendeckungsgrade identisch mit denen des Investitionsdarlehens.

7.3. Cash-Flow

Der Umsatzüberschuss, häufig auch als Cash-Flow bezeichnet, ist eine weitere Kennzahl, deren Relevanz nicht zu vernachlässigen ist. Sie analysiert den im Geschäftsjahr erwirtschafteten Einzahlungsüberschuss, wobei jedoch die Volatilität zu beachten ist, wonach ein Großteil dieses Überschusses während des abgelaufenen Geschäftsjahres bereits wieder aus dem Unternehmen abgeflossen ist. (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 227)

Um eine kurzfristige Verbesserung der Liquidität bzw. des Cash-Flows zu erreichen, empfiehlt *Klepzig* (vgl. 2010, S. 9 ff.) unter der Vorgabe „Bilanzverkürzung schafft Liquidität“ eine Reduzierung des im AV gebundenen Kapitals, um des Weiteren eine Verstärkung der Eigenkapitalschwäche von Unternehmen zu vermeiden.

Eine in der Praxis häufig angewandte Methode ist die Geldflussrechnung nach der indirekten Methode. In Fachkreisen ist deren Ermittlung eindeutig definiert. Aus Vereinfachungsgründen werden im Folgenden lediglich jene Positionen angeführt, auf welche die Pkw-Fuhrparkfinanzierung Auswirkungen hat. Die Berechnung wird von *Wagenhofer*

(vgl. 2015, S. 228), Egger et al. (vgl. 2016, S. 246) oder Bertl et al. (vgl. 2015, S. 634 f.) wie folgt dargestellt:

1	Jahresergebnis vor Steuern
2 +/-	Ab-/Zuschreibungen auf Vermögensgegenstände des Investitionsbereichs
3 +/-	Verlust/Gewinn aus Abgang von Vermögensgegenständen des Investitionsbereichs
5 =	Netto-Cash-Flow aus dem Ergebnis
8 +/-	Erhöhung/Reduzierung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und anderer Passiva
9 =	Netto-Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit vor Steuern
11 -	Zahlungen für Ertragsteuern und sonstige Steuern (z.B. latente Steuern)
12 =	Netto-Cash-Flow aus der laufenden Geschäftstätigkeit nach Steuern
13 +	Einzahlungen aus dem Anlagenabgang (ohne Finanzanlagen)
15 -	Auszahlungen Anlagenzugang (ohne Finanzanlagen)
17 =	Netto-Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit
21 +	Einzahlungen aus der Aufnahme von Finanzkrediten
22 -	Auszahlungen für die Tilgung von Finanzkrediten
23 =	Netto-Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit

Abb. 9 Cash-Flow-Ermittlung. Quelle: In Anlehnung an Wagenhofer 2015, S. 228; Egger et al. 2016, S. 246 und Bertl et al. 2015, S. 634 f.

Die Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels *Operating Leasing/Operating Lease* hat lediglich Auswirkungen auf das Jahresergebnis vor Steuern, während die Finanzierung durch ein Investitionsdarlehen sowie durch ein beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin bilanzierungspflichtiges *Finanzierungsleasing/Financial Lease* weitere Positionen der Kapitalflussrechnung beeinflusst. So werden beispielsweise Auszahlungen aus Anlagenzugang und AfA bei Kauf des Pkws, die Einzahlungen aus Anlagenabgang und das Ergebnis aus dem Abgang von AV bei Verkauf des Pkws, wie auch die Veränderung der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten oder Leasinggesellschaften sowie letztlich die Zahlungen für sonstige Steuern verändert.

Auch wenn der Abschluss nach IFRS weder der Ausschüttungsbemessungs- noch der Steuerbemessungsberechnung dient, so sind doch die darin transportierten Informationen an potentielle Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen von Bedeutung und es stellt sich die Frage, welche bilanzpolitischen Maßnahmen in Zukunft getroffen werden, um weiterhin ein unternehmenszielkonformes Verhalten der Adressaten/Adressatinnen zu erreichen. (vgl. Gruber/Hartmann-Wendels 2016, S. 441)

8. BEANTWORTUNG DER THEORETISCHEN SUBFORSCHUNGSFRAGEN

Theoretische Subforschungsfrage 1:

Wie unterscheidet sich die Bilanz einer Kapitalgesellschaft nach UGB und IFRS im Hinblick auf die beiden Finanzierungsarten?

Hinsichtlich der Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels *Operating Leasing* gemäß UGB bzw. *Operating Lease* nach IAS 17 lassen sich keine Unterschiede feststellen. Nach beiden Rechnungslegungsgrundsätzen werden die Leasingraten bei Zahlung erfolgswirksam als (sonstiger betrieblicher) Aufwand in der GuV dargestellt. Die Auswirkungen auf das Betriebsergebnis und damit auf das EK sind in beiden Jahresabschlüssen identisch. Die bilanzielle Darstellung nach UGB bzw. IAS 17 entspricht beim *Operating Leasing* folgendem Bild:

Beispiel: Operating Leasing eines e-Golf, Vertragsbeginn 1.6.2017, Laufzeit 48 Monate, Kaufpreis € 28.000 netto (nach Abzug des E-Mobilitätsbonus des Herstellers/der Herstellerin in Höhe € 1.500), Leasingrate netto € 380/Monat

Bilanz				Gewinn- und Verlustrechnung			
Aktiv	€	Passiv	€	Aufwand	€	Ertrag	€
AV		EK	-1.160	Leasing	2.660	E-Mobilitätsbonus	1.500
Bank	-1.160	FK				Verlust	1.160
	-1.160		-1.160		2.660		2.660

Abb. 10 Bilanzielle Darstellung von *Operating Leasing* nach UGB und IAS 17 sowie *Finanzierungsleasing* nach UGB bei Zurechnung zum Leasinggeber/zur Leasinggeberin. Eigene Darstellung

Die Bilanzierung des *Finanzierungsleasings* nach UGB richtet sich nach den Zurechnungskriterien des UGB. Hat die Bilanzierung nach UGB beim Leasinggeber/der Leasinggeberin zu erfolgen, so kommt es zu keiner abweichenden Darstellung. In diesem Fall entspricht die Bilanz nach UGB der obigen Abbildung.

Die IFRS formulieren für das *Finance Lease* – sowohl im aktuell noch gültigen IAS 17 wie auch im künftig geltenden IFRS 16 – klare Richtlinien, wonach ein *Finance Lease* generell beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin zu bilanzieren ist. Die AfA wird

gemäß IAS 16.50 periodengerecht, also monatlich, errechnet und der E-Mobilitätsbonus korrespondierend dazu abgeschrieben. Zur Veranschaulichung dient das Beispiel aus Kap. 6.1.2: (Detaillierte Berechnung s. Anhang Abb.12)

Bilanz				Gewinn- und Verlustrechnung			
Aktiv	€	Passiv	€	Aufwand	€	Ertrag	€
AV	24.733	EK	-3.165	Abschreibung	3.092	latente Steuern	102
Bank	-2.000	E-Mobilitätsbonus	1.325	Zinsaufwand	175	Verlust	3.165
Forderung Finanzamt	102	FK	24.675		3.267		3.267
	22.835		22.835				

Abb. 11 Bilanzielle Darstellung von Finance Lease nach IAS 17, Leases nach IFRS 16. Eigene Darstellung

Eine Änderung ergibt sich für IFRS-Abschlüsse ab der Anwendung des IFRS 16 im Bereich der *Operating Lease*-Verträge, da künftig eine Bilanzierung derselben beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin vorgesehen ist. Durch IFRS 16 entfällt der Vorteil der Off-Balance-Bilanzierung. Grundsätzlich entsprechen nach IFRS 16 alle Leasingverträge obiger Darstellung. Gestaltungsspielraum bietet künftig das Argument der Wesentlichkeit von Informationen, die im Framework (F 30) wie folgt definiert ist: „Informationen sind wesentlich, wenn ihr Weglassen [...] die [...] wirtschaftlichen Entscheidungen der Adressaten[/Adressatinnen] beeinflussen könnte“. Eine quantitative Definition der Wesentlichkeit bleiben die IFRS jedoch schuldig, wodurch Interpretationsspielraum bestehen bleibt. Die Frage nach dem Gestaltungsspielraum durch das Argument der Wesentlichkeit ist Teil der empirischen Forschung (s. Kap. 12.3).

Auch ein (nach UGB dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin zurechenbares) *Finanzierungsleasing* gleicht grundsätzlich obiger Darstellung. Zusätzlich erfolgt allerdings auf der Aktivseite der Bilanz der Ausweis des in Kap. 6.1.2 beschriebenen Aktivpostens, der aufgrund einer jährlichen Neuermittlung die in der GuV ausgewiesenen AfA bereits auf den steuerlich absetzbaren Wert korrigiert.

Hinsichtlich der Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels Darlehen unterscheiden sich die bilanzielle Darstellung nach UGB bzw. IFRS lediglich in ihren Bewertungsansätzen und den Bezeichnungen der einzelnen Positionen. Grundsätzlich gleicht der Aufbau der Bilanz vorangegangener Darstellung der *Finance Lease*-Finanzierung nach IFRS.

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass bei der Bilanzierung von Leasingverhältnissen die größte Herausforderung darin besteht, den Vertrag und damit die Bilanzierungsfähigkeit des Leasingguts dem/der wirtschaftlichen Eigentümer/Eigentümerin zuzuordnen. Eine Änderung der österreichischen Gesetzgebung könnte hier entscheidend zur künftigen Rechtssicherheit beitragen, da die bisher angewendeten EStR 2000 nur einen Auslegungsbehelf darstellen. Die Praxisrelevanz einer notwendigen Gesetzesänderung wird im Zuge der empirischen Erhebung erforscht (s. Kap. 11.1). Die Regelungen der IFRS sind deutlich klarer formuliert und weisen dementsprechend geringeres Auslegungs- und Diskussionspotential auf.

Theoretische Subforschungsfrage 2:

Welche Finanzierungsform ist unter Berücksichtigung von unternehmens- bzw. steuerrechtlichen Vorschriften zur Anschaffung eines elektrisch betriebenen Pkw-Fuhrparks zu bevorzugen?

Hierbei bedarf es einer Unterscheidung hinsichtlich der vom finanzierenden Unternehmen gewählten Rechnungslegung. Bilanziert ein Unternehmen nur nach UGB, so ist, reduziert auf die reinen unternehmens- und steuerrechtlichen Vorschriften, grundsätzlich die Fuhrparkfinanzierung mittels *Operating Leasing* – auch in der umfassenden Form des Fuhrparkmanagements – zu bevorzugen. Ein *Finanzierungsleasing* kommt nur dann in Betracht, wenn die Zuordnung und damit die Bilanzierung zum Leasinggeber/zur Leasinggeberin sichergestellt ist.

Es handelt sich hierbei um eine bilanzschonende Finanzierung für den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin. Eine Verschlechterung der Kapitalstruktur, insbesondere der EK-Quote sowie der lang- und mittelfristigen Liquidität (s. Kap. 7.2), die bei der Finanzierung durch Darlehen oder eines dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin zugeordneten *Finanzierungsleasing* entsteht, ergibt sich beim *Operating Leasing* oder bei einem beim Leasinggeber/bei der Leasinggeberin bilanzierungspflichtigen *Finanzierungsleasing* nicht. Auch ergeben sich steuerliche Vorteile, da nicht nur Zinsen und AfA, sondern die gesamte Leasingrate als Betriebsausgabe abzugsfähig ist. (vgl. *Becker* 2016, S. 220)

Unterliegt ein Unternehmen (ob verpflichtend oder freiwillig) den Rechnungslegungsvorschriften nach IFRS, so kann in unternehmensrechtlicher Hinsicht keine Empfehlung

für die eine oder andere Finanzierungsart gegeben werden. Durch die Einführung des IFRS 16 ist die Bilanzierung eines Leasinggeschäfts nahezu identisch mit der eines Bankdarlehens, wodurch sich keine abweichenden Bilanzkennzahlen mehr ergeben.

Entscheidungsrelevant sind demnach nicht die internationalen Richtlinien, sondern die Bestimmungen des österreichischen EStG. Nach diesen ist das *Operating Leasing* (aufgrund der vollen Abzugsfähigkeit der Leasingraten) zu bevorzugen. Dies gilt ebenso für nur nach UGB bilanzierende Gesellschaften. Da jedoch Unternehmen hinsichtlich ihrer Bilanzpolitik unterschiedliche Ziele verfolgen und sich z.B. die Bonifikationen von Führungskräften in der Praxis häufig an der Erreichung gewisser Bilanzkennzahlen orientieren, kann die Entscheidung für die eine oder andere Art der Fuhrparkfinanzierung auch bilanzpolitische Gründe haben (vgl. *Wagenhofer* 2015, S. 208).

Die Finanzierung eines elektrisch betriebenen Pkw-Fuhrparks unterscheidet sich von der Finanzierung eines konventionell betriebenen Fuhrparks lediglich durch steuerliche Begünstigungen wie z.B. den Wegfall der motorbezogenen Versicherungssteuer, der NoVA und des Sachbezugs sowie der Vorsteuerabzugsberechtigung und der Gewährung von Förderungen. Dies sind jedoch rein monetäre Vorteile, die in keinem Zusammenhang mit der Finanzierungsart oder der Rechnungslegung stehen und lediglich die ökonomische Entscheidung für oder gegen einen elektrisch betriebenen Pkw-Fuhrpark beeinflussen.

Abschließend bleibt festzuhalten, dass die teilweise unterschiedlichen Abgrenzungskriterien gemäß UGB, IFRS und Steuerrecht die enorme Wichtigkeit der vertraglichen und tatsächlichen Gestaltung von Leasingverträgen zeigen, um hier nicht ungewollte steuerliche oder bilanzpolitische Effekte zu erreichen (vgl. *Kaminski/Strunk* 2012, S. 321). Auch ist eine alleinige Entscheidung aufgrund von unternehmens- und steuerrechtlichen Vorschriften unseriös. Die Relevanz der vereinbarten Konditionen und die Wirtschaftlichkeitsberechnung sind keinesfalls zu vernachlässigen. So muss die Finanzierung eines Pkw-Fuhrparks von allen Seiten betrachtet und eine individuelle Lösung nach ökonomischen und ökologischen Gesichtspunkten getroffen werden.

Um die Validität der obigen theoretischen Ansätze in der Praxis zu überprüfen, erfolgte eine empirische Untersuchung mittels Experten-/Expertinnen-Interviews, deren Ablauf und Ergebnisse im Folgenden dargestellt werden.

9. EMPIRISCHE FORSCHUNG

Nach erfolgter Aufbereitung der bestehenden Literatur werden im nächsten Abschnitt der Ablauf der empirischen Forschung, die Qualitätssicherung der Erhebung und Auswertung sowie die Gütekriterien der qualitativen Forschung dargestellt. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung runden diesen Bereich ab.

9.1. Erhebungsmethode

Als wesentlicher Teil einer wissenschaftlichen Arbeit gilt die Erhebung und Auswertung von Daten, da diese die Grundlagen für die Ableitung eigener Aussagen darstellen. In Abhängigkeit von der wissenschaftlichen Fachrichtung erfolgte die Etablierung unterschiedlicher Erhebungsmethoden. Hier sind insbesondere die Beobachtung, das Experiment sowie die Befragung zu nennen (vgl. *Graf et al.* 2009, S. 106). Die Wahl der Erhebungsmethode ist wiederum abhängig von der Zielsetzung der gegenständlichen Forschung (vgl. *Ebster/Stalzer* 2017, S. 152).

Ziel dieser Masterthesis ist die Beantwortung der Frage nach der Vorteilhaftigkeit einer bestimmten Finanzierungsart für die Anschaffung eines Pkw-Fuhrparks unter Berücksichtigung gewisser Aspekte. Aufgrund der Komplexität dieser Fragestellung stellt sich eine quantitative Forschungsmethode als nicht zielführend dar, da hierbei primär eine Theorienüberprüfung anhand von standardisierten und statischen Erhebungen durchgeführt wird (vgl. *Ebster/Stalzer* 2017, S. 152). Im hier vorliegenden Anwendungsfall liegt das Augenmerk jedoch auf der Entdeckung und Bildung neuer Theorien hinsichtlich der Zusammenhänge zwischen den drei Themenbereichen: Finanzierung, Bilanzierung und Strategie. Dieses qualitative Verstehen wird durch einen interpretativen Forschungsansatz erreicht (vgl. *Ebster/Stalzer* 2017, S. 152).

Als Erhebungsmethode wurde deshalb die problemzentrierte Befragung mittels Experten-/Expertinnen-Interview gewählt. Dies insbesondere im Hinblick auf möglicherweise bisher noch nicht berücksichtigte Aspekte sowie eine Evaluierung der unterschiedlichen Haltungen hinsichtlich der E-Mobilität. Hierzu wurden offene, qualitative Befragungen von Experten/Expertinnen im Rahmen von persönlichen Interviews durchgeführt, welche im Folgenden beschrieben werden.

Sampling und Interviews

Die Auswahl der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen richtete sich nach deren jeweiligen beruflichen Erfahrungen bzw. deren derzeitigem Tätigkeitsbereich. Einerseits wurden Experten/Expertinnen aus dem Bereich der Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen befragt und andererseits Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Kapitalgesellschaften, die einen größtmöglichen Überblick hinsichtlich der diese Masterarbeit umfassenden Gesamtmaterie besitzen. Die Herausforderung lag in der Wahl des/der richtigen Experten/Expertin, da das Thema dieser Arbeit insbesondere bei Unternehmen, die sowohl nach UGB als auch nach IFRS bilanzieren, aufgrund ihrer Größe idR von mehreren Abteilungen (z.B. Fuhrparkmanagement, Bilanzierung, Steuerabteilung, Treasury, Controlling oder Konsolidierung) abgewickelt wird. Befragt wurden folgende 18 Personen:

Code	Position	Unternehmen (Name oder Branche)	befragt nach Leitfaden	Bilanzierungskenntnisse
IP A	Leitende(r) ControllerIn	Andritz AG	A	UGB/IFRS
IP B	GeschäftsführerIn	Payer International Technologies GmbH	A	UGB/IFRS
IP C	LeiterIn Konzernkonsolidierung	Saubermacher AG	A	UGB/IFRS
IP D	GeschäftsführerIn	Baumgartner & Grienschgl	A	UGB/IFRS
IP E	Head of Group Accounting	Sattler AG	A	UGB/IFRS
IP F	Sales ManagerIn/LeiterIn Fuhrpark	C&P Immobilien AG	A	UGB
IP G	FuhrparkmanagerIn	Holding Graz GmbH	A	UGB
IP H	GeschäftsführerIn	Fahrschule Powerdrive GmbH	A	UGB
IP I	GeschäftsführerIn	Fahrschule Mayer Feldkirchen GmbH	A	UGB
IP J	GeschäftsführerIn	Fahrschule Roadstars GmbH	A	UGB
IP K	GrosskundenbetreuerIn	Porsche Austria GmbH & Co. OG	B	
IP L	GeschäftsführerIn	Easyleasing	B	
IP M	KundenbetreuerIn Kommerz	Steiermärkische Sparkasse	B	
IP N	GeschäftsführerIn	Kalomiris Consulting e. U.	B	
IP O1	LeiterIn Vertrieb Regional	Regionale Leasinggesellschaft	B	
IP O2	KundenbetreuerIn Kreditmanagement	Regionales Kreditinstitut	B	
IP P1	GeschäftsführerIn	Raiffeisen Leasing Fuhrparkmanagement GmbH	B	
IP P2	GeschäftsführerIn	RBI Leasing GmbH	B	

Tab. 3 Übersicht der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen. Eigene Darstellung

Die Einteilung der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen erfolgte in zwei Obergruppen: Kreditinstitute und Leasinggesellschaften sowie Unternehmen. In der Gruppe der Leasinggesellschaften und Kreditinstitute wurden insgesamt sechs Interviews mit acht Experten/Expertinnen geführt – davon zwei mit jeweils zwei Interviewpartnern/Interviewpartnerinnen.

Auf Unternehmensseite zielte die Forschung insbesondere auf die Auswirkungen der Einführung von IFRS 16 in Bezug auf die Bilanzierung der Pkw-Fuhrparkfinanzierung ab. Dies begründet die Wahl von Experten/Expertinnen mit Spezialkenntnissen in natio-

nationaler und internationaler Rechnungslegung. Aufgrund der sich bereits in den ersten Interviews ergebenden Tendenz zur Unwesentlichkeit des Pkw-Fuhrparks bei Unternehmen, die national nach UGB und auf Konzernebene nach IFRS bilanzieren, wurde der Kreis der Interviewpartner/Interviewpartnerinnen erweitert. Hinzu kamen Geschäftsführer/Geschäftsführerinnen von Unternehmen, deren wirtschaftliche Grundlage der Pkw-Fuhrpark darstellt – die Fahrschulen. Die innerhalb dieser Untersuchung befragten Unternehmen bilanzieren ausschließlich nach UGB - die Frage nach den Vor- und Nachteilen der jeweiligen Finanzierungsart stellt sich für sie aber ebenfalls. So wurden in der Gruppe der Unternehmen insgesamt zehn Interviews geführt, davon die Hälfte mit Spezialisten/Spezialistinnen für nationale und internationale Rechnungslegung.

Ein standardisierter Interviewleitfaden diente der Strukturierung der Gespräche. Die Beantwortung der offen gestellten Fragen erfolgte jedoch frei. Es wurde dazu für jede Gruppe ein eigener Interviewleitfaden erstellt (s. Anhang 17.3), der vorab einem Pretest unterzogen wurde, um die Dauer der Interviews zu kontrollieren und die Verständlichkeit der Fragen zu überprüfen. Im Zuge der Interviews wurde ermittelt, welche Beweggründe es für die Wahl der einen oder der anderen Finanzierung gibt. Des Weiteren wurde die Relevanz von Umweltschutz, Nachhaltigkeit, positiven Bilanzkennzahlen und eines guten Images durch ein entsprechendes Fuhrparkmanagement untersucht. Auf eigenen Wunsch erfolgte die Anonymisierung der Befragten gemäß obiger Tabelle 3. Die insgesamt sechzehn Interviews wurden in Wien, Niederösterreich und der Steiermark geführt und dauerten jeweils ca. 50 Minuten. Nach Abschluss der Gespräche erfolgte zur Auswertung der erhobenen Daten die vollständige Transkription der Tonbandaufnahmen. Die Datenauswertung erfolgte analog zur im Folgenden beschriebenen Methodik.

9.2. Auswertungsmethode

Durch die Auswertung der Daten mittels der qualitativen Inhaltsanalyse werden Texte systematisch untersucht. Diese Methode eignet sich zur Analyse von umfangreichen Texten, welche im Zuge von qualitativen Interviews erhoben werden. (vgl. Kuckartz 2016, S. 14) Ein umfangreiches Studium der transkribierten Daten diente der Reflexion der Gespräche und der Verständnisentwicklung hinsichtlich der getätigten Aussagen.

Anhand des Datenmaterials wurden die vorab im Interviewleitfaden bereits deduktiv festgelegten Hauptkategorien – Pkw-Fuhrpark, Finanzierung, Bilanzielle Darstellung sowie Außenwirkung und Nachhaltigkeit – auf Validität überprüft und induktiv durch Sub-Codes ergänzt. Der dadurch entstandene folgende Codier-Leitfaden ermöglichte die Einordnung der Textpassagen in die jeweilige Auswertungskategorie. Folgende Grafik veranschaulicht einerseits das Kategorienschema inkl. der Sub-Codes sowie andererseits die Zuordnung der einzelnen Kategorien zu den jeweiligen Kap. dieser Masterthesis:

Kapitel	Kategorie	Sub-Code	
PKW-Fuhrpark	alternativer Antrieb		
		E-Mobilität	Anreize der Politik
			Ökonomie
			Erfahrungen
			Ökologie
			Voraussetzungen
		Fuhrpark	Fahrer
			Größe
			Ökonomie
			Strategie
			Strecken
			Treibstoff
Finanzierung	Finanzierung	Darlehen/Cash-Flow	
		Finanzierung-Leasing	
		Strategie	
		Operating Leasing	
Bilanzielle Darstellung	Bilanzierung	IFRS	
		UGB	
		Steuerrecht	
Außenwirkung & Nachhaltigkeit	Außenwirkung & Nachhaltigkeit	Image	
		Kennzahlen	
		Kreditwürdigkeit	
		Bilanzpolitik	

Tab. 4 Kategorienschema. Eigene Darstellung

Die erhobenen Informationen wurden auf die wesentlichen Kernaussagen reduziert und Querverbindungen zu anderen Kategorien hergestellt. (vgl. Kuckartz 2016, S. 25) Durch eine mehrstufige differenzierte Kategorienbildung und Codierung ergibt sich eine relativ feste Struktur für den Forschungsbericht. Diese kategorienbasierte Auswertung erhöht die Differenziertheit, Komplexität und Erklärungskraft. (vgl. Kuckartz 2016, S. 97 f.) Die Analyse der erhobenen Daten erfolgte – wie von Kuckartz (vgl. 2016, S. 180) empfohlen - unter Einsatz einer QDA-Software.

9.3. Gütekriterien und Qualitätssicherung innerhalb der qualitativen Forschung

Innerhalb der Wissenschaft gibt es zahlreiche geltende Qualitätskriterien wie beispielsweise Neuigkeitswert, Informationsgehalt und Wahrheit. Als die zentralen Qualitätskriterien in den Sozial- und Wirtschaftswissenschaften gelten vor allem Objektivität, Validität und Reliabilität. (vgl. *Hienerth et al.* 2009, S. 20) Diese wurden allerdings ursprünglich für quantitative Befragungen festgelegt, so dass eine Übertragung auf qualitative Untersuchungen schwierig erscheint. Die Bestätigbarkeit (neues Gütekriterium für die qualitative Forschung nach Miles und Huberman) – entspricht in der quantitativen Forschung der Objektivität – wird durch eine sachliche und neutrale Bearbeitung des Forschungsthemas erreicht. Das Kriterium der internen Gültigkeit, für die qualitative Forschung neu definiert als Glaubwürdigkeit, wird durch die empirische Untersuchung mittels Experten-/Expertinnen-Interviews und die Offenlegung der anonymisierten Interviews erfüllt. Durch das Fehlen von vorgegebenen Antworten im theorienbasierten, regelgeleiteten Interviewleitfaden wird die qualitative Untersuchung erst ermöglicht. Zur korrekten Wiedergabe und Überprüfbarkeit erfolgt eine digitale Aufzeichnung der Gespräche. Die externe Validität, in der qualitativen Forschung mit Übertragbarkeit übersetzt, wird erfüllt durch die Auswertung der Daten anhand der qualitativen Inhaltsanalyse und die verallgemeinernde Aufarbeitung der Forschungsfragen, die eine Übertragung der Forschungsergebnisse auf viele Unternehmen ermöglicht. Die Reliabilität, ein sowohl in der quantitativen wie in der qualitativen Forschung geltendes Gütekriterium, wird durch die Dokumentation des methodischen Vorgehens eingehalten. (vgl. *Kuckartz* 2016, S. 202) Die Qualitätssicherung der Auswertung erfolgt durch die Zeilennummerierung der Textdateien, welche den Nachweis der Objektivität durch Zuordenbarkeit der dargestellten Ergebnisse zur Quelle gewährleistet.

Forschungsgegenstand dieser Arbeit ist die Wahl einer für die Anschaffung eines elektrisch betriebenen Pkw-Fuhrparks geeigneten Finanzierungsart, weshalb zunächst die Ergebnisse der empirischen Untersuchung hinsichtlich der untersuchten Pkw-Fuhrparks dargestellt werden.

10. PKW-FUHRPARK

Im Zuge der Interviews wurde hinsichtlich des Pkw-Fuhrparks der Status quo erhoben sowie die Haltung der Experten/Expertinnen zu alternativen Antrieben und insbesondere zur E-Mobilität eruiert. Des Weiteren wurden die Voraussetzungen für den Einsatz von elektrisch betriebenen Pkw sowie die Bewertung der bisherigen diesbezüglichen Anreize der Politik untersucht. Die Fragen nach der künftigen Strategie hinsichtlich der Motorisierung des eigenen Fuhrparks sowie der Einschätzung der Entwicklung von zukünftigen Mobilitätsmodellen und zusätzlich notwendigen Schritten seitens der Politik schlossen diesen Bereich ab.

10.1. Stuserhebung

„Wir leben im Land des Diesels.“ Experte/Expertin N (2017, Z. 31) beschreibt prägnant die aktuelle Situation, die sich in allen untersuchten Pkw-Fuhrparks zeigt. Je nach Unternehmensgröße umfasst der Pkw-Fuhrpark der untersuchten Unternehmen zwischen fünf und 300 Pkw, welche derzeit beinahe ausschließlich mit Diesel betrieben werden. Ein dieselbetriebener Pkw gilt ab einer jährlichen Laufleistung von 40.000 km als ökonomisch sinnvoll (vgl. *IP B* 2017, Z. 133 ff.). Vereinzelt wird von benzinbetriebenen Pkw berichtet, dies in Abhängigkeit von der jährlichen Kilometerlaufleistung (vgl. *IP E* 2017, Z. 12 f.). *IP H* (vgl. 2017, Z. 47, 51 ff.) begründet den schrittweisen Umstieg in Richtung Benzinmotoren mit technologischen Neuerungen, die den bisherigen Vorteil der dieselbetriebenen Pkw aufwiegen.

Zur Verfügung gestellt werden Pkw in allen befragten Unternehmen (wie in Kap. 1.2 angeführt) der Geschäftsführung, der ersten und teilweise auch der zweiten Führungsebene sowie den Vertriebsmitarbeitern/Vertriebsmitarbeiterinnen (vgl. *IP C* 2017, Z. 59 ff.). Eine Pkw-Richtlinie (Car-Policy) regelt in den meisten Unternehmen die Rahmenbedingungen und gibt vor, wem welches Fahrzeug zur Verfügung gestellt wird. Die betragsmäßige Grenze erfolgt entweder anhand der Anschaffungskosten oder anhand von Gesamtkosten („total cost of ownership“ = TCO), sofern ein professionelles Fuhrparkmanagement vorhanden ist. Zudem stehen in fast allen Unternehmen Poolfahrzeuge bereit, welche bei Bedarf von den Mitarbeitern/Mitarbeiterinnen genutzt werden können.

Abweichungen weisen die Fahrschulen auf, welche die Pkw persönlich einem Fahrlehrer/einer Fahrlehrerin zuordnen. Bedingt durch die Übernahme von Fahrlehrer-/Fahrlehrerinnentätigkeiten seitens der Geschäftsführung werden in zwei von drei befragten Unternehmen keine zusätzlichen Kfz für diese benötigt. (vgl. *IP I* 2017, Z. 23 f.; *IP J* 2017, Z. 10 f.) *IP K* (vgl. 2017, Z. 65 ff.) berichtet von Kunden, die für ihre Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen „Motivationspakete schnüren“ und Pkw auch Dienstnehmern/Dienstnehmerinnen zur Verfügung stellen, die „nicht klassische Dienstwagennutzer[/Dienstwagennutzerinnen] sind“, wodurch deren Fuhrpark die drei- bis vierfache Anzahl der originär benötigten Fahrzeuge umfasst.

Die zurückgelegten Strecken variieren je nach Unternehmen und Fahrer/Fahrerin sehr stark. Während die Pkw der befragten Fahrschulen eher im urbanen Gebiet betrieben werden (vgl. *IP J* 2017, Z. 22 f.), sind bei Dienstwagennutzern/Dienstwagennutzerinnen der anderen Unternehmen Fahrten mit Strecken „nördlich der 100 km“ (*IP B* 2017, Z. 20) in eine Fahrtrichtung keine Seltenheit. Die jährlichen Laufleistungen reichen von 20.000 km bis zu 120.000 km. Diese Information dient in weiterer Folge zur Erhebung des Potentials zur Elektrifizierung der Pkw (Welche konventionell betriebenen Pkw können durch rein elektrisch betriebene Pkw ersetzt werden?).

10.2. E-Mobilität bzw. alternative Antriebe

Die Experten/Expertinnen *N* und *P1* berichten von der Möglichkeit, GPS-Logger in konventionelle Fahrzeuge einzusetzen, welche das Mobilitätsverhalten des Fahrers/der Fahrerin erheben. Hierbei werden die zurückgelegten Strecken mit dem vorhandenen Tankstellennetz abgeglichen, um eine durchgehende Mobilität zu gewährleisten und zu analysieren, welche Motorentchnik für diesen Einsatzbereich die effizienteste Lösung darstellt. Aufgrund dieser Untersuchungen werden je nach Einsatzbereich der Fahrzeuge Empfehlungen für einen bestimmten Treibstoff – sei es Diesel, Benzin, Erdgas, Hybrid, Plug-In-Hybrid oder rein elektrisch betrieben - abgegeben. (vgl. 2017, Z. 57; 2017, Z. 117 ff.)

Im Zuge der Interviews ergab sich, dass in sieben der zehn befragten Unternehmen mindestens ein elektrisch betriebenes Fahrzeug im Fuhrpark vorhanden ist - idR handelt es sich hierbei um ein Poolfahrzeug, da bei der Elektrifizierung von personenbezo-

genen Dienstfahrzeugen aufgrund persönlicher Befindlichkeiten höchst sensibel vorzugehen ist (vgl. *IP N* 2017, Z. 94 f., Z. 385 ff.). Lediglich *IP G* berichtet von einer umfassenden Elektrifizierung des Pkw-Fuhrparks, wobei die Fahrzeuge in seinem/ihrem Unternehmen bis auf die Pkw der Direktion nicht personifiziert sind. Aufgrund der Teilnahme an einer Modellregion für E-Mobilität wurde in dieser Firma der Fuhrpark bereits zur Hälfte elektrifiziert. (vgl. 2017, Z. 29 ff.) Hinsichtlich der bisherigen Erfahrungen werden das angenehme Fahrgefühl durch das Automatikgetriebe, die „tollen Beschleunigungswerte“ (*IP B* 2017, Z. 77) sowie das fehlende Motorengeräusch als Vorteile genannt. Experte/Expertin *P1* sieht auch einen gewissen Stressabbau durch die Nutzung eines E-Mobils: „Es ist ein entschleunigendes Fahren. Man plant seine Fahrten bewusster; fährt vorausschauender.“ (2017, Z. 128 f.).

Auch die steuerlichen Begünstigungen (s. Kap. 3.1) werden von den Interviewpartnern/Interviewpartnerinnen positiv wahrgenommen. Zudem wird die Möglichkeit des gebührenfreien Parkens in Graz und anderen steirischen Gemeinden von *IP C* und *H* (vgl. 2017, Z. 71; 2017, Z. 236) erwähnt. Die Förderungen (s. Kap. 3.1) von Importeuren/Importeurinnen und Bundesministerium werden differenziert betrachtet. Einerseits positiv, da es „der Aufmerksamkeit und Bewusstseinsbildung [dient]“ (*IP N* 2017, Z. 168), andererseits als irrelevant in Bezug auf die Gesamtkosten eines E-Fahrzeugs. Außerdem wird die Komplexität der Förderabwicklung bemängelt, dies begründet mit nicht nachvollziehbaren Stichtagen, umfangreichen Formularen und unterschiedlichen Richtlinien seitens der Behörden (vgl. *IP J* 2017, Z. 77 ff.).

Zu bedenken gegeben wird in allen Gesprächen die Reichweite und Betankung von rein elektrisch betriebenen Pkw. Hauptkritikpunkt ist die als zu gering empfundene Reichweite, die zu einem Umdenken bei Pkw-Nutzern/Pkw-Nutzerinnen führen muss, da tägliches Tanken bzw. Nachladen ungewohnt ist. Nach Meinung der Experten/Expertinnen führen zu optimistische Reichweitenangaben (zwischen 300 und 400 km) seitens der Hersteller/Herstellerinnen zu psychologischen Unsicherheiten, da die Reichweite durch Einsatz von Klimaanlage, Heizung und sonstigen Features während der Fahrt deutlich schneller sinkt, als die bisher zurückgelegte Strecke erwarten lässt und erfahrungsgemäß letztendlich eine tatsächliche Reichweite von 130 bis 200 km erreicht wird. Aufgrund der noch nicht flächendeckend vorhandenen Ladeinfrastruktur gibt bei einigen Pkw-Modellen das im Kfz vorinstallierte Navigationsgerät die Strecke entsprechend den

Lademöglichkeiten vor und „zwingt“ den Fahrer/die Fahrerin an einer bestimmten Raststation zum Halten. Diese vermeintliche Aufgabe der Selbstbestimmung sieht *IP I* unkritisch: „Ich [muss] mit einem Diesel auch an die Raststätte [zum Tanken] fahren.“ (2017, Z. 75 ff.) Für die derzeit vorhandene Anzahl an E-Mobilen wird die Ladeinfrastruktur von den meisten Befragten als ausreichend angesehen, jedoch gibt *IP G* (2017, Z. 84 ff.) zu bedenken, dass „die Ladeinfrastruktur [insbesondere im urbanen Bereich] hinterherzuhinken [beginnt]“, weil innerhalb kurzer Zeit viele E-Fahrzeuge neu zum Verkehr zugelassen wurden.

Dem Einsatz von hybridbetriebenen Pkw stehen die Experten/Expertinnen kritisch gegenüber; einerseits aufgrund der geringen rein elektrischen Reichweite, andererseits wegen der höheren Anschaffungskosten sowie einer befürchteten kostenverursachenden Reparaturanfälligkeit durch die Doppelmotorisierung. Dies begründet das Fehlen jeglicher Hybridfahrzeuge in den untersuchten Fuhrparks.

Aus ökonomischer Sicht werden insbesondere die hohen Anschaffungskosten von elektrisch betriebenen Pkw kritisiert, dies auch in Verbindung mit deutlich niedrigeren Rabatten seitens der Händler/der Händlerinnen. Diese Differenz amortisiert sich nach überwiegender Meinung der Experten/der Expertinnen aus den Unternehmen nicht durch staatliche Förderungen, Steuerbegünstigungen und den Wegfall der Servicekosten (E-Fahrzeuge gelten als praktisch wartungsfrei) (vgl. *IP H* 2017, Z. 496). Dies auch dann nicht, wenn sämtliche monetären Vorteile gemeinsam beansprucht werden. In diesem Zusammenhang wird von allen Kapitalgebern/Kapitalgeberinnen auf die Bedeutung der Gesamtkosten hingewiesen, welche Pkw erst realistisch vergleichbar machen. Hier muss nach Meinung der Experten/der Expertinnen ein Umdenken von den Anschaffungskosten hin zu TCO-Kosten stattfinden. „Jenes Fahrzeug, das die niedrigsten Kilometerkosten hat, das ist das richtige Fahrzeug.“ (*IP P1* 2017, Z. 305 f.). In den Unternehmen, deren Fuhrpark bereits anhand der TCO-Kosten ausgewählt wird, spielt die Pkw-Marke eine untergeordnete Rolle, während in den anderen Unternehmen gewisse Marken als vermeintlich teuer (wegen höherer Anschaffungskosten) bereits in der Car-Policy ausgeschlossen werden.

Zu bedenken geben einige Experten/Expertinnen den auf ein gesamtes Autoleben bezogenen globalen ökologischen Fußabdruck eines E-Mobils, der als gleichwertig dem

eines konventionellen Fahrzeugs gesehen wird. Ein elektrisch betriebener Pkw verursacht während der Produktion – insbesondere der Stromspeicherherstellung – einen höheren CO₂-Ausstoß als ein konventionelles Fahrzeug und „Irgendwo muss ein Kraftwerk betrieben werden.“ (IP G 2017, Z. 309). Des Weiteren bestehen hinsichtlich der Entsorgung der Altbatterien große Bedenken – dies trotz Wissen um die Recyclingfähigkeit der für einen Pkw nicht mehr nutzbaren Batterien.

Information und Kommunikation werden als die Voraussetzungen für die Verbreitung der E-Mobilität gesehen. Seitens der Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen wird von einem umfangreichen Beratungsbedarf berichtet. Dies einerseits hinsichtlich der bereits erwähnten Möglichkeiten, elektrisch betriebene Pkw ökonomisch und ökologisch sinnvoll einsetzen zu können, andererseits hinsichtlich der Stromspeicherentsorgung. IP P1 (vgl. 2017, Z. 218 ff.) sieht hier insbesondere den Einsatz von erdgasbetriebenen Pkw mit einem Fragezeichen versehen, da es sich um eine seit längerem verfügbare Technologie mit ausreichend ausgebautem Tankstellennetz handelt, jedoch die Annahme durch die Bevölkerung sowie die politische Strategie noch nicht absehbar sind. Experte/Expertin D nennt die Realisierung der induktiven Lademöglichkeit (s. Kap. 3.2) während der Fahrt auf Autobahnen als noch ungeklärt. Aufklärungsarbeit sei auch dahingehend zu leisten, wie der Ausbau der Ladeinfrastruktur erfolgen sowie die Herkunft des benötigten Stroms künftig geregelt sein wird. (vgl. 2017, Z. 92 ff.) Hier wird die derzeitige Gewinnung von 70% des österreichischen Energiebedarfs aus alternativen Energieträgern erwähnt und die Befürchtung geäußert, dass bei steigendem Strombedarf ein Rückgriff auf fossile oder atomare Energieträger erfolgen wird (vgl. IP E 2017, Z. 86 ff.). Dies wird als negativ hinsichtlich der Verbreitung der E-Mobilität empfunden, denn: „Ansonsten ist es ja nur zum Schein grün!“ (IP A 2017, Z. 356). Weitere genannte Voraussetzungen sind der Ausbau eines homogenen Netzes mit homogenen Steckverbindungen an Schnellladestationen, die Erhöhung der Reichweiten, die Reduzierung der Ladezeiten und eine Angleichung der Anschaffungspreise an das Niveau konventioneller Fahrzeuge.

Wie erwähnt, reicht nach Meinung der Experten/Expertinnen eine Förderung „im Gießkannensystem“ (IP D 2017, Z. 105) als Anreiz für einen Umstieg auf elektrisch betriebene Pkw nicht aus, vielmehr bedarf es einer wirtschaftlichen Umwegrentabilität (vgl. IP P2 2017, Z. 184 f.) sowie einer flächendeckenden Versorgung mit kompetenten Fach-

werkstätten (vgl. *IP F* 2017, Z. 117 f.). Nach Meinung einiger Experten/Expertinnen begründet die Wartungsfreiheit der E-Mobile und der entsprechende Umsatzentfall bei den Fachwerkstätten das mangelnde Absatzinteresse der Kfz-Händler/Kfz-Händlerinnen (vgl. *IP I* 2017, Z. 381 ff.). Die Hersteller/Herstellerinnen werden lediglich durch politische Vorgaben hinsichtlich des CO₂-Ausstoßes ihrer Flotte in Richtung Produktion alternativ betriebener Fahrzeuge gelenkt (vgl. *IP E* 2017, Z. 92).

IP J (2017, Z. 132) bemängelt das „Kartenumwesen“, da eine Vereinheitlichung bzw. die Bezahlung an der Ladestation mittels Kredit- oder Bankomatkarte derzeit nicht gegeben ist und jeder Energiekonzern nur seine eigene Tankkarte akzeptiert.

Die Geschäftsführer/Geschäftsführerinnen aller befragten Fahrschulen erwähnen mehrfach die gesetzliche Regelung zur Erlangung eines unbeschränkt gültigen Führerscheins, der die Ausbildung in einem elektrisch betriebenen Pkw aufgrund des fehlenden Schaltgetriebes ausschließt. Sie sehen als Voraussetzung für einen weitreichenden Umstieg der Fahrschulen auf E-Mobilität eine Gesetzesänderung, die diese Beschränkung aufhebt und eine duale Ausbildung auf Automatik- und Schaltgetriebe ermöglicht.

Abgeschlossen wurde der Untersuchungsbereich „Pkw-Fuhrpark“ durch Fragen zur eigenen künftigen Strategie sowie den erwarteten Entwicklungen, die im nächsten Kap. behandelt werden.

10.3. Künftige Entwicklung

Die Strategie der befragten Unternehmen hinsichtlich ihres Pkw-Fuhrparks zeigt unterschiedliche Ausrichtungen: einerseits die Beibehaltung der bisherigen Strategie des überwiegenden Einsatzes von dieselbetriebenen Kfz, andererseits ist – wenn ökonomisch sinnvoll – ein Umstieg auf benzin- oder benzinhybridbetriebene Kfz angedacht bzw. bei Vorliegen obiger Voraussetzungen der komplette Wechsel in elektrisch betriebene Pkw vorstellbar.

Die Entwicklung der künftigen Mobilität sehen die Experten/Expertinnen über den Zwischenschritt der Hybridisierung hin zur Drei-Säulen-Mobilität: Diesel, Benzin, Strom. Im Zuge dieser Entwicklung werden Verbesserungen bei den Verbrennungsmotoren erwartet.

Insbesondere im Hinblick auf die E-Mobilität werden die Herausforderungen an die Importeure/Importeurinnen sich als Mobilitätspartner/Mobilitätspartnerinnen zu etablieren und die Entwicklung multimodaler Mobilitätskonzepte erwähnt. *IP K* (vgl. 2017, Z. 254 ff.) berichtet von Produktentwicklungen hin zum/zur Full-Service-Mobilitätsdienstleister/Mobilitätsdienstleisterin, der insbesondere beim Umstieg auf E-Mobilität das Konzept für die Ladeinfrastruktur mitliefert und im Bedarfsfall ein konventionelles Fahrzeug für längere Strecken zur Verfügung stellt. Unternehmen können so auf einen Fuhrpark entsprechend ihren Bedürfnissen zugreifen. Diese Mobilitätskonzepte bezeichnet *IP N* (2017, Z. 285 ff.) als „Lease one and drive ten.“ Seitens der Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen wird der Einsatz der Brennstoffzelle zur Sprache gebracht, jedoch mit dem Hinweis auf das Risiko bei der Wasserstoffgewinnung (vgl. *IP L* 2017, Z. 560 ff.; *IP P2* 2017, Z. 210 ff.) und ein klares Statement seitens der Politik zu Gunsten einer Technologie empfohlen, um falsche und irreversible Entscheidungen zu verhindern.

Die befragten Experten/Expertinnen rechnen mit der Streichung der Förderungen, der sonstigen steuerlichen Begünstigungen sowie der kostenlosen Parkmöglichkeiten zugunsten der E-Mobilität innerhalb der nächsten zwei Jahre sowie im Gegenzug mit der Einführung einer „Batteriesteuer“ (*IP F* 2017, Z. 124) bzw. einer „Ökologisierung des Steuersystems“ (*IP N* 2017, Z. 214), im Zuge derer ein dieselbetriebener Pkw höher besteuert wird als ein mit Strom aus alternativen Energieträgern betriebenes Fahrzeug.

Einig sind sich die befragten Personen bei der Frage nach dem kompletten Umstieg von konventionell betriebenen Pkw hin zu alternativ betriebenen Pkw, nach dem Vorbild einiger europäischer Länder in denen ein Zulassungsverbot für diesel- oder benzinbetriebene Pkw beschlossen wurde. Die diesbezüglich für Österreich in den vergangenen Monaten diskutierten Pläne hinsichtlich eines Neuzulassungsverbots von konventionell betriebenen Pkw ab 2030 werden von den Experten/Expertinnen als unrealistisch bezeichnet.

Nach Darstellung des zu finanzierenden Objekts erfolgt im nächsten Kap. die Untersuchung der Finanzierungsinstrumente.

11. FINANZIERUNG

In diesem Bereich wurden die derzeitige Finanzierung des Pkw-Fuhrparks sowie die Gründe für die Wahl dieser Finanzierungsart erhoben. Des Weiteren wurden die Erfahrungen und die Einsatzgebiete von Leasing und Darlehen sowie deren Vor- und Nachteile erforscht. Die Frage nach der künftigen Finanzierungsstrategie schloss diese Kategorie ab.

11.1. Finanzierungsinstrumente und Entscheidungsgründe

Im Zuge der geführten Interviews wurde die Gültigkeit der von *Stockinger* (vgl. 2015, S. 47) erhobenen quantitativen Daten (s. Kap. 5.1.2) hinsichtlich der Relevanz von Leasing als optimale Finanzierungsform eines Pkw-Fuhrparks bestätigt. Acht von zehn der befragten Unternehmen finanzieren ihren Fuhrpark mittels Leasing, wobei sich in den Gesprächen eine gewisse Unsicherheit hinsichtlich der Begrifflichkeiten zeigt. So wird beispielsweise ein mit einem Restwertrisiko für den Leasingnehmer/die Leasingnehmerin behafteter Leasingvertrag als *Operating Leasing* bewertet, was letztendlich anhand der sonstigen Vertragsbedingungen zu validieren wäre. Hierin zeigen sich auch in der Praxis die bereits erwähnten Auslegungsmöglichkeiten, insbesondere nach UGB (s. Kap. 2.1 und 4.1), die die Analyse jedes einzelnen Leasingvertrags unumgänglich machen.

Den überwiegenden Teil des Pkw-Fuhrparks finanzieren sieben der befragten Unternehmen – unabhängig von den angewendeten Rechnungslegungsvorschriften – mittels *Operating Leasing*; dies begründet insbesondere mit der hohen Flexibilität durch kurzfristige Kündigungsoptionen sowie dem Entfall des Verwertungsrisikos, welches der Leasinggeber/die Leasinggeberin trägt.

Für ein umfassendes Fuhrparkmanagement (s. Kap. 4.1.1) haben sich drei der oben genannten sieben Unternehmen entschieden. Sie begründen ihre Wahl mit den Vorteilen eines „Rundum-sorglos-Paket[s]“ (*IP E* 2017, Z. 181). Als Beispiele werden der Plausibilitätscheck bei Reparaturen, der Hol-Bring-Service bei Wartung oder Reifenwechsel oder vereinheitlichte Abrechnungen genannt. Die für das Outsourcing des Flottenmanagements entstehenden Zusatzkosten werden marginal zum erreichten Vorteil durch Arbeits- und Personalkosteneinsparungen bewertet.

Ein Experte/eine Expertin beschreibt das Restwertleasing, welches in seinem/ihrem Unternehmen zur PKW-Fuhrparkfinanzierung angewendet wird, als die flexiblere Variante. „Beim *Operating Leasing* muss ich ihn zurückgeben. Beim Restwertleasing kann ich ihn, wenn ich möchte, weiterbezahlen. [...] diese Flexibilität [...] ist für uns ganz wichtig.“ (*IP F* 2017, Z. 233 ff.) In diesem Unternehmen wird die angesprochene Flexibilität zusätzlich forciert von den Pkw-Nutzern/Pkw-Nutzerinnen, die mit ihren Dienstfahrzeugen teilweise so zufrieden sind, dass ein Wechsel unerwünscht ist.

Zwei weitere Experten/Expertinnen begründen die teilweise Finanzierung ihres Pkw-Fuhrparks mittels *Finanzierungs-Leasing* ebenfalls mit der Flexibilität, diesfalls jedoch dahingehend, dass bei Anschaffung des Pkws die endgültige Verwendung noch nicht umfassend geklärt ist und ein Ankauf am Ende der Leasinglaufzeit möglich bleiben soll. (vgl. *IP B* 2017, Z. 182 ff.; *IP J* 2017, Z. 182 ff.)

In den letzten beiden Unternehmen werden die Pkw angekauft; dies aus dem laufenden Cash-Flow, da umfassendes Barvermögen zur Verfügung steht und der rollierende Austausch des Pkw-Fuhrparks die Liquidität nur marginal beeinflusst.

Ein Investitionskredit oder Darlehen wird von keinem/keiner der befragten Experten/Expertinnen als Finanzierungsinstrument für den Pkw-Fuhrpark genannt; dies begründen die Vertreter/Vertreterinnen der Banken und Leasinggesellschaften einerseits mit dem umfangreichen Verwaltungsaufwand eines Kredits für beide Vertragsparteien und andererseits mit der Schwierigkeit der Kreditbesicherung auf Seiten der Kapitalgeber/der Kapitalgeberinnen begründet durch die Eigentümerstellung des Kreditnehmers/der Kreditnehmerin, welche eine umgehende Verwertung des Pkws gegebenenfalls verhindert.

Im Zuge der Interviews wurden die Vor- und Nachteile der Finanzierungsinstrumente zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung erforscht; nachfolgend werden die erhobenen Daten präsentiert.

11.2. Vor- und Nachteile der Finanzierungsinstrumente zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung

Befragt nach den Vor- und Nachteilen der jeweiligen Finanzierungsinstrumente nennen die Experten/die Expertinnen folgende Kriterien:

Primärer allgemeiner Vorteil des Leasings ist nach Meinung der befragten Personen die positive Auswirkung auf den Wiederverkaufspreis durch die Aufrechterhaltung der Leasingfähigkeit. Durch die Nichtunterbrechung der Vorsteuerkette bleibt auch ein nicht vorsteuerabzugsberechtigter Pkw bis zu sechs Jahre leasingfähig (dies berechnet sich nach der Formel: 75% der steuerlich anerkannten ND von acht Jahren). Des Weiteren werden je nach Finanzierungsinstrument folgende Vor- und Nachteile genannt:

Operating Leasing

Vorteile:

1. Kurzfristige Kündigungsmöglichkeit

Bei Ausscheiden eines Dienstnehmers/einer Dienstnehmerin ohne personelle Nachbesetzung kann das Fahrzeug kurzfristig zurückgegeben und dadurch die finanzielle Belastung minimiert werden.

2. Kein Verwertungsrisiko bei Laufzeitende

Durch eine Rückgabevereinbarung zu vorher fixierten Konditionen bei Laufzeitende entfallen das finanzielle Verwertungsrisiko, die Abwicklung des Verkaufs über den Sekundärmarkt und das damit verbundene Gewährleistungsrisiko.

3. Kalkulierbare Kosten

Insbesondere beim Flottenmanagement werden Pkw auf TCO-Basis abgerechnet; dies führt bei Einhaltung der vereinbarten Laufleistung zu einem sehr exakten Kostenmanagement.

4. Kreditwürdigkeit

Start-Ups oder Unternehmen mit niedrigem Rating können leichter Leasingverträge abschließen, da der Leasinggeber/die Leasinggeberin den Pkw im Eigentum behält und gegebenenfalls einziehen und verwerten kann.

5. Komfort und Service

Durch Outsourcing in ein professionelles Flottenmanagement reduzieren sich Verwaltungs- und Organisationsaufwand.

6. Liquidität

Monatlich gleichbleibende Raten werden insbesondere von den Fahrschulen aufgrund des Saisongeschäfts als Vorteil für die Liquiditätsplanung empfunden.

Nachteile:

1. Pflicht zur Rückgabe bei Laufzeitende

Dies ist idR Vertragsbestandteil eines *Operating Leasing*-Vertrages und mindert die Flexibilität bei gewollter Weiterverwendung des Pkws im Unternehmen.

2. Keine Partizipation am Verwertungserfolg

Bei Erzielung eines Verwertungserlöses durch hohe Verkaufspreise am Gebrauchtwagenmarkt ist eine Partizipation des Leasingnehmers/der Leasingnehmerin an diesem Erfolg nicht vorgesehen.

Finanzierungs-Leasing

Vorteile:

1. Übergang ins Eigentum bei Laufzeitende

Steht bei Anschaffung des Pkws der Finanzierungsgedanke im Vordergrund, so ist der Übergang ins Eigentum des Unternehmens mit der letzten Leasingrate erwünscht.

2. Partizipation am Verwertungserlös

Ist der Leasingnehmer/die Leasingnehmerin mit Ende der Vertragslaufzeit Eigentümer des Pkws, kann er/sie hinsichtlich dessen Verwertung frei entscheiden.

3. Kreditwürdigkeit

Leasinggesellschaften können aufgrund von Sicherstellungs- und Verwertungsmöglichkeiten ein Finanzierungsleasing auch bei niedrigem Rating anbieten.

Nachteile:

1. Verwertungsrisiko

Wird der Pkw nicht bis zur Verschrottung im Unternehmen verwendet, trägt der Eigentümer/die Eigentümerin das Verwertungs- und Gewährleistungsrisiko.

2. Kündigungsfrist

Da ein Finanzierungs-Leasing gemäß seiner Bezeichnung der Finanzierung dient, werden idR entsprechend lange Vertragslaufzeiten vereinbart, welche die Flexibilität reduzieren.

Darlehen:

Die befragten Experten/Expertinnen der Kreditinstitute nennen als einzigen Einsatzbereich für Darlehen die Finanzierung von Gebrauchtfahrzeugen, wobei hier idR über einen Betriebsmittelkredit bzw. einen zur Verfügung gestellten Rahmen das Fahrzeug finanziert wird und nicht über einen einmaligen Investitionskredit oder ein gewidmetes Darlehen. Dies wird begründet mit Kosten-/Nutzenargumenten, die bei einer kurzen Vertragslaufzeit und geringer Kredithöhe den Verwaltungsaufwand nicht rechtfertigen. (vgl. *IP O2 2017*, Z. 220 ff.) Da in den Unternehmen idR Neufahrzeuge angeschafft werden und somit die Finanzierung eines Pkw-Fuhrparks mittels Darlehen in der Praxis nicht erhoben werden konnte, wurde als zusätzlicher Bereich die Cash-Flow-Finanzierung untersucht.

Cash-Flow-Finanzierung/BarzahlungVorteile:

1. Rabatte

Durch Barzahlung können beim Pkw-Kauf höhere Rabatte und somit ein niedrigerer Anschaffungspreis erzielt werden.

2. Verwaltung

Die Verwaltung von Leasing- oder Darlehensverträgen entfällt ebenso wie die Zahlung monatlicher Raten.

3. uneingeschränktes Eigentum

Der angeschaffte Pkw dient nicht als Sicherstellung für eine Finanzierungsvariante.

4. Zinsen

Bei Barzahlung sind keinerlei Zinsen zu bezahlen.

5. Flexibilität

Durch unmittelbares Eigentum und den Entfall jeglicher Vertragslaufzeiten ist umfassende Flexibilität gegeben.

Einzigster Nachteil der Finanzierung mittels Cash-Flow ist die Kapitalbindung, die insbesondere bei Liquiditätsengpässen, Saisongeschäft oder starkem Wachstum als kritisch eingestuft wird. In diesen Fällen empfehlen die Experten/die Expertinnen die Leasingfinanzierung, um die vorhandene Liquidität anderweitig einsetzen zu können. Weitere

strategische Überlegungen der Experten/Expertinnen werden im folgenden Kapitel dargestellt.

11.3. Finanzierungsstrategie

Da Leasing die dominierende Finanzierungsform in den befragten Unternehmen darstellt und hierbei die bereits vorhandenen elektrisch betriebenen Pkw keine Ausnahme darstellen, ergibt sich basierend auf den Ergebnissen dieser Untersuchung eine Unabhängigkeit zwischen dem zu finanzierendem Objekt und dem Finanzierungsinstrument.

Hinsichtlich der künftigen Finanzierungsstrategie geben die Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der Kapitalgesellschaften an, grundsätzlich ihrer Linie treu bleiben zu wollen. Einerseits bleibt es weiterhin eine Frage der zur Verfügung stehenden Liquidität und andererseits der Erwartungshaltung an den Sekundärmarkt, ob das Verwertungsrisiko in Kauf genommen wird.

Die befragten Experten/Expertinnen der Kreditinstitute und Leasinggesellschaften sehen insbesondere bei der Finanzierung von elektrisch betriebenen Pkw einen Trend weg von der Cash-Flow-Finanzierung hin zur Leasingfinanzierung; dies begründet mit dem erwarteten starken Preisverfall der E-Mobile aufgrund der raschen technischen Weiterentwicklung. Im Zuge eines *Operating Leasing* verbleibt das Restwertisiko beim Leasinggeber/bei der Leasinggeberin, was insbesondere bei einem hohen Wertverlust innerhalb kurzer Zeit vom Leasingnehmer/von der Leasingnehmerin gewünscht ist.

Seitens der befragten Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen wird eine weitere Zunahme des Leasings, insbesondere des *Operating Leasings* und hier im Speziellen im Bereich des Flottenmanagements erwartet; zum einen durch die erwarteten Änderungen der Mobilitätskonzepte und zum anderen durch den gestiegenen Know-how- und Beratungsbedarf bei der Etablierung der E-Mobilität.

12. BILANZIELLE DARSTELLUNG

Untersuchungsgegenstand dieser Arbeit ist die Bilanzierung von Leasing und Darlehen nach UGB, EStG und IFRS, weshalb einerseits die aktuell angewandten Rechnungslegungsvorschriften und deren Einfluss auf die Entscheidung für eine bestimmte Finanzierungsform erhoben sowie andererseits die steuerrechtlichen Überlegungen sowohl bei der Wahl des Pkws als auch bei der Wahl der Finanzierung erforscht wurden. Die Erwartungshaltung der Experten/Expertinnen mit Expertise in internationaler Rechnungslegung hinsichtlich der Auswirkungen durch die Einführung des IFRS 16 (s. Kap. 5.1.2) schlossen diese Kategorie ab.

12.1. Bilanzierung nach UGB

Bei den befragten Experten/Expertinnen handelt es sich ausnahmslos um Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen österreichischer Kapitalgesellschaften in den Rechtsformen GmbH oder AG, wodurch die Bilanzierung nach den Vorschriften des UGB in allen Unternehmen gegeben ist.

Die volle Ansetzbarkeit des Leasingaufwands eines *Operating Leasing* (gemäß Kap. 11.1 in den befragten Unternehmen das überwiegende Finanzinstrument zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung) – inkl. Versicherung und Treibstoffkosten – in der GuV macht nach Meinung der Experten/Expertinnen die Diskussion über Vor- und Nachteile dieser Finanzierungsart in der Bilanz nach UGB obsolet. *IP D* (vgl. 2017, Z. 179 ff.) weist lediglich auf die Relevanz der Formulierung des Leasingvertrages hin, um das *Operating Leasing* auch im Rahmen einer Wirtschafts- oder Betriebsprüfung argumentieren zu können.

Im Zuge der Fragestellung nach der bilanziellen Darstellung gibt die überwiegende Mehrheit der Experten/Expertinnen an: „[den Pkw-Fuhrpark] nicht unbedingt in den Assets stehen haben [zu müssen].“ (*IP B* 2017, Z. 244 f.). Dies wird als Nachteil empfunden, begründet durch eine Bilanzverlängerung (s. Kap. 7.1.) einerseits sowie andererseits durch die Kapitalbindung (s. Kap. 11.2). Bei jenen Unternehmen, die sich für den Ankauf des Pkw-Fuhrparks entschieden haben, sind die Rechnungslegungsvorschriften nach UGB nicht ursächlich für die Finanzierungsentscheidung. Hier spielen Gründe wie

die Liquidität (s. Kap. 11.1) bzw. die Bilanzierung und Budgetierung nach IFRS eine Rolle.

12.2. Bilanzierung nach EStG

Aufgrund der Maßgeblichkeit des UGB für die Steuerbilanz (s. Kap. 6) dient die UGB-Bilanz als Berechnungsbasis für den Gewinn. Dessen Relevanz ist aufgrund der daraus resultierenden Körperschaftsteuerpflicht in den Unternehmen unumstritten. Die Ermittlung des körperschaftssteuerpflichtigen Gewinns bedarf einer Korrektur der UGB-Bilanz entsprechend den Vorschriften des EStG über die Mehr-Weniger-Rechnung. Anpassungen sind insbesondere in Bezug auf die Luxustangente, die unterschiedliche ND sowie im Bereich der E-Mobilität hinsichtlich der Vorsteuerabzugsfähigkeit, des Sachbezugs und der NoVA-Befreiung vorzunehmen.

Die Experten/Expertinnen der Unternehmenseite bewerten die Höhe der Luxustangente als nicht mehr zeitgemäß, da bereits im Mittelklassebereich diese Grenze überschritten wird (vgl. *IP F* 2017, Z. 295 ff.). Eine Verärgerung über die Pflicht zur Berücksichtigung der Luxustangente und der dadurch begründeten steuerlich nicht möglichen Geltendmachung der gesamten Pkw-Kosten beschreibt *IP D* (vgl. 2017, Z. 330 ff.); stellt jedoch gleichzeitig fest, dass sich „deshalb niemand ein kleineres oder günstigeres Auto [kauft]“ (2017, Z. 334). Gesprächspartner/Gesprächspartnerin *IP L* aus dem Bereich der Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen erwähnt die Steuerung des österreichischen Automarktes mittels der Luxustangente und sieht eine Anpassung der Verkaufspreise durch die Hersteller/Herstellerinnen an diese Grenze, um gewisse Modelle insbesondere für den Flottenmanagementmarkt interessant zu halten (vgl. 2017, Z. 325 ff.).

Die Unterschiede zwischen der betriebsgewöhnlichen und der steuerlich anerkannten ND sieht *IP D* (vgl. 2017, Z. 247 ff; Z. 254 f.) in der praktischen Anwendung teilweise als nicht beachtet.

Hinsichtlich der steuerlichen Behandlung der unterschiedlichen Finanzierungsarten geben die Experten/Expertinnen das *Operating Leasing* als vorteilhaft an, da dessen Kosten bei korrekter Vertragsgestaltung vollständig absetzbar sind. Die Unterschiede zwischen *Finanzierungsleasing* und Barkauf werden als marginal angesehen, da durch die Berechnung des Aktivpostens (s. Kap. 6.1.2) im Bereich des *Finanzierungsleasings* die

steuerlich absetzbaren Werte an die aus der Aktivierung des Pkws resultierende AfA und den Zinsaufwand des Darlehens angepasst werden.

Befragt nach der Bewertung der steuerlichen Anreize zur Verbreitung der E-Mobilität sieht Experte/Expertin *IP D* (vgl. 2017, Z. 67 ff.) eine Diskrepanz zwischen den höheren tatsächlichen Anschaffungskosten eines E-Autos und den vorsteuerabzugsfähigen Beträgen. Hier greift die Begünstigung des Vorsteuerabzugs durch die Aliquotierung bei Anschaffungskosten zwischen € 40.000 und € 80.000 nicht mehr vollumfänglich.

Die Berechnung des Sachbezugs spielt bei allen befragten Unternehmen eine Rolle dahingehend, dass häufig bereits vom Dienstnehmer/von der Dienstnehmerin der Wunsch nach einem sachbezugsbegünstigten Fahrzeug geäußert wird. Hier werden von den Experten/Expertinnen Hybridfahrzeuge erwähnt, die aufgrund des geringeren CO₂-Ausstoßes einem geringeren Sachbezugsatz unterliegen (s. Kap. 3.1).

12.3. Bilanzierung nach IFRS

Die Hälfte der befragten Personen zeichnet sich durch besondere Kenntnisse der internationalen Rechnungslegungsvorschriften aus; diese wurden hinsichtlich der erwarteten Auswirkungen durch die Einführung des IFRS 16 befragt. Um eine korrekte Darstellung des Vorjahreswerts im Jahresabschluss 2019 zu erreichen, ist auch für das am 1. Januar 2018 oder danach beginnende Geschäftsjahr eine Umwertung der Leasingverträge vorzunehmen; dies begründet die aktuelle Relevanz dieses Themas.

Da es sich bei jenen Unternehmen, die ihren Konzernabschluss nach IFRS erstellen, idR um mittelgroße bis große Kapitalgesellschaften mit entsprechend großem AV handelt, spielt der Pkw-Fuhrpark eine untergeordnete Rolle. Bei der Finanzierung des Pkw-Fuhrparks durch *Operating Leasing* entfällt durch IFRS 16 die Möglichkeit der Off-balance-Darstellung, jedoch wird insbesondere in diesem Bereich von den Experten/Expertinnen auf das Argument der Unwesentlichkeit (s. Kap. 8) hingewiesen. Befragt nach der Strategie, Leasing auch nach IFRS 16 noch attraktiv zu halten (s. Kap. 5.1.2), weisen auch die Experten/Expertinnen der Leasinggesellschaften auf die Wesentlichkeit des Pkw-Fuhrparks sowie die erwartete Änderung der Mobilitätskonzepte (s. Kap. 10.3.) hin, die eine Bilanzierung von Leasingverpflichtungen obsolet machen (vgl. *IP P2* 2017, Z. 414 ff.).

13. AUßENWIRKUNG UND NACHHALTIGKEIT

Abschließend wurden die Bedeutung bilanzpolitischer Entscheidungen sowie die Auswirkungen der unterschiedlichen Finanzierungsarten auf die Bilanzkennzahlen, und daraus resultierend auf die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens untersucht. Des Weiteren wurden die angestrebten Ziele im Bereich Umweltschutz und Nachhaltigkeit sowie die Bedeutung der gesellschaftlichen Wahrnehmung eines Unternehmens und die Relevanz des Pkw-Fuhrparks für das Firmenimage erforscht.

13.1. Bilanzkennzahlen und Kreditwürdigkeit

Befragt nach den bilanzpolitischen Überlegungen, die bei der Entscheidung für eine bestimmte Finanzierungsform angestrengt werden, geben jene Experten/Expertinnen, deren „führendes Buch IFRS ist“ (IP D 2017, Z. 302), an, dass hinsichtlich der bilanzverlängernden Wirkung eines *Finanzierungsleasings* oder einer Darlehensfinanzierung zwar Bewusstsein herrscht, die Auswirkungen auf die EK-Quote (s. Kap. 7.1) aber als gering eingeschätzt werden. Diesbezüglich sind im Zuge der Einführung von IFRS 16 keine Änderungen der Finanzierung des Pkw-Fuhrparks geplant. Jedoch erwähnen die Experten/Expertinnen die Möglichkeit, durch die Wahl einer bestimmten Finanzierung die im jeweiligen Unternehmen relevanten Bilanzkennzahlen an das gewünschte Ergebnis anzupassen.

In den ausschließlich nach UGB bilanzierenden Unternehmen liegt nach übereinstimmender Meinung der Experten/Expertinnen ein besonderes Augenmerk auf der Verbesserung der Kreditwürdigkeit durch geringes AV, niedriges FK und einer hohen EK-Quote. Dies begründet die Wahl des *Operating Leasing* als Instrument für die Finanzierung des Pkw-Fuhrparks. Diese Ansicht teilen die Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen und geben an, dass in den Unternehmen der EK-Quote eine enorme Bedeutung beigemessen wird und diesbezügliche Optimierungsmöglichkeiten in vollem Umfang genutzt werden. Sie geben jedoch zu bedenken, dass im Anhang angegebene Leasingverbindlichkeiten in der Ratingbeurteilung berücksichtigt werden und die Optimierung von Bilanzkennzahlen durch die Wahl einer bilanzschonenden Finanzierung obsolet machen; dies bestätigt die theoretische Annahme aus Kap. 7.1.

13.2. Nachhaltigkeit und Umweltschutz

Umweltschutz und Nachhaltigkeit spielen bei allen befragten Unternehmen eine unterschiedlich ausgeprägte Rolle. Insbesondere die Kapitalgeber/Kapitalgeberinnen erwähnen, dass „Nachhaltigkeit [...] leistbar sein [muss]. Das ist ein Luxusproblem.“ (*IP M* 2017, Z. 280) und verweisen auf die Probleme der klein- und mittelständischen Unternehmen, die Einbußen der Wirtschaftskrise aufzuholen. In diesem Bereich gibt es ihrer Ansicht nach Unternehmer/Unternehmerinnen, die nur „ums Überleben kämpf[en].“ (*IP M* 2017, Z. 278) Die Relevanz der Nachhaltigkeit hängt nach Meinung der Experten/Expertinnen von der Unternehmensgröße ab. Drei der Experten/Expertinnen erwähnen die Verpflichtung börsennotierter Unternehmen zur Erstellung eines Nachhaltigkeitsberichts sowie zum Ausweis ökologischer Kennzahlen gemäß Bundes-Energieeffizienzgesetz (EEffG). Demzufolge ist nach § 9 *EEffG* die Erfüllung dieser Verpflichtung mittels regelmäßiger Durchführung externer Energieaudits möglich. Um den Kunden/Kundinnen die im Zuge eines Energieeffizienz-Audits benötigten Daten zur Verfügung stellen zu können, berichtet *IP P1* (2017, Z. 563 ff.) von einem „ausgefeilte[n] Reporting“ seines/ihres Unternehmens.

Umweltschutzbestrebungen werden hinsichtlich des sorgsamem Umgangs mit Ressourcen, Rückgewinnungen von Rohstoffen und Recycling unternommen. Zwei der befragten Unternehmer/Unternehmerinnen berichten von einer diesbezüglichen Zertifizierung (vgl. *IP B* 2017, Z. 360 ff.; *IP J* 2017, Z. 363 ff.). Zielsetzung in den befragten Unternehmen ist die Reduktion des CO₂-Ausstoßes, dies einerseits begründet mit dem ökonomischen Vorteil der steuerlichen Begünstigungen (s. Kap. 3.1), andererseits argumentiert mit dem ökologischen Fußabdruck, dessen Ausmaß so gering wie möglich gehalten werden soll. Die zulässigen CO₂-Werte der einzelnen Fahrzeuge sind idR in der Car-Policy (s. Kap. 10.1) verankert. Diese enthält in einigen Unternehmen Anreizsysteme und Pönalen, welche bei Unter- bzw. Überschreitung der festgelegten CO₂-Limits zum Einsatz kommen. Durch Einsatz von Motoren der neuesten Generation im Bereich der fossilen Antriebe bzw. durch elektrisch betriebene Fahrzeuge wird nach Meinung der Experten/Expertinnen ebenfalls zum Umweltschutz beigetragen.

13.3. Außenwirkung und Image

Nachhaltigkeit und Umweltschutz legen den Grundstein für die Außenwirkung eines Unternehmens. Ein gutes Image wird von allen Experten/Expertinnen insbesondere im direkten Kundenkontakt (B2C) als wesentlich erachtet. Begründet z.B. mit der Auswirkung auf die Möglichkeit, „gute Mitarbeiter[/Mitarbeiterinnen] zu bekommen“ (*IP B* 2017, Z. 383). Diese werden von einigen Experten/Expertinnen als wertvollstes Anlagegut eines Unternehmens gesehen. Die Relevanz eines positiven Images wird ebenfalls im Zusammenhang mit der Neukundengewinnung erwähnt, wobei diese je nach Größe des Unternehmens primär über Mundpropaganda oder Medienpräsenz erreicht wird. *IP P2* (2017, Z. 646 ff.) beschreibt hingegen eine negative ökologische Außenwirkung sehr drastisch als „existenzgefährdend“.

Der Pkw-Fuhrpark spielt insbesondere in den befragten Fahrschulen eine große Rolle. Das Hauptaugenmerk liegt auf der Wahl der richtigen Marke, die von den Experten/Expertinnen als essentiell erachtet wird. So werden gewisse Marken dezidiert als geschäftsschädigend ausgeschlossen, basierend auf den Erfahrungswerten hinsichtlich der Forderung der Fahrschüler/Fahrschülerinnen nach bestimmten Marken – wobei diese Wertigkeit als zu hinterfragen gilt. Experte/Expertin *IP I* (vgl. 2017, Z. 333 ff.) erwähnt hierbei die gute Zusammenarbeit mit den Händlern/Händlerinnen, begründet dies mit den Zusatzgeschäften die sich mit Fahranfänger/Fahranfängerinnen, die auch künftig während der Ausbildung genutzte Modelle fahren möchten.

In den anderen Unternehmen hängt die Bedeutung des Pkw-Fuhrparks für das Image einerseits von der Car-Policy und andererseits von der Nutzung der Pkw als Präsentations- und Werbefläche ab. Dienen Fahrzeuge lediglich als Gehaltsbestandteil und unterscheiden sich optisch nicht von Privat-Pkw, wird der Einfluss auf das Unternehmensimage als marginal eingestuft; jedoch als immens wichtig im Hinblick auf die Zufriedenheit der Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen (vgl. *IP N* 2017, Z. 380 f.). Bei Einsatz der Pkw im B2C-Bereich wird von den Experten/Expertinnen ein gepflegter, sauberer und solider Fuhrpark empfohlen, da bei „exzessiv teuren“ (*IP B* 2017, Z. 395) Fahrzeugen die Frage nach der Angemessenheit der angebotenen Produktpreise entsteht. *IP P1* (vgl. 2017, Z. 650 ff.) weist in diesem Zusammenhang auf die Vorteile des Fuhrparkmanagements hin, das insbesondere bei Beschädigungen der Fahrzeuge unterstützend eingreift.

Davon abweichend geben alle Experten/Expertinnen die E-Mobilität als besonders bedeutsam für das Image eines Unternehmens an. Die in den Fuhrparks vorhandenen elektrisch betriebenen Pkw sind auffällig gebrandet und dienen als Werbefläche. Diesen Pkws wird aufgrund der aktuellen Diskussion besondere Umweltfreundlichkeit zugerechnet sowie eine positive Auswirkung auf das Image eines Unternehmens. *IP A* (2017, Z. 349) stellt die Begründung der Umweltfreundlichkeit in Frage und sieht eher den Prestigegedanken „sie [können] sich das leisten“ als Beweggrund für die Anschaffung eines elektrisch betriebenen Fahrzeugs. Grundsätzlich wird der elektrisch betriebene Pkw als cool, modern und innovativ gesehen. Abschließend beschreibt *IP P1* (2017, Z. 649) den Pkw-Fuhrpark als „die Visitenkarte des Unternehmens.“

14. BEANTWORTUNG DER EMPIRISCHEN SUBFORSCHUNGSFRAGEN

Empirische Subforschungsfrage 1:

Welche Finanzierungsform bevorzugen Kapitalgesellschaften zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung?

Hinsichtlich der Finanzierungsform ergaben die empirischen Untersuchungen ein eindeutiges Ergebnis; in 70% der befragten Unternehmen erfolgt die Finanzierung des Pkw-Fuhrparks mittels *Operating Leasing*. Begründet wird diese Wahl mit der Flexibilität durch kurzfristige Kündigungsmöglichkeiten sowie der Abdeckung des Verwertungsrisikos durch den Leasinggeber/die Leasinggeberin.

Einen Anstieg des Leasingvolumens im Full-Service-Fuhrparkmanagement erwarten insbesondere Kreditinstitute und Leasinggesellschaften; dies begründet durch eine generelle Änderung der Mobilitätsmodelle mit einer stärkeren Ausprägung des reinen Nutzgedankens. Die situationselastische Auswahl des für den aktuellen Einsatz optimalen Pkws wird hierdurch ermöglicht.

Die Experten/Expertinnen der Unternehmen sehen kalkulierbare Kosten, Schonung der Liquidität und eine Verbesserung der Kreditwürdigkeit als weitere Vorteile des *Operating Leasing*. Im Zuge einer Ratingbeurteilung werden lediglich bei einem längerfristigen *Operating Leasing/Operating Lease* die Leasingverbindlichkeiten dem FK zugerechnet. Damit wird die Vergleichbarkeit mit Unternehmen, die kreditfinanziert sind, erreicht und eine vermeintliche Besserstellung vermieden.

Sofern bei einem Unternehmen der Eigentumsgedanke im Vordergrund steht, erfolgt die Pkw-Fuhrparkfinanzierung entweder mittels *Finanzierungs-Leasing* oder aus dem laufenden Cash-Flow; dies insbesondere in Unternehmen mit entsprechenden Refinanzierungsmöglichkeiten oder umfangreichen Liquiditätsreserven, die zusätzlich die Vorteile der Zinsersparnis sowie der Reduzierung des Verwaltungsaufwands nutzen möchten. Die mit dem Barkauf verbundene Kapitalbindung wird in diesem Fall als vernachlässigbar angesehen.

Ein Investitionsdarlehen wird zwar in der Literatur als Option zur Leasingfinanzierung beschrieben (vgl. *Kuhnle/Kuhnle-Schadn* 2005, S. 69), jedoch zumindest im Bereich der

Pkw-Finanzierung in den befragten Unternehmen nicht angewandt. Einer der Gründe dafür ist nach Meinung der Kreditgeber/Kreditgeberinnen die beinahe ausschließliche Besicherung mittels Eigentumsvorbehalt, was jedoch das Risiko des gutgläubigen Erwerbs birgt, wenn dem Käufer/der Käuferin diese Vereinbarung nicht bekannt war (vgl. *Hannemann et al.* 2012, S. 168 f.). In diesem Fall würde der Kreditnehmer/die Kreditnehmerin das finanzierte Kfz verkaufen, ohne den Käufer/die Käuferin über die Eigentümerstellung des Kreditgebers/der Kreditgeberin zu informieren.

Hinsichtlich der Rechnungslegungsvorschriften erscheinen den Experten/Expertinnen die Bewertungsansätze nach UGB irrelevant, da ein korrekt formulierter *Operating Leasing* Vertrag nach UGB nicht bilanzierungspflichtig ist. Nach IFRS bestehen derzeit noch Unterschiede bei der Bilanzierung eines Leasings oder Darlehens, welche jedoch im Zuge der Einführung von IFRS 16 entfallen. Aus steuerlicher Sicht gilt ein korrekt formulierter *Operating Leasing* Vertrag als voll absetzbar, während ein mittels *Finanzierungsleasing* dem über den Cash Flow finanzierter Pkw durch die Pflicht zur Aktivpostenbildung beim Finanzierungsleasing gleichgestellt ist. Somit ist eine Entscheidung anhand von Rechnungslegungsvorschriften nicht relevant.

Die Finanzierungsentscheidung erfolgt in der Praxis nicht alleine nach Rechnungslegungsvorschriften – idR spielen viele weitere Kriterien ebenfalls eine entscheidende Rolle. Somit werden die aufgrund der Literaturrecherche in dieser Arbeit getroffenen Empfehlungen (s. Kap. 8) in der Praxis vollständig bestätigt und angewandt.

Empirische Subforschungsfrage 2:

Welche Erfahrungen haben Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Unternehmen zum Thema Pkw mit alternativem Energieantrieb und wie werden die derzeitigen Anreize seitens der Politik zum Thema E-Mobilität bewertet?

Im Zuge der Interviews ergaben sich interessante Aspekte im Bereich der alternativen Antriebe bzw. der E-Mobilität. Die Experten/Expertinnen sehen umfangreiches Potential im Bereich umweltfreundlicher Antriebsalternativen, wobei insbesondere von den Experten/Expertinnen der Kreditinstitute und Leasinggesellschaften ein großer Informationsbedarf festgestellt wird. Auch auf Seiten der Unternehmen herrscht Unsicherheit hinsichtlich der Wahl des „richtigen Antriebs“, da je nach Regierungszusammensetzung gewisse Treibstoffe einerseits entweder forciert oder andererseits höher besteuert wer-

den. Auch wenn Nachhaltigkeit und Umweltschutz eine nicht zu vernachlässigende Rolle spielen – am Ende entscheiden ökonomische Gründe, welcher Pkw angeschafft wird.

Erste Erfahrungen mit der E-Mobilität haben alle befragten Experten/Expertinnen gemacht. In der überwiegenden Zahl der Unternehmen wurde für den Pkw-Fuhrpark bereits das eine oder andere elektrisch betriebene Fahrzeug angeschafft. Als positiv bewertet wird insbesondere ein angenehmes Fahrgefühl, wohingegen der nicht flächendeckende Ausbau von Schnellladestationen als negativ gewertet wird.

Aus ökonomischer Sicht liegen die Kritikpunkte bei den hohen Anschaffungskosten sowohl eines Hybridfahrzeugs als auch eines E-Autos sowie bei der verhältnismäßig geringen Förderung durch Bund und Importeure/Importeurinnen, deren Gewährung an umfassende bürokratische Hürden geknüpft ist. Wirtschaftliche Vorteile der E-Mobilität sind einerseits die steuerlichen Begünstigungen sowie andererseits eine Umwegrentabilität über den Imagegewinn aufgrund der positiven Besetzung des Themas E-Mobilität in der Bevölkerung.

Ökologisch betrachtet wird die Sinnhaftigkeit der E-Mobilität in Frage gestellt, da der auf das gesamte Autoleben bezogene globale Fußabdruck eines elektrisch betriebenen Kfz dem eines konventionell betriebenen Pkws gleicht. Die Brennstoffzellentechnologie erscheint den Experten/Expertinnen als ökologisch sinnvollerer Weg.

Die derzeitigen Anreize seitens der Politik hinsichtlich der steuerlichen Begünstigungen werden einerseits als begrüßenswert, andererseits insbesondere dabei die Aliquotierung der Vorsteuerabzugsfähigkeit (bei € 40.000) für elektrisch betriebene Pkw (mit Anschaffungskosten zwischen € 40.000 und € 80.000) als inkonsistent zur Zielsetzung gesehen. Eine mittelfristige Streichung der Begünstigungen für die E-Mobilität wird von den Experten/Expertinnen im Zuge der Einführung einer Ökologisierung des Steuersystems erwartet. Wichtiger als monetäre Anreize der Politik werden Preisreduktionen seitens der Hersteller/Herstellerinnen sowie ein Ausbau der Ladeinfrastruktur angesehen.

Nach Abschluss der theoretischen und empirischen Forschung erfolgen im letzten Kap. die Darlegung der gezogenen Schlussfolgerungen sowie ein Ausblick auf die zu erwartenden wissenschaftlichen Forschungen in diesem Bereich.

15. CONCLUSIO UND AUSBLICK

Der letzte Abschnitt dieser Arbeit dient zunächst der Beantwortung der Hauptforschungsfrage:

Welche Vor- und Nachteile weist die Pkw-Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen in der Bilanzierung gemäß UGB, IFRS und Steuerrecht auf?

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass in der Bilanzierung von Leasing und Darlehen nach UGB, IFRS und EStG einige Unterschiede bestehen. Diese werden im Folgenden je nach Finanzierungsart erläutert.

Operating Leasing / Operating Lease

Während bei *Operating Leasing* nach UGB (s. Kap. 4.1.1) und *Operating Lease* nach IAS 17 (s. Kap. 5.1.1) in der Theorie keine Abweichungen zu ermitteln waren, ändert sich die Darstellung derselben durch die Einführung des IFRS 16. Nach diesem Standard wird ein *Operating Lease* bilanzierungspflichtig (s. Kap. 5.1.2), während die Darstellung des *Operating Leasing* nach UGB auch künftig noch off-balance möglich ist.

Für das laufende Geschäftsjahr 2017 sowie das kommende Wirtschaftsjahr 2018 ergeben sich somit aus einem *Operating Leasing* nach UGB bzw. *Operating Lease* nach IFRS keine abweichenden Auswirkungen auf die Bilanzkennzahlen, die in Kap. 7 beschrieben wurden. Erst ab Geschäftsjahren mit Beginn am oder nach dem 1. Januar 2019 weichen EK-/FK-Quote, Deckungsgrad A, Deckungsgrad B und Deckungsgrad C sowie das Ergebnis der Cash-Flow-Berechnung bei einem mittels *Operating Leasing* nach UGB bzw. *Operating Lease* nach IFRS finanzierten Pkw-Fuhrpark voneinander ab.

Im Zuge der Experten-/Expertinnen-Interviews wurden die Auswirkungen der Einführung des IFRS 16 auf die nach IFRS bilanzierenden Unternehmen als marginal eingeschätzt; eine Überprüfung der Leasingverhältnisse wird im Zuge der Einführung des IFRS 16 für notwendig erachtet – weitergehende Auswirkungen aufgrund dieser Validierung werden jedoch keine erwartet (s. Kap. 12.3). Sofern der Fokus nicht ausschließlich auf dem Pkw-Fuhrpark liegt ergeben sich durch die Einführung des IFRS 16 gravierende Auswirkungen für die Unternehmen (s. Kap. 5.1.2).

Da die Bilanz nach UGB Maßgeblichkeit für die Erstellung der Steuerbilanz besitzt (s. Kap. 6.1), ergeben sich durch die Einführung des IFRS 16 keine Änderungen in der Bilanz nach EStG. Bei Vorlage eines der österreichischen Gesetzgebung entsprechenden *Operating Leasing*-Vertrags besteht keine Notwendigkeit, eine Mehr-Weniger-Rechnung zur Korrektur der Körperschaftssteuerschuld durchzuführen, da bei korrekter Formulierung des Leasingvertrags die Leasingraten nach UGB sowie EStG in voller Höhe absetzbar sind (s. Kap. 6.1.1). Die Akzeptanz des *Operating Leasing*-Vertrags durch die Finanzverwaltungsbehörden besitzt für Leasingnehmer/Leasingnehmerin eine besondere Relevanz, da es bei Ablehnung im Zuge einer Betriebsprüfung zu Steuernachzahlungen kommt, die es zu vermeiden gilt. Zur Absicherung der Kunden/Kundinnen vor diesen Nachzahlungen legen gemäß der empirischen Erhebung insbesondere die Leasinggesellschaften größten Wert auf die korrekte Formulierung der Leasingverträge, um generell kein Diskussionspotential entstehen zu lassen (s. Kap. 12.2).

Finanzierungsleasing / Financial Lease

Ein *Finanzierungsleasing* ist nach UGB hinsichtlich der Zuordenbarkeit zu differenzieren (s. Kap. 4.1.2). Hat die Bilanzierung aufgrund der Zurechnungskriterien beim Leasinggeber/bei der Leasinggeberin zu erfolgen, so werden die Leasingraten identisch zum *Operating Leasing* nach UGB unmittelbar in voller Höhe erfolgswirksam. Bedingt durch den beinahe identischen Bilanzausweis ergeben sich hinsichtlich der Bilanzkennzahlen nur marginale Unterschiede. Die Bilanzierung eines nach UGB dem Leasingnehmer/der Leasingnehmerin zuordenbares *Finanzierungsleasing* zeigt ein anderes Bild. Hier erfolgt die Aktivierung des Leasingguts und im Gegenzug die Passivierung der Leasingverbindlichkeit (s. Kap. 8). Des Weiteren ist nach EStG die jährliche Ermittlung des Aktivpostens (s. Kap. 6.1.2) zu berücksichtigen; auch dieser wird in der Bilanz nach UGB ausgewiesen und bei Ausscheiden des Pkws aus dem AV erfolgswirksam aufgelöst. Durch die Bildung des Aktivpostens wird eine steuerliche Besserstellung gegenüber anderen Finanzierungsarten – Darlehen oder Barzahlung – vermieden.

Ein *Financial Lease* ist sowohl bisher nach IAS 17 als auch künftig nach IFRS 16 voll bilanzierungspflichtig. Unterschiede zum UGB bestehen hinsichtlich der Bewertungsvorschriften sowie der Periodisierung der AfA – die IFRS sehen eine Monats-AfA vor (s.

Kap. 5.1.1). Interpretationsspielraum bietet in den IFRS das Argument der Wesentlichkeit nach F 30 (s. Kap. 8), welches in der empirischen Untersuchung hinterfragt wurde. Hier waren sich die befragten Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen der Kreditinstitute und Leasinggesellschaften sowie die Experten/Expertinnen mit umfassenden Kenntnissen der internationalen Rechnungslegungsvorschriften einig, dass der Pkw-Fuhrpark in den meisten Unternehmen im Verhältnis zum sonstigen AV auch weiterhin als unwesentlich gelten wird und somit die Bilanzierung eines *Operating* sowie eines *Financial Lease* auch künftig off-balance argumentiert werden kann (s. Kap. 12.3).

Hinsichtlich der Bilanzkennzahlen ergibt sich bei der Finanzierung des Pkw-Fuhrparks mittels beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin zu bilanzierendem *Finanzierungsleasing* bzw. *Financial Lease* eine Verringerung der EK-Quote sowie im Gegenzug ein Anstieg der FK-Quote. Der Deckungsgrad A sinkt. Die Deckungsgrade B und C steigen (s. Kap. 8). Auch das Ergebnis der Cash-Flow-Berechnung ändert sich durch die Bilanzierung der Pkw-Finanzierung in sämtlichen Positionen (s. Kap. 7.3, Abb. 9).

Darlehen

Bei der Finanzierung des Pkw-Fuhrparks mittels Darlehen oder Barzahlung erfolgt sowohl nach UGB (s. Kap. 4.2) als auch nach IFRS (s. Kap. 5.2) jedenfalls eine Aktivierung des Pkws. Bei der Darlehensfinanzierung muss eine Passivierung der Verbindlichkeit stattfinden. Abweichungen zwischen UGB und IFRS sind idR marginal und ergeben sich aufgrund unterschiedlicher Bewertungsansätze (s. Kap. 8). Die Anpassung der AfA aufgrund der betriebsgewöhnlichen ND an die nach EStG vorgeschriebene ND von acht Jahren für Pkw erfolgt im Rahmen der Körperschaftssteuererklärung über die Mehr-Weniger-Rechnung. Abweichungen zeigen sich hier bei den Fahrschulen; die steuerlich anerkannte ND für Pkw im Fuhrpark der Fahrschulen beträgt fünf Jahre (s. Kap. 6.2).

Hinsichtlich der Bilanzkennzahlen (s. Kap. 7) ergeben sich gleichlautende Änderungen wie bei oben genannter Finanzierung mittels beim Leasingnehmer/bei der Leasingnehmerin zu bilanzierendem *Finanzierungsleasing*.

Im Zuge der theoretischen Erarbeitung der unterschiedlichen Bilanzansätze einer Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels Darlehen oder Leasing nach UGB oder IFRS ergab sich ein leichter Vorteil zugunsten der Finanzierung mittels *Operating Leasing*; dies begrün-

det mit der vollen Absetzbarkeit der gesamten Leasingrate, die bei korrekter Formulierung des Leasingvertrags idR auch steuerlich wirksam ist (s. Kap. 8).

Um die Validität der theoretischen Ansätze in der Praxis zu überprüfen, wurden Experten/Expertinnen befragt. Die Auswertung dieser Interviews ergab auch in der Praxis eine eindeutige Bevorzugung des *Operating Leasing* zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung. Jedoch zeigten sich in den Interviews Unsicherheiten hinsichtlich der Begrifflichkeiten, womit auch in der Praxis die Relevanz der eindeutigen Definition der Leasingfinanzierung durch eine gesetzliche Regelung bewiesen wurde (s. Kap. 8; 11.1).

Wie in Kap. 8 dargestellt werden die geringe Bedeutung der Rechnungslegungsvorschriften nach UGB oder IFRS empirisch bestätigt (s. Kap. 12). Viel wichtiger erscheinen den befragten Experten/Expertinnen die Flexibilität der Vertragsgestaltung, die Übernahme des Restwert- und Verwertungsrisikos durch den Leasinggeber/die Leasinggeberin sowie eine Reduzierung des Arbeits- und Verwaltungsaufwands durch Outsourcing in ein professionelles Fuhrparkmanagement (s. Kap. 11). Die positive Beeinflussung der für die Bonifikationsermittlung relevanten Bilanzkennzahlen aufgrund der Wahl bestimmter Finanzierungsarten ist den Experten/Expertinnen bekannt. Die Auswirkung eines bar gekauften und damit im Eigentum und im AV befindlichen Pkws wird jedoch als marginal eingeschätzt. Lediglich einer hohen EK-Quote messen die Interviewpartner/Interviewpartnerinnen eine besondere Bedeutung zu, da diese die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens maßgeblich beeinflusst (s. Kap. 13.1) und durch eine Pkw-Fuhrparkfinanzierung mittels *Operating Leasing* keine Reduktion dieser Quote erfolgt. Als Hauptgründe für einen mittels *Finanzierungsleasing/Financial Lease* finanzierten Pkw-Fuhrpark wurden in der Praxis die noch nicht endgültige Klarheit über Verwendung des Pkws im Unternehmen sowie die Flexibilität durch die Möglichkeit der Verlängerung der Leasingratenzahlung ermittelt. Die Finanzierung mittels Darlehen (s. Kap. 4.2; 5.2; 6.2) konnte in der empirischen Untersuchung nicht erforscht werden (s. Kap. 11). Lediglich eine Finanzierung aus dem Cash-Flow wird bei entsprechenden Liquiditätsreserven oder Refinanzierungsmöglichkeiten vorgenommen (s. Kap. 11.1).

Einen wichtigen Punkt der empirischen Untersuchungen stellte die E-Mobilität dar. Hier wurden im Zuge der Experten-/Expertinnen-Interviews erste Erfahrungen mit alternativen Antrieben sowie die Bewertung der derzeitigen Anreize zum Umstieg in die E-

Mobilität erforscht. Des Weiteren wurden die Strategie hinsichtlich des eigenen Pkw-Fuhrparks sowie allgemeine Trends im Bereich der Mobilität erfragt.

Hinsichtlich der Umstellung des Pkw-Fuhrparks von konventionellem auf alternativen Antrieb zeigt sich in der Praxis ein großes Bewusstsein für die Relevanz der Fragestellung. Einen erzwungenen Umstieg durch ein Fahr- bzw. Neuzulassungsverbot für fossil betriebene Pkw sehen die befragten Experten/Expertinnen kritisch, dennoch ist ein hohes Maß an Umweltbewusstsein ermittelbar. Vielmehr wird durch eine Ökologisierung des Steuersystems und Anpassung der Verkaufspreise von elektrisch oder hybrid betriebenen Pkw an das Niveau der konventionell betriebenen Kfz eine zunehmende Etablierung von alternativen Treibstoffen erwartet. Des Weiteren werden insbesondere Generalimporteure/Generalimporteurinnen den Weg vom Autohändler/von der Autohändlerin zum Mobilitätspartner/zur Mobilitätspartnerin gehen müssen, um sich auch in Zukunft Marktanteile zu sichern, die alleine durch den Import und Verkauf von Fahrzeugen nicht mehr haltbar sind. Hier werden bereits im Bereich der E-Mobilität die ersten Schritte durch das Anbieten kompletter Mobilitätslösungen inkl. Unterstützung bei der Schaffung von Ladeinfrastruktur und Zurverfügungstellung eines konventionell betriebenen Pkws für Langstrecken gesetzt. Auch die Verbreitung multimodaler Mobilitätskonzepte mittels E-Car-Sharing und situationselastischem Flottenmanagement werden für die nächsten fünf Jahre erwartet (s. Kap. 10.3).

Von Seiten der Autorin kann kein Instrument zur Finanzierung des Pkw-Fuhrparks eindeutig empfohlen werden, da eine solche Empfehlung lediglich anhand von unternehmens- und steuerrechtlichen Vorschriften unseriös wäre. Die Entscheidung zugunsten einer Finanzierungsart ist individuell anhand von unternehmensstrategischen, ökonomischen und ökologischen Kriterien zu treffen.

Abzuwarten bleibt außerdem eine weitere Annäherung des österreichischen UGB an internationale Rechnungslegungsvorschriften – ein erster Schritt in diese Richtung erfolgte durch das RÄG 2014; sollte diese in Zukunft weiter fort schreiten bzw. Änderungen im Bereich des österreichischen EStG vorgenommen werden, bedarf es einer erneuten Erforschung obiger Fragestellungen. Auch erscheint die Bedeutung der Einführung des IFRS 16 im Hinblick auf wesentliche Leasingverhältnisse erforschenswert.

16. LITERATURVERZEICHNIS

Monographien und Journals:

Abt, Richard/Karel, Detlev/Kurahs, Marie-Luise (2015): Unternehmensbilanz. Steuerbilanz. Steuerliche Mehr-Weniger-Rechnung. 4. Auflage. Graz: Bilanz-Verlag GmbH

Aigner, Dietmar/Gaedke, Gerhard/Grabner, Roland/Tumpel, Michael (2016): Das Auto im Steuerrecht. Ein Praxisleitfaden. 3. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Althoff, Frank (2012): Einführung in die internationale Rechnungslegung. Die einzelnen IAS/IFRS. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien

Armingier, Josef/Hangl, Christa (2015): Grundlagen der finanziellen Unternehmensführung. Band I: Externe Rechnungslegung. 3. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Auer, Kurt V. (2002): IAS Kompakt mit einem Vergleich zum HGB und Beispielen. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Barth, Daniela/Barth, Thomas/Nassadil, Julian/Werner, Fabian (2014): Jahresabschlussanalyse mit Bilanzkennzahlen. Konstanz und München: UVK Verlagsgesellschaft mbH

Becker, Hans Paul (2016): Investition und Finanzierung. Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft. 7. Auflage. Wiesbaden: Springer Fachmedien

Beigler, Michael (2012): Analyse der Verteilhaftigkeit zwischen Leasing und kreditfinanziertem Kauf. Eine Untersuchung unter Berücksichtigung von Investoren, Leasinggesellschaften und Banken. Wiesbaden: Springer Fachmedien

Berndt, Thomas/Hermes, Felix (2017): IFRS-Neuregelung zur Leasingbilanzierung – eine „unblutige“ Reform In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 07-08/2017, S. 297 - 302

Bertl, Romuald/Deutsch-Goldoni, Eva/ Hirschler, Klaus (2015): Buchhaltungs- und Bilanzierungshandbuch. 9. Auflage. Wien: LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG

Bertl, Romuald/Egger, Anton/Samer, Helmut (2016): Der Jahresabschluss nach dem Unternehmensgesetzbuch. Band 1: Der Einzelabschluss. Erstellung, Prüfung, Veröffentlichung. 16. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Beyhs, Oliver/Kerschbaumer, Helmut/Wolf, Gerhard (2015, Hrsg.): Praxisleitfaden zur internationalen Rechnungslegung (IFRS). Grundlagen – Fallbeispiele – Musterabschluss. 5. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Bitzyk, Peter/Steckel, Rudolf/Steller, Marcel (2017): Internationale Rechnungslegungsstandards. International Financial Reporting Standards. Eine Einführung. 4. Auflage. Wien: LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG

Coenenberg, Adolf G./Haller, Axel/Schultze, Wolfgang (2016) a: Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse. Betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundlagen – HGB, IAS/IFRS, US-GAAP, DRS. 24. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft – Steuern – Recht GmbH

Coenenberg, Adolf G./Haller, Axel/Mattner, Gerhard/Schultze, Wolfgang (2016) b: Einführung in das Rechnungswesen. Grundlagen der Buchführung und Bilanzierung. 6. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft – Steuern – Recht GmbH

Dehmel, Inga/Hommel, Michael/Zeitler, Nicholas (2016) a: IFRS 16 – Der neue Standard für Nutzungsverhältnisse: systematische Inkonsistenz und bilanzpolitische Spielräume In: Betriebs-Berater 30.2016, S. 1770 - 1774

Dehmel, Inga/Hommel, Michael/Rammert, Stefan (2016) b: IFRS 16 - Nutzungsverhältnisse: Bewertungskonzept auf dem Prüfstand In: Betriebs-Berater 39.2016, S. 2347 - 2351

Dokalik, Dietmar/Hirschler, Klaus (2016): SWK – Steuer- und Wirtschaftskartei. RÄG 2014 – Reform des Bilanzrechts. 2. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Egger, Anton/Egger, Walter/Schauer, Reinbert (2016): Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. 27. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Engel-Ciric, Dejan (2009): Leasingverhältnisse. In: *Buschhüter Michael/Striegel, Andreas* (Hrsg.): Internationale Rechnungslegung IFRS Praxis. Wiesbaden: Gabler Verlag | GWV Fachverlage GmbH, S. 266 – 281

Focken, Elke/Hansmann, Marc (2011): IAS 17 - Leases. In: *Buschhüter, Michael/Striegel, Andreas* (Hrsg.): Kommentar Internationale Rechnungslegung IFRS. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien GmbH, S. 483 – 514

Gruber, Thomas/Hartmann-Wendels, Thomas (2016): Leasingbilanzierung nach IFRS 16 aus bilanzpolitischer Sicht. In: Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung 10/2017, S. 441 - 448

Grünberger, David (2016): IFRS 2017. Ein systematischer Praxisleitfaden. 14. Auflage. Wien: LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG

Grundmann, Wolfgang (2013): Leasing und Factoring. Formen, Rechtsgrundlagen, Verträge. Wiesbaden: Springer Fachmedien

Haeseler, Herbert R./Greßl, Franz (2007): Leasing und Factoring. Attraktive Finanzierungsinstrumente im Lichte von Basel II. Wien: LexisNexis Verlag ARD Orac GmbH & Co KG

Hannemann, Gerfried/Krimphove, Dieter/Schmeisser, Wilhelm/Toebe, Marc/Zündorf, Horst (2012): Finanzierung und Investition. Konstanz und München: UVK Verlagsgesellschaft mbH

Hartmann-Wendels, Thomas/Starck, Martin (2017): Gestaltungsspielräume unter dem neuen Leasing-Standard IFRS 16. In: Finanzierung, Leasing, Factoring 2/2017, S. 60 - 63

Hastedt, Uwe-Peter/Mellwig, Winfried (1998): Leasing. Rechtliche und ökonomische Grundlagen. Heidelberg: Verlag Recht und Wirtschaft GmbH

Heberling, Dominik (2017): IFRS-Leasingbilanzierung ab 2019: Auswirkungen auf die finanzielle Berichterstattung. In: Controller Magazin 2/2017, S. 68 - 71

Hienerth, Claudia/Huber, Beate/Kovarova-Simecek, Monika/Siller, Helmut/Süssenbacher, Daniela (2009): Fundament des wissenschaftlichen Arbeitens. In: *Hienerth, Claudia/Huber, Beate/Süssenbacher, Daniela* (Hrsg.): Wissenschaftliches Arbeiten kompakt. Bachelor- und Masterarbeiten erfolgreich erstellen. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H., S. 17 – 42

Horn, Sonja (2011): Arbeitsweise der IASB. In: *Buschhüter, Michael/Striegel, Andreas* (Hrsg.): Kommentar Internationale Rechnungslegung IFRS. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien GmbH, S. 38 – 57

Hubert, Boris (2017): Einführung in die Bilanzierung und Bewertung. Grundlagen im Handels- und Steuerrecht sowie den IFRS. 2. Auflage. Wiesbaden: Springer Fachmedien GmbH

Jarolim, Natascha/Steidl, Carina (2017): Steuerabgrenzung. In: *Rohatschek, Roman* (Hrsg.): Sonderfragen der Bilanzierung in Fallbeispielen. Darstellung komplexer Bilanzierungsthemen anhand kommentierter Lösungsvorschläge. 2. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H., S. 217 - 237

Kaminski, Bert/Strunk, Günther (2012): Einfluss von Steuern auf unternehmerische Entscheidungen. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien

Kampmann Helga (2011): Rahmenkonzept. In: *Buschhüter, Michael/Striegel, Andreas* (Hrsg.): Kommentar Internationale Rechnungslegung IFRS. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien GmbH, S. 58 – 67

Klepzig, Heinz-Jürgen (2010): Working Capital und Cash-Flow. Finanzströme durch Prozessmanagement optimieren. 2. Auflage. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien

Kuckartz, Udo (2016): Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung. 3. Auflage. Weinheim und Basel: Beltz Juventa

Kuhnle, Rainer/Kuhnle-Schadn, Alexandra (2005): Leasing. Ein Baustein moderner Finanzierung. 2. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Pape, Ulrich (2015): Grundlagen der Finanzierung und Investition: mit Fallbeispielen und Übungen. 3. Auflage. Berlin/München/Boston: Walter de Gruyter GmbH

Perridon, Louis/Steiner, Manfred/Rathgeber Andreas W. (2016): Finanzwirtschaft der Unternehmung. 17. Auflage. München: Franz Vahlen Verlag

Rohatschek, Roman/Maukner, Helmut (2012): Rechnungslegung nach International Reporting Standards. Überblick mit erläuternden Beispielen. 4. Auflage. Wien: MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung GmbH

Schosser, Kerstin/Fink, Christian (2014): Die geplante Neuregelung zur Bilanzierung von Leasing. In: Finanzierung, Leasing, Factoring 1/2014, S. 6 - 9

Seebacher, Kathrin Sarah (2014): Leasingbilanzierung nach IFRS und ihre Implikationen für schwebende Verträge. Analyse der Entscheidungsnützlichkeit der ED/2010/9-Regelungen. Wiesbaden: Springer Fachmedien

Steiner, Christian/Jankovic, Aleksandar (2015): UGB vs. IFRS. Der Jahresabschluss im Vergleich. Wien: MANZ'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung

Stibi, Bernd (2016): Sir David wurde erhört: Nach dem neuen Leasingstandard erfolgt die Bilanzierung von Nutzungsrechten beim Leasingnehmer. In: Betriebs-Berater 7/2016, S. 1

Stockinger, Markus (2015): Auswirkungen der Reform der Leasingbilanzierung nach IFRS. Eine empirische Analyse. Wiesbaden: Springer Fachmedien

Wagenhofer, Alfred (2015): Bilanzierung und Bilanzanalyse. 12. Auflage. Wien: Linde Verlag Ges.m.b.H.

Sammelwerke und Herausgeberbände:

Buschhüter, Michael/Striegel, Andreas (2011, Hrsg.): Kommentar Internationale Rechnungslegung IFRS. Wiesbaden: Gabler Verlag | Springer Fachmedien GmbH

Gesetze, Verordnungen und Richtlinien:

Bundesabgabenordnung - BAO 1961, in der Fassung vom 1.8.2017

Bundes-Energieeffizienzgesetz – EEffG 2017, in der Fassung vom 1.11.2017

Einkommensteuergesetz EStG 1988, in der Fassung vom 1.8.2017

Einkommensteuerrichtlinien EStR 2000, in der Fassung vom 1.10.2017

International Accounting Standards, in der Fassung vom 1.1.2017

International Financial Reporting Standards, in der Fassung vom 1.1.2017

Immissionsschutzgesetz-Luft IG-L 1997, in der Fassung vom 1.8.2017

Normverbrauchsabgabegesetz – NoVAG 1991, in der Fassung vom 1.8.2017

Unternehmensgesetzbuch – UGB 1897, in der Fassung vom 1.8.2017

Sonstige Quellen:

www.austrian-mobile-power.at a (2017): Verein Austrian Mobile Power. Ankaufsförderungen für Unternehmen, Gemeinden & Vereine. https://www.austrian-mobile-power.at/amp/AMP_Factsheets/Austrian_Mobile_Power_Factsheet_08_Ankaufsfoerderung_fuer_Unternehmen.pdf (abgerufen am 5.8.2017)

www.austrian-mobile-power.at b (2017): Verein Austrian Mobile Power. Steuerliche Behandlung von E-PKW. https://www.austrian-mobile-power.at/amp/AMP_Factsheets/Austrian_Mobile_Power_Factsheet_10_Steuerliche_Behandlung_von_E-PKW.pdf (abgerufen am 7.8.2017)

www.bmf.gv.at (2017): Bundesministerium für Finanzen. Motorbezogene Versicherungssteuer. <https://www.bmf.gv.at/steuern/fahrzeuge/motorbezogene-versicherungsteuer.html> (abgerufen am 8.8.2017)

www.leasingverband.at a (2017): Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften. KFZ-Leasing. <https://www.leasingverband.at/kfz-leasing/> (abgerufen am: 30.7.2017)

www.leasingverband.at b (2017): Verband Österreichischer Leasing-Gesellschaften. Stabiles Wachstum des Leasingmarktes. Der österreichische Leasingmarkt 2016. <https://www.leasingverband.at/wp-content/uploads/2017/04/Leasingmarkt-Österreich-2016.pdf> (abgerufen am: 15.7.2017)

Straubinger, Christoph (2017): Änderungen beim PKW-Sachbezug ab 1.1.2016. In: Deloitte Tax. 15.9.2015, www.deloittetax.at/2015/09/15/aenderungen-beim-pkw-sachbezug-ab-1-1-2016/ (abgerufen am: 6.8.2017)

www.statistik.at (2017): Statistik Austria. Pressemitteilung: 11.511-071/17 vom 11.4.2017. Energie, Umwelt, Innovation, Mobilität. Statistiken. Kraftfahrzeuge-Neuzulassungen.

http://www.statistik.at/web_de/statistiken/energie_umwelt_innovation_mobilitaet/verkehr/strosse/kraftfahrzeuge_-_neuzulassungen/112092.html (abgerufen am: 12.4.2017)

www.umweltfoerderung.at a (2017): Kommunalkredit Public Consulting GmbH. Betriebliche Förderungen für Umwelt- und Klimaschutzprojekte. http://www.umweltfoerderung.at/fileadmin/user_upload/media/umweltfoerderung/Dokumente-

te_Betriebe/Fahrzeuge_Mobilitaet_Verkehr/UFI_Pauschalen_Infoblatt_EPKW_PAU.pdf
(abgerufen am: 5.8.2017)

www.umweltfoerderung.at b (2017): Kommunalkredit Public Consulting GmbH. Betriebliche Förderungen für Umwelt- und Klimaschutzprojekte. https://www.umweltfoerderung.at/fileadmin/user_upload/media/umweltfoerderung/Dokumente_Betriebe/Fahrzeuge__Mobilitaet__Verkehr/UFI_Pauschalen_Infoblatt_E-INFRA_PAU.pdf (abgerufen am: 25.9.2017)

www.umweltfoerderung.at c (2017): Kommunalkredit Public Consulting GmbH. Betriebliche Förderungen für Umwelt- und Klimaschutzprojekte. http://www.umweltfoerderung.at/fileadmin/user_upload/media/umweltfoerderung/Dokumente_Betriebe/Fahrzeuge_Mobilitaet_Verkehr/UFI_Pauschalen_Fahrzeugliste_EPKW_PAU.pdf (abgerufen am: 14.5.2017)

www.wko.at (2017): Vorsteuerabzug bei PKW und Kombi. Umsatzsteuerliche Sonderbestimmungen und die Normverbrauchsabgabe (NOVA) für Kraftfahrzeuge im Überblick. https://www.wko.at/service/steuern/Vorsteuerabzug_bei_PKW_und_Kombi.html (abgerufen am: 6.8.2017)

Interviews:

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP A*, Leitender Controller/Leitende Controllerin, geführt von *Christine Trebo*, 24.7.2017, Graz. S. 1 - 12.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP B*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 1.8.2017, St. Bartholomä. S. 1 - 14.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP C*, Leiter/Leiterin Konzernkonsolidierung, geführt von *Christine Trebo*, 8.8.2017, Feldkirchen bei Graz. S. 1 - 16.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP D*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 9.8.2017, Graz. S. 1 - 16.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP E*, Head of Group Accounting, geführt von *Christine Trebo*, 24.7.2017, Kalsdorf. S. 1 - 14.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP F*, Leiter/Leiterin Fuhrpark, geführt von *Christine Trebo*, 27.7.2017, Graz. S. 1 - 13.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP G*, Leiter/Leiterin Fuhrpark, geführt von *Christine Trebo*, 9.8.2017, Graz. S. 1 - 9.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP H*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 9.8.2017, Neuprika. S. 1 - 20.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP I*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 10.8.2017, Feldkirchen bei Graz. S. 1 - 13.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP J*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 30.8.2017, Graz. S. 1 - 15.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP K*, Großkundenbetreuer/Großkundenbetreuerin, geführt von *Christine Trebo*, 1.8.2017, Graz. S. 1 - 26.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP L*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 3.8.2017, Wien. S. 1 - 18.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP M*, Kundenbetreuer/Kundenbetreuerin Kommerz, geführt von *Christine Trebo*, 8.8.2017, Graz. S. 1 - 12.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP N*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 14.8.2017, Baden bei Wien. S. 1 - 13.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP O2*, Kundenbetreuer/Kundenbetreuerin Kreditmanagement, geführt von *Christine Trebo*, 28.8.2017, Graz. S. 1 - 11.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP P1*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 16.8.2017, Wien. S. 1 - 22.

Experten-/Expertinnen-Gespräch *IP P2*, Geschäftsführer/Geschäftsführerin, geführt von *Christine Trebo*, 16.8.2017, Wien. S. 1 - 22.

17. ANHANG

Im Folgenden einige Zusatzinformationen zur Unterstützung der Verständlichkeit. Zunächst die Übersicht der förderfähigen Fahrzeuge (s. Kap. 3.1) sowie die detaillierte Berechnung der bilanziellen Darstellung der Finanzierungsarten (s. Kap. 8) und die verwendeten standardisierten Interviewleitfäden.

17.1. Übersicht der förderungsfähigen Fahrzeuge zur Personenbeförderung (Klasse M1)

Im Folgenden eine Übersicht der, im Rahmen der bundesweiten Förderaktion „Elektro-Pkw für Betriebe“, förderfähigen Fahrzeuge:

BEV/FCEV - Fahrzeuge mit reinem Elektroantrieb und Brennstoffzellenfahrzeuge zur Personenbeförderung (Klasse M1)	
BMW i3 94 AH	NISSAN LEAF
BMW i3 60 AH	NISSAN e-NV200 EVALIA
CITROEN C-Zero	NISSAN e-NV200 Kombi
HYUNDAI IONIQ Elektro	PEUGEOT iOn
HYUNDAI ix35 FCEV	RENAULT ZOE
KIA Soul	TESLA Model S
MERCEDES-BENZ B 250 e	TESLA Model X
SMART smart electric drive (ab 10/17)	VOLKSWAGEN e-up!
MITSUBISHI i-MiEV	VOLKSWAGEN e-Golf

Tab. 5 Bundes-Förderungsaktion „Elektro-Pkw für Betriebe“ – BEV/FCEV-Pkw. Quelle: In Anlehnung an www.umweltfoederung.at c 2017

PHEV/REX - Plug-In-Hybridfahrzeuge, Range Extender zur Personenbeförderung (Klasse M1)	
AUDI A3 etron	MERCEDES-BENZ GLC 350 e 4MATIC

	(SUV)
BMW i3 94 AH	MERCEDES-BENZ GLC 350 e 4MATIC (Coupé)
BMW i3 60 AH	MERCEDES-BENZ E 350 e (Limousine)
BMW 225xe iPerformance	MERCEDES-BENZ GLE 500 e (SUV)
BMW 330e iPerformance	MERCEDES-BENZ S 500 e (Langversion)
BMW 530e iPerformance	MITSUBISHI Outlander
BMW 740e iPerformance	PORSCHE Cayenne Hybrid
BMW 740Le iPerformance	PORSCHE Panamera Hybrid
BMW i8	TOYOTA Prius Plug-In (ab 04/17)
BMW X5 xDrive40e iPerformance	VOLKSWAGEN Golf GTE
MINI Countryman Cooper SE All 4	VOLKSWAGEN Passat GTE
HYUNDAI IONIQ Plug-In (Sommer 17)	VOLKSWAGEN Passat Variant GTE
KIA Optima Limousine	VOLVO S90 T8 (Sommer 17)
KIA Optima Kombi (ab 04/17)	VOLVO V90 T8 (Sommer 17)
KIA Niro (ab 06/17)	VOLVO XC60 T8 (Herbst 17)
MERCEDES-BENZ C 350 e (Limousine)	VOLVO XC90 T8 Twin engine
MERCEDES-BENZ C 350 e (T-Modell)	

Tab. 6 Bundes-Förderungsaktion „Elektro-Pkw für Betriebe“ – PHEV/REX-Pkw. Quelle: In Anlehnung an www.umweltfoederung.at c 2017

17.2. Detaillierte Berechnung der Bilanz- und GuV-Positionen (s. Kap. 8)

Beispiel: *Finanzierungsleasing* eines e-Golf, Vertragsbeginn 1.6.2017, Laufzeit 48 Monate, Kaufpreis € 28.000 netto (nach Abzug des E-Mobilitätsbonus des Herstellers/der Herstellerin in Höhe € 1.500), Restwert € 6.750, Leasingrate € 500 netto/Monat, betriebsgewöhnliche ND 5 Jahre, Nominalzinssatz 5%, Depotzahlung € 1.500

Bilanz-/GuV-Positionen	Gegenkonto	Betrag in €
<i>AV</i>		
Einbuchung Zugang mit Kaufpreis netto	FK	28.000
betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer 5 Jahre; monatliche Berechnung		
Berechnung: $28000/5/12*7$	Abschreibung	-3.267
	<u>Endsaldo</u>	<u>24.733</u>
<i>Bank</i>		
Zahlung Leasingraten 7 Monate zu 500 €	FK	-3.500
Auszahlung E-Mobilitätsbonus Bund	E-Mobilitätsbonus	1.500
	<u>Endsaldo</u>	<u>-2.000</u>
<i>Forderung Finanzamt</i>		
25% aktive latente Steuern aus temporärer Differenz	latente Steuern	102
	<u>Endsaldo</u>	<u>102</u>
<i>EK</i>		
Veränderung aufgrund Verlust aus GuV	Verlust	-3.165
	<u>Endsaldo</u>	<u>-3.165</u>
<i>E-Mobilitätsbonus</i>		
Auszahlung E-Mobilitätsbonus Bund	Bank	1.500
Auflösung E-Mobilitätsbonus aliquot zur Abschreibung		
Berechnung: $1500/5/12*7$	Abschreibung	-175
	<u>Endsaldo</u>	<u>1.325</u>
<i>FK</i>		
Einbuchung Zugang mit Kaufpreis netto	AV	28.000
Zahlung Leasingraten 7 Monate zu 500 €	Bank	-3.500
Zinsen 5% der Leasingraten		
Berechnung: $7*500/100*5$	Zinsen	175
	<u>Endsaldo</u>	<u>24.675</u>
<i>Abschreibungen</i>		
Abschreibung Pkw	AV	3.267
Auflösung E-Mobilitätsbonus aliquot zur Abschreibung	E-Mobilitätsbonus	-175
	<u>Endsaldo</u>	<u>3.092</u>
<i>Zinsen</i>		
Zinsen 5% der Leasingraten	FK	175
	<u>Endsaldo</u>	<u>175</u>
<i>latente Steuern</i>		
AfA nach EStG: Nutzungsdauer 8 Jahre		
Berechnung: $28000/8$		3500
abzgl. gebuchte Abschreibungen sh. oben		
Abschreibung Pkw		-3.267
Auflösung E-Mobilitätsbonus aliquot zur Abschreibung		175
<u>temporäre Differenz in 2017 als Basis</u>		<u>408</u>
davon 25% aktive latente Steuern	Forderung Finanzamt	102
	<u>Endsaldo</u>	<u>102</u>

Kategorie 1: Pkw-Fuhrpark

Wie genau setzt sich der Pkw-Fuhrpark Ihres Unternehmens zusammen? Welche Motorisierungen haben Sie im Einsatz? Wem werden die Fahrzeuge zur Verfügung gestellt?

Welche Strecken werden mit diesen Fahrzeugen zurückgelegt? Zeitlich? Distanzen?

Wie stehen Sie zum Thema Pkw mit alternativem Antrieb? Welche Erfahrungen haben Sie bisher mit Fahrzeugen mit alternativem Antrieb gemacht?

Unter welchen Voraussetzungen kommt für Sie der Einsatz von E-Mobilität in Frage? Wie beurteilen Sie die bisherigen Anreize der Politik? Welche anderen oder zusätzlichen Schritte seitens der Politik bedarf es noch, um die E-Mobilität zu verbreiten?

Welche Strategie bezüglich der Motorisierung Ihres Pkw-Fuhrparks planen Sie für die Zukunft? Wohin geht Ihrer Meinung nach der Trend?

Kategorie 2: Finanzierung

Wie wird Ihr Fuhrpark derzeit finanziert? Warum haben Sie sich für diese Art der Finanzierung entschieden?

Welche Erfahrungen haben Sie generell bisher mit einer Ratenkreditfinanzierung gemacht? Wofür wurde diese eingesetzt?

Welche Erfahrungen haben Sie mit Leasingfinanzierung gemacht? Operating Leasing? Financial Leasing? Wofür wurde diese eingesetzt?

Worin liegen Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile der jeweiligen Finanzierungsarten für die Pkw-Fuhrparkfinanzierung?

Welche Art der Finanzierung werden Sie künftig für die Pkw-Fuhrparkfinanzierung wählen und warum?

Kategorie 3: Bilanzielle Auswirkungen

Nach welchen Bilanzierungsrichtlinien wird in Ihrem Unternehmen bilanziert?

Welche bilanziellen Richtlinien spielen bei der Entscheidung für die Finanzierungsart eine Rolle und warum?

Wie werden steuerliche Überlegungen bei der Anschaffung von Firmenfahrzeugen berücksichtigt? Förderungen für bestimmte Motorisierungen? Luxustangente für gehobene Klassen? Steuerliche AfA?

Welche Überlegungen werden hinsichtlich der steuerlichen Behandlung der jeweiligen Finanzierungsart angestellt?

Welche Auswirkungen wird die Einführung des neuen IFRS 16 mit den erweiterten Vorschriften zur Leasingbilanzierung ab dem Geschäftsjahr 2019 in Ihrem Unternehmen haben? Welche Änderungen planen Sie aufgrund dieser neuen Richtlinien?

Kategorie 4: Außenwirkung und Nachhaltigkeit

Welchen Bilanzkennzahlen werden in Ihrem Unternehmen besondere Bedeutung beigemessen und warum?

Welche Rolle spielen die Auswirkungen der unterschiedlichen Finanzierungsarten auf die Bilanzkennzahlen und damit auf die Kreditwürdigkeit des Unternehmens?

Welche Ziele verfolgen Sie hinsichtlich Nachhaltigkeit und Umweltschutz in Ihrem Unternehmen?

Welche Bedeutung hat die Außenwirkung und die Art der Wahrnehmung durch die Gesellschaft für Ihr Unternehmen?

Welche Relevanz hat Ihrer Meinung nach Ihr Pkw-Fuhrpark für das Image Ihres Unternehmens?

Abschluss:

Ziel dieses Interviews war es, die folgenden Forschungsfragen beantworten zu können:

Welche Vor- und Nachteile weist die Pkw-Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen in der Bilanzierung gemäß UGB, IFRS und Steuerrecht auf?

Welche Finanzierungsform bevorzugen Kapitalgesellschaften zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung?

Welche Erfahrungen haben Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Unternehmen zum Thema Pkw mit alternativem Energieantrieb und wie werden die derzeitigen Anreize seitens der Politik zum Thema E-Mobilität bewertet?

Interviewleitfaden B: Leasinggesellschaften und Banken

Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen unter besonderer Berücksichtigung von unternehmens- und steuerrechtlichen Aspekten sowie der E-Mobilität		
Datum:	Start:	Ende:
InterviewpartnerIn:		Unternehmen:
Funktion:		

Vorab zu klären:

Zeitlichen Rahmen erläutern

Einverständnis zur Tonbandaufzeichnung erhalten	ja	nein
Personelle Anonymisierung gewünscht	ja	nein
Anonymisierung des Unternehmens gewünscht	ja	nein
Aufgaben- und Tätigkeitsgebiet des IP darf verarbeitet werden	ja	nein

Einstieg:

Würden Sie bitte kurz beschreiben, welche Tätigkeit Sie im Unternehmen innehaben und was genau zu Ihren Aufgabenbereichen zählt?

Kategorie 1: Pkw-Fuhrpark

Wie setzen sich die Pkw-Fuhrparks Ihrer Kunden zusammen? Welche Motorisierungen haben diese im Einsatz? Wem werden die Fahrzeuge zur Verfügung gestellt?

Welche Strecken werden mit diesen Fahrzeugen zurückgelegt? Zeitlich? Distanzen?

Welche Haltung haben Ihre Kunden zum Thema Pkw mit alternativem Antrieb? Welche Erfahrungen haben diese bisher mit Fahrzeugen mit alternativem Antrieb gemacht?

Unter welchen Voraussetzungen kommt der Einsatz von E-Mobilität in Frage? Wie werden die bisherigen Anreize der Politik beurteilt? Welche anderen oder zusätzlichen Schritte seitens der Politik bedarf es noch, um die E-Mobilität zu verbreiten?

Wohin geht Ihrer Meinung nach der Trend bezüglich der Motorisierung der Pkw-Fuhrparks?

Kategorie 2: Finanzierung

Wie werden die Pkw-Fuhrparks Ihrer Kunden derzeit finanziert? Warum haben sich diese für diese Art der Finanzierung entschieden?

Welche Erfahrungen haben Sie generell bisher mit einer Ratenkreditfinanzierung gemacht? Wofür wurde diese eingesetzt?

Welche Erfahrungen haben Sie mit Leasingfinanzierung gemacht? Operating Leasing? Financial Leasing? Wofür wurde diese eingesetzt?

Worin liegen Ihrer Meinung nach die Vor- und Nachteile der jeweiligen Finanzierungsarten für die Pkw-Fuhrparkfinanzierung?

Welche Art der Finanzierung wird künftig für die Pkw-Fuhrparkfinanzierung gewählt werden und warum?

Kategorie 3: Bilanzielle Auswirkungen

Nach welchen Bilanzierungsrichtlinien wird in den Unternehmen Ihrer Kunden bilanziert?

Welche bilanziellen Richtlinien spielen bei der Entscheidung für die Finanzierungsart eine Rolle und warum?

Wie werden steuerrechtliche Überlegungen bei der Anschaffung von Firmenfahrzeugen berücksichtigt? Förderungen für bestimmte Motorisierungen? Luxustangente für gehobene Klasse? Steuerliche AfA?

Welche Überlegungen werden hinsichtlich der steuerlichen Behandlung der jeweiligen Finanzierungsart angestellt?

Welche Auswirkungen wird die Einführung des neuen IFRS 16 mit den erweiterten Vorschriften zur Leasingbilanzierung ab dem Geschäftsjahr 2019 haben? Welche Änderungen planen Sie aufgrund dieser neuen Richtlinien? Vertragsänderungen? Neue Geschäftsmodelle?

Kategorie 4: Außenwirkung und Nachhaltigkeit

Welchen Bilanzkennzahlen werden bei der Ratingbeurteilung Ihrer Kunden besondere Bedeutung beigemessen und warum?

Welche Rolle spielen die Auswirkungen der unterschiedlichen Finanzierungsarten auf die Bilanzkennzahlen und damit auf die Kreditwürdigkeit der Unternehmen?

Welche Ziele verfolgen diese hinsichtlich Nachhaltigkeit und Umweltschutz in Ihrem Unternehmen?

Welche Bedeutung hat die Außenwirkung und die Art der Wahrnehmung durch die Gesellschaft für Ihre Kunden?

Welche Relevanz hat Ihrer Meinung nach der Pkw-Fuhrpark für das Image eines Unternehmens?

Abschluss:

Ziel dieses Interviews war es, die folgenden Forschungsfragen beantworten zu können:

Welche Vor- und Nachteile weist die Pkw-Fuhrparkfinanzierung durch Leasing oder Darlehen in der Bilanzierung gemäß UGB, IFRS und Steuerrecht auf?

Welche Finanzierungsform bevorzugen Kapitalgesellschaften zur Pkw-Fuhrparkfinanzierung?

Welche Erfahrungen haben Mitarbeiter/Mitarbeiterinnen von Unternehmen zum Thema Pkw mit alternativem Energieantrieb und wie werden die derzeitigen Anreize seitens der Politik zum Thema E-Mobilität bewertet?

Möchten Sie zu diesem Thema noch etwas anmerken?