

## **VDA-Stellungnahme**

**zum Entwurf einer Neufassung der IDW Stellungnahme zur  
Rechnungslegung: Einzelfragen zum Übergang von wirtschaftlichem  
Eigentum und zur Gewinnrealisierung nach HGB (IDW ERS HFA 13 n. F.)**

---

### **Gliederung**

I. Allgemeines .....	2
II. Bilanzierungsansatz des HFA.....	3
III. Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie.....	4
IV. Beurteilung des HFA Bilanzierungsansatzes im Hinblick auf die Anwendung in der Automobilindustrie .....	5
1. Bilanzpolitische Motivation .....	5
2. Rechtliche Entscheidungen zur Trennung von wirtschaftlichem und rechtlichem Eigentum.....	6
3. Wirtschaftliches Eigentum beim Autovermieter .....	7
4. Kurzfristige Nutzung des Vermögensgegenstandes.....	8
V. Steuerliche Konsequenzen .....	10
1. Ertragsteuern.....	10
2. Umsatzsteuer .....	11
VI. Zusammenfassung.....	12

## I. Allgemeines

Am 29.11.2006 hat der Hauptfachausschuss des IDW einen überarbeiteten Entwurf einer Stellungnahme zur Rechnungslegung: Einzelfragen zum Übergang von wirtschaftlichem Eigentum und zur Gewinnrealisierung nach HGB (IDW ERS HFA 13 n. F.) veröffentlicht und zur Diskussion gestellt. Im Mittelpunkt des Entwurfs stehen bilanzpolitische Gestaltungsmöglichkeiten, die eine Hebung von stillen Reserven bzw. eine vorzeitige Gewinnrealisierung ermöglichen. Hierzu behandelt die Stellungnahme eine Reihe von Geschäftsvorfällen, in denen das zivilrechtliche Eigentum übertragen wird, aber wesentliche Elemente des wirtschaftlichen Eigentums beim Verkäufer verbleiben. In diesen Fällen kommen gemäß dem Entwurf die Ausbuchung des Vermögensgegenstandes und die Realisierung eines Veräußerungsgewinns beim Verkäufer nicht in Betracht.

Ein im HFA 13 n. F. genannter Sachverhalt stellt das sog. Sale-and-buy-back-Geschäft dar. Ein Sale-and-buy-back-Geschäft liegt vor, wenn Vermögensgegenstände verkauft und zu einem späteren Zeitpunkt an den Verkäufer zurück übertragen werden. Der Käufer hat in diesen Fällen üblicherweise das Recht oder die Verpflichtung, dem Verkäufer die Gegenstände anzudienen.

Bei näherer Betrachtung der im Entwurf darlegten Ausnahmefälle zeigt sich, dass sich die Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie grundlegend von anderen Gestaltungen unterscheiden, denen eine Ausbuchung und Gewinnrealisierung entgegenstehen. So ist der Verkauf von Fahrzeugen durch die Automobilhersteller an die Autovermieter nicht bilanzpolitisch motiviert. Es geht weder um die Realisierung von stillen Reserven noch um eine Verbesserung der Bilanzstruktur.

Im Folgenden werden zunächst die wesentlichen Inhalte der Stellungnahme des HFA im Entwurf IDW ERS HFA 13 n. F. im Hinblick auf Sale-and-buy-back-Geschäfte sowie die hierfür in der Automobilindustrie vorherrschenden

Vertragsgestaltungen dargestellt. Anschließend werden die Regelungen des HFA für die Automobilbranche kritisch analysiert. Ziel dieser VDA Stellungnahme ist es, aufzuzeigen, dass eine Anwendung der in dem HFA Entwurf enthaltenen Regelungen zu Sale-and-buy-back-Geschäften in der Automobilbranche nicht sachverhaltsgerecht ist und zu erheblichen steuerlichen Unsicherheiten führen würde.

## II. Bilanzierungsansatz des HFA

Intention des HFA ist es, die bilanzpolitischen Gestaltungspotenziale in den handelsrechtlichen Abschlüssen zu minimieren. Hierbei hat der HFA eine Reihe von Möglichkeiten identifiziert, bei denen es zu einer Erfassung von Abgängen von Vermögensgegenständen kommt, welche nach kurzer Zeit durch Rückkauf mit einem höheren Wert wieder in den Abschluss aufgenommen werden. Ziel dieser Transaktionen ist es, Bewertungsreserven auf Dauer zu realisieren, die Bilanzstruktur zu beeinflussen und frühzeitig Erträge zu realisieren.

Nach dem Entwurf HFA 13 n. F. richtet sich der bilanzielle Abgang eines Vermögensgegenstandes sowie die Realisierung eines Veräußerungsgewinnes grundsätzlich nach der Übertragung des zivilrechtlichen Eigentums. Hiervon muss immer dann abgesehen werden, wenn trotz Übertragung des zivilrechtlichen Eigentums das wirtschaftliche Eigentum beim Veräußerer verbleibt.

Dabei umfasst das wirtschaftliche Eigentum regelmäßig (HFA 13 n. F., Tz. 7)

- das Verwertungsrecht durch Nutzung oder Veräußerung des Gegenstands
- die Chancen und Risiken aus der laufenden Nutzung
- die Chance der Wertsteigerung sowie
- das Risiko der Wertminderung bzw.
- das Risiko des Verlustes einschließlich des Risikos des zufälligen Untergangs.

Diese Eigenschaften müssen jedoch nach Meinung des HFA nicht kumulativ erfüllt sein. Erforderlich ist eine Gesamtbetrachtung der wirtschaftlichen Auswirkung und ihrer Bedeutung in dem jeweiligen Sachverhalt.

Nach Auffassung des HFA bleiben bei Sale-and-buy-back-Geschäften wesentliche Elemente des wirtschaftlichen Eigentums beim Verkäufer, wenn der Vermögensgegenstand dem Käufer nur kurzfristig zur Verfügung steht. Folglich entfallen dann auf den Käufer nur ein geringer Teil des Nutzungspotenzials/Werteverzehrs und der Risiken. Dies soll auch für Fälle gelten, in denen der Gegenstand über einen längeren Zeitraum von mehreren Wochen oder Monaten durch den Erwerber genutzt wird, wenn dieser Zeitraum gemessen an der gesamten betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer als kurzfristig einzuschätzen ist.

### **III. Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie**

In der Automobilindustrie treten Sale-and-buy-back-Geschäfte hauptsächlich bei Fahrzeugverkäufen der Automobilhersteller an Mietwagen-Unternehmen auf. Bei diesen Sale-and-buy-back-Geschäften haben die Käufer in der Regel die Verpflichtung, die gekauften Fahrzeuge nach einer gewissen Zeit an den Automobilhersteller zurückzuverkaufen. Der Rückkaufpreis wird im Wesentlichen bestimmt durch die Haltedauer und die Laufleistung (km), zusätzlich werden Schäden am Fahrzeug bei der Preisbildung berücksichtigt. Damit gehen die wesentlichen, typischerweise den Verkehrswert eines Fahrzeugs beeinflussenden Faktoren in die Bestimmung des Rückkaufpreises ein. Im Falle des Totalverlustes verbleibt das Fahrzeug beim Mietwagen-Unternehmen. Die Finanzierung des Kaufs liegt in der Regel bei den Autovermietern.

Bei typischen Vertragskonstellationen sind die Autovermieter verpflichtet, die Fahrzeuge mindestens sechs Monate und höchstens zwölf Monate auf sich

zuzulassen; die Autovermieter dürfen die Fahrzeuge nur zur kurzzeitigen Autovermietung einsetzen.

Die Autovermieter verpflichten sich, entweder alle oder fast alle an den Autovermieter gelieferten Fahrzeuge zurückzuverkaufen, und die Autohersteller verpflichten sich, alle auf der Grundlage dieses Vertrags an den Autovermieter gelieferten Fahrzeuge zurückzukaufen. Davon ausgenommen sind z. B. gestohlen gemeldete oder verunfallte Fahrzeuge. Außerdem sind die Rückkaufverpflichtungen in der Regel an bestimmte Bedingungen geknüpft (zeitliche Vorgaben, Einsatz als Vermietfahrzeug, keine größeren Unfälle bzw. Beschädigungen).

Nach Angaben des Bundesverbandes der Autovermieter Deutschland e.V. werden von den Autovermietern in Deutschland jährlich ca. 400.000 Neufahrzeuge angeschafft.

#### **IV. Beurteilung des HFA Bilanzierungsansatzes im Hinblick auf die Anwendung in der Automobilindustrie**

Im folgenden Abschnitt werden die vom HFA aufgeführten Kriterien, die einer Ausbuchung und Ertragsrealisierung entgegenstehen, in Verbindung mit den Spezifika der Automobilindustrie geprüft.

##### ***1. Bilanzpolitische Motivation***

Wie bereits dargestellt, zielt der Entwurf des HFA darauf ab, bilanzpolitisch motivierte Transaktionen zu vermeiden, welche Abgänge von Vermögensgegenständen im handelsrechtlichen Abschluss frühzeitig erfassen. Es soll damit verhindert werden, dass stille Reserven aufgedeckt und somit verfrüht Gewinne realisiert werden.

Bei Sale-and-buy-back-Transaktionen mit Autovermietern ist die Intention jedoch weder die Aufdeckung von stillen Reversen noch die Verbesserung der Bilanzstruktur. Für die Automobilhersteller stellen diese Geschäfte mit den Autovermietern Transaktionen im Rahmen der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit dar, die den Abgang eines Fahrzeugs aus dem Bestand zur Folge haben. Der Automobilhersteller überträgt somit das zivilrechtliche Eigentum des Fahrzeugs auf die Autovermieter.

Für den Autovermieter ist das zivilrechtliche Eigentum notwendige Voraussetzung für die Finanzierung des Fahrzeugs, die in der Regel bei ihm verbleibt.

Die Beweggründe für den Rückkauf der Fahrzeuge durch den Automobilhersteller sind vor allem in der Möglichkeit zu sehen, auf das eigene, funktionierende Vertriebsnetz zurückzugreifen.

In der Automobilindustrie sind demnach Sale-and-buy-back-Geschäfte nicht bilanzpolitisch motiviert. Daher ist es vom Grundsatz her verfehlt, diese Geschäfte in den Entwurf einzubeziehen.

## ***2. Rechtliche Entscheidungen zur Trennung von wirtschaftlichem und rechtlichem Eigentum***

Unstrittig ist, dass das zivilrechtliche Eigentum in der Zeit zwischen Ver- und Rückkauf beim Autovermieter liegt. Ebenso liegt die Nutzung des Fahrzeuges in dieser Zeit beim Autovermieter. Nach unserer Kenntnis gibt es in der Rechtsprechung des BGH und des BFH keine Entscheidung, in der ein vom zivilrechtlichen Eigentum abweichendes wirtschaftliches Eigentum bei einer tatsächlichen Nutzung des Wirtschaftsgutes durch den zivilrechtlichen Eigentümer angenommen wird. Demnach ergibt sich eine Bilanzierung der Fahrzeuge beim Autovermieter für die Zeit zwischen Ver- und Rückkauf des Fahrzeugs.

Des Weiteren hat der BFH mit Urteil vom 18.05.2006, Az. III R 25/05 entschieden, dass eine vom Zivilrecht abweichende Zurechnung eines Vermögensgegenstandes die tatsächliche Sachherrschaft beim wirtschaftlichen Eigentümer voraussetzt. Im Falle von Sale-and-buy-back-Geschäften in der Automobilindustrie bedeutet dies, dass nach Übergang des zivilrechtlichen Eigentums an den Autovermieter der Fahrzeughersteller nach wie vor die tatsächliche Sachherrschaft besitzen müsste, um eine bilanzielle Erfassung des Fahrzeugs beim Fahrzeughersteller zu rechtfertigen. Dies ist jedoch nicht der Fall, da der Autovermieter für diesen Zeitraum sowohl mittelbarer wie auch unmittelbarer Besitzer des Fahrzeuges im Sinne der §§ 854, 868 BGB ist.

Mit genannter Entscheidung legt der Bundesfinanzhof die handelsrechtlichen Vorschriften in der gleichen Art und Weise aus wie der Bundesgerichtshof in seiner Entscheidung vom 6.11.1995, Az. II ZR 164/94.

### ***3. Wirtschaftliches Eigentum beim Autovermieter***

Betrachtet man Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie, so stellt man fest, dass folgenden Rechte, Chancen und Risiken beim Autovermieter liegen:

- Verwertungsrecht durch Nutzung oder Veräußerung des Gegenstandes: In der Zeit zwischen Ver- und Rückkauf des Fahrzeuges kann der Autovermieter dieses uneingeschränkt in der kurzfristigen Autovermietung nutzen. Er unterliegt keiner Kilometerbeschränkung oder ähnlichen Regelungen. Für den Fall, dass keine Andienungspflicht besteht, kann der Autovermieter auch frei über die Veräußerung des Fahrzeuges entscheiden.
- Chancen und Risiken aus der laufenden Nutzung: Der Autovermieter profitiert als Einziger aus den Mieteinnahmen im Rahmen des kurzfristigen Autovermietungs geschäfts. Sollte das Fahrzeug längere Zeit nicht vermietet werden, so trägt auch hier der Autovermieter alleine den Umsatzausfall.

- Risiko der Wertminderung: Der Rückkaufpreis wird im Wesentlichen bestimmt durch die Haltedauer und die Laufleistung (km), zusätzlich werden Schäden am Fahrzeug bei der Preisbildung berücksichtigt. Damit gehen die wesentlichen, typischerweise den Verkehrswert eines Fahrzeugs beeinflussenden Faktoren in die Bestimmung des Rückkaufpreises ein und werden somit vom Autovermieter getragen. Selbst für den Fall, dass ein Preisniveau der Rückkäufe über den absehbaren Marktwerten vereinbart wird, trägt der Autovermieter die wesentlichen typischen Risiken des Wertverlustes der Fahrzeuge. Dies liegt darin begründet, dass in die Preisbildung des Rückkaufpreises die typischerweise den Verkehrswert eines Fahrzeugs beeinflussenden Faktoren eingehen und der Rückkaufpreis nicht fest ist.
- Risiko des Verlustes einschließlich des Risikos des zufälligen Untergangs: Bei Diebstahl und Totalschaden wird der Verlust durch den Autovermieter getragen.

Auf der anderen Seite bestehen beim Fahrzeughersteller lediglich ein begrenztes Restwertrisiko und eine - nur theoretisch bestehende - Chance auf eine Wertsteigerung.

Vergleicht man also die Rechte sowie Chancen und Risiken an dem Fahrzeug, welche beim Autovermieter bzw. Fahrzeughersteller liegen, so kommt man zu dem Ergebnis, dass diese fast ausschließlich vom Autovermieter getragen werden. Demnach ist mit dem zivilrechtlichen Eigentum auch das wirtschaftliche Eigentum an den Autovermieter übergegangen.

#### ***4. Kurzfristige Nutzung des Vermögensgegenstandes***

Ein wesentliches Kriterium bei der Bestimmung des wirtschaftlichen Eigentums ist die Länge der Zeitspanne, in der das Fahrzeug beim Autovermieter verbleibt. Gemäß HFA 13 n. F. ist von einem Übergang des wirtschaftlichen Eigentums abzusehen, wenn die veräußerten Gegenstände über einen Zeit-

raum von mehreren Wochen oder auch Monaten durch den Erwerber genutzt wird, dieser Zeitraum allerdings gemessen an der wirtschaftlichen Nutzungsdauer als kurzfristig einzuschätzen ist.

Bei den vorliegenden Autovermietungs geschäften liegen Verkaufs- und Rückkaufszeitpunkt in der Regel sechs bis zwölf Monate auseinander. Der Zeitraum zwischen Verkauf und Rückkauf ist in den Besonderheiten des Marktsegments „gewerbliche Autovermietung“ begründet. So ist dieses Segment nahezu ausschließlich auf die Vermietung neuwertiger Fahrzeuge ausgerichtet. Dabei ist ein Fahrzeug dann als neuwertig zu klassifizieren, wenn die Erstzulassung nicht länger als ein Jahr zurückliegt.

Dem eigenständigen Marktsegment „gewerbliche Autovermietung“ liegen somit auch eigenständige wirtschaftliche Nutzungsdauern bei den verwendeten Fahrzeugen zugrunde. Diese wirtschaftliche Nutzungsdauer eines solchen Fahrzeuges beträgt demnach nicht länger als ein Jahr. Vor diesem Hintergrund ist der Anteil der Nutzungsdauer, den ein Fahrzeug zwischen Kauf und Rückkauf beim Autovermieter verbringt, als nicht kurzfristig zu klassifizieren.

Dementsprechend bleibt festzuhalten, dass eine bilanzpolitische Motivation nicht der Hintergrund der festgelegten Zeitspanne zwischen Verkauf und Rückkauf ist. Die Tatsache, dass bei Sale-and-buy-back-Geschäften in der Automobilindustrie dem Autovermieter die Fahrzeuge in der Regel nur wenige Monate zur Verfügung stehen, stellt demnach keine Gestaltung dar, die einer Ausbuchung und Gewinnrealisierung beim Automobilhersteller entgegensteht.

Ein weiterer Aspekt, der unserer Ansicht nach zu berücksichtigen ist, ist das Verhältnis der Anteile der Nutzungsdauern, die gemessen an der gesamten Nutzungsdauer auf Autovermieter und Automobilhersteller entfallen. Bei dieser Betrachtung zeigt sich, dass die Nutzungsdauer beim Automobilhersteller erheblich kürzer ist als die Nutzungsdauer beim Autovermieter. Der Automobilhersteller hält das Fahrzeug nur für sehr kurze Zeit, nämlich zwischen Herstellung und Verkauf an den Autovermieter sowie zwischen Rückkauf vom Auto-

vermieter und Wiederverkauf, der möglichst zeitnah im Gebrauchtwagensegment erfolgen soll. Würde die Bilanzierung beim Automobilhersteller erfolgen, so wäre dieser wirtschaftlicher Eigentümer trotz Übergang des zivilrechtlichen Eigentums an den Autovermieter, trotz Nutzung durch den Autovermieter und trotz einer wesentlich kürzeren Nutzungsdauer als beim Autovermieter. Eine solche vom zivilrechtlichen Eigentum abweichende Zurechnung beim Automobilhersteller lässt sich unseres Erachtens unter der Berücksichtigung der Dauer der Fahrzeugnutzung beim Automobilhersteller im Vergleich zum Autovermieter nicht rechtfertigen.

## **V. Steuerliche Konsequenzen**

Die Änderung der bilanziellen Behandlung von Sale-and-buy-back-Geschäften kann erhebliche Auswirkungen auf die Besteuerung haben. Ob und inwieweit die Finanzverwaltung das Verbleiben des wirtschaftlichen Eigentums der Fahrzeuge beim Automobilhersteller anerkennen und darauf aufbauend einer zur bisherigen Handhabung abweichenden steuerrechtlichen Würdigung folgen würde, kann nicht abgeschätzt werden. Die hieraus resultierende Unsicherheit und die damit verbundenen steuerrechtlichen Risiken sind für die Automobilhersteller (und Autovermieter) inakzeptabel.

### ***1. Ertragsteuern***

Durch eine vom Zivilrecht abweichende Zuordnung von Vermögensgegenständen können sich aufgrund des Maßgeblichkeitsprinzips und einer im Wesentlichen kongruenten Auslegung des wirtschaftlichen Eigentumsbegriffs in Handels- und Steuerrecht erhebliche ertragsteuerliche Verwerfungen ergeben.

Trotz der Maßgeblichkeit besteht ein erhebliches Risiko, dass die Finanzverwaltung weiterhin ein mit dem Zivilrecht übergehendes wirtschaftliches Eigentum beim Autovermieter annehmen und es damit steuerlich bei einer Umsatzrealisierung bei den Autoherstellern bleiben wird. Eine uneinheitliche bilanzziel-

le Behandlung in Handels- und Steuerbilanz würde zu einem erheblichen Verwaltungsaufwand bei den Automobilherstellern (und Autovermietern) führen.

## **2. Umsatzsteuer**

Neben diesen ertragsteuerlichen Bedenken muss gleichfalls zwingend Berücksichtigung finden, dass die Finanzverwaltung der bilanziellen Behandlung von Sale-and-buy-back-Geschäften gemäß HFA 13 n. F. auch für das Umsatzsteuerrecht folgen und sich gegen die Annahme von Lieferungen im Rahmen von Sale-und-buy-back-Geschäften zwischen Automobilherstellern und Autovermietern aussprechen kann. Dies würde gemäß § 14c UStG zur Verpflichtung der Korrektur aller bereits gestellten Abrechnungen für noch offene Veranlagungszeiträume führen, weil weder die Fahrzeughersteller noch die Autovermieter mangels Lieferungen Rechnungen mit gesondertem Ausweis der Umsatzsteuer über den jeweiligen Verkaufspreis der Fahrzeuge stellen durften. Korrespondierend hierzu wären weder die Automobilhersteller noch die Autovermieter in der Vergangenheit berechtigt gewesen, die ihnen jeweils wechselseitig in Rechnung gestellten Umsatzsteuerbeträge als Vorsteuerbeträge geltend zu machen. Aber selbst bei einer mit erheblichem Verwaltungsaufwand verbundenen, vollständigen Berichtigung aller bereits gestellten Rechnungen würden sich für die Automobilhersteller allein durch die Versagung des Vorsteuerabzugs aus dem Rückverkauf der Fahrzeuge beträchtliche Zinsbelastungen gemäß § 233a AO ergeben.

## VI. Zusammenfassung

Die Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie unterscheiden sich grundlegend von anderen, in der HFA Stellungnahme dargestellten Sale-and-buy-back-Geschäften. So ist der Verkauf von Fahrzeugen durch die Automobilhersteller an die Autovermieter nicht bilanzpolitisch motiviert. Es geht weder um die Realisierung von stillen Reserven noch um eine Verbesserung der Bilanzstruktur. Die Ausgestaltung der Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie spricht dafür, dass sowohl das zivilrechtliche als auch das wirtschaftliche Eigentum auf den Käufer übergehen. Die Autovermieter können über das gekaufte Fahrzeug verfügen. Eine andere Beurteilung ergibt sich auch nicht aus der Tatsache, dass bei den Sale-and-buy-back-Geschäften in der Automobilindustrie ein relativ kurzer Zeitraum zwischen Verkauf und Rückkauf existiert. Es handelt sich dabei nicht um eine bilanzpolitische Maßnahme, sondern um eine Besonderheit des Marktsegments „gewerbliche Autovermietung“.

Wir halten es für geboten, die Besonderheiten der Sale-and-buy-back-Geschäfte in der Automobilindustrie stärker in der Stellungnahme des HFA zu berücksichtigen und von einer Umsatzrealisierung bei Erstvermarktung an den Autovermieter auszugehen.

Frankfurt, 27.8.2007