

Special: Kommunal-Leasing (Leasing mit der öffentlichen Hand)

Autor: Dr. Michael Kroll, Geschäftsführer, LeaSoft GmbH

Letzte Aktualisierung: 17.07.2020

Copyright 2020: LeaSoft GmbH / www.Richtig-Leasen.de

Quelle: <https://www.richtig-leasen.de/special-kommunal-leasing/>

KOMMULEAS 2.0

Software für den **Wirtschaftlichkeitsnachweis**
(Kapital-/Barwertvergleich und Nutzwertanalyse)

ab 199,- € (zzgl. MwSt.)

www.Richtig-Leasen.de/KOMMULEAS

Hier könnte Ihre Werbung stehen!

Gerne unterbreiten wir Ihnen ein
individuelles Angebot:

info@LeaSoft.de – **Telefon: 09571 /6011**

Werbung

Inhalt

1. Das Wichtigste zum Kommunal-Leasing im Überblick – Zusammenfassung der Kapitel
Kommunal-Leasing-Quiz: Testen Sie Ihre Kommunal-Leasing-Kenntnisse!
2. Was ist Leasing?
3. Vorteile und Motive des Kommunal-Leasing
4. Nachteile und Probleme des Kommunal-Leasing
5. Möglichkeiten der Vertragsgestaltung
6. Wie finde ich den richtigen Leasingvertrag?
7. Ausschreibung von Kommunal-Leasingverträgen
8. Ausschreibung mit Hilfe der EVP-Leasing
9. Wirtschaftlichkeitsnachweis
10. Wirtschaftlichkeitsnachweis in der Praxis: Fallbeispiel mit Hilfe von KOMMULEAS und EVP
11. Umsatzsteuer und Kommunal-Leasing
12. Genehmigungspflicht für Kommunal-Leasingverträge
13. Zuwendungen und Zuschüsse im Kommunal-Leasing
14. Ausweis von Leasingverträgen im kommunalen Haushalt
15. Anhang (Kommunal-Leasing-Erlasse/-Verordnungen und kommunale Abschreibungstabellen)
16. Unterstützung von Kommunal-Leasingvorhaben



Special: Kommunal-Leasing (Leasing mit der öffentlichen Hand)

Autor: Dr. Michael Kroll, Geschäftsführer, LeaSoft GmbH

Leasing hat sich mittlerweile auch für Investoren der öffentlichen Hand zu einer äußerst sinnvollen und wirtschaftlichen Alternative entwickelt, wenn es um die Finanzierung öffentlicher Investitionen geht. Nicht wenige Experten sehen Leasing als vielversprechenden Lösungsansatz zur Überwindung des Investitionsstaus, vor allem in den Bereichen Digitalisierung, Modernisierung von Bildungseinrichtungen oder auch der ökologischen Erneuerung der Verwaltung. Nicht zuletzt die Corona-Krise dürfte dieser positiven Entwicklung noch einen weiteren Schub verleihen – auch weil die öffentliche Hand aufgrund sinkender Steuereinnahmen finanziell wieder stärker unter Druck geraten wird.

Dabei ist Leasing jedoch kein automatisches Erfolgsrezept. Zahlreichen Möglichkeiten und Vorteilen stehen auch Nachteile sowie mangelnde Praxiserfahrung in der Umsetzung gegenüber.

Daher soll dieses „Special Kommunal-Leasing“ etwas mehr „Licht ins Dunkel“ bringen. Dabei wollen wir Ihnen die Informationen zweigleisig zur Verfügung stellen: Das erste Kapitel dient dem schnellen Überblick über alle wesentlichen Aspekte des Kommunal-Leasing. Die nachfolgenden Kapitel greifen dann die einzelnen Aspekte noch einmal auf und vertiefen diese mit ausführlicheren Zusatzinformationen, Gesetzesgrundlagen, Erläuterungen, Beispielen etc.

Quiz zum Kommunal-Leasing

Überprüfen Sie vorab Ihre Kommunal-Leasing-Kenntnisse mit unserem Quiz unter <https://www.richtig-leasen.de/quiz/>!

1. Das Wichtigste zum Kommunal-Leasing im Überblick – Zusammenfassung der Kapitel

Hinweis: Die nachfolgende Nummerierung beginnt mit der Ziffer 2, so dass die Ziffern der einzelnen Aspekte identisch sind mit der späteren Kapitelnummerierung.

1.2 Was ist Leasing?

Unter Leasing versteht man die **Nutzungsüberlassung** an einem Objekt über eine bestimmte Zeit (meist Grundmietzeit genannt) gegen Entgelt. Am Ende der Laufzeit gibt der Leasingnehmer das Objekt zurück. Es gibt aber auch Verträge, bei denen er das Objekt kaufen kann (Kaufoption des Leasingnehmers), kaufen muss (Andienungsrecht des Leasinggebers) oder der Leasingnehmer den Vertrag verlängern kann (Mietverlängerungsoption). Manche Verträge laufen auch unbefristet, bis sie zu einem späteren Zeitpunkt gekündigt werden.

Abgrenzung zur Miete und zum Mietkauf

Miete: Die klassische Miete ist stark mit dem Leasing verwandt. Typischerweise sind Mietverträge allerdings eher kurzfristigerer Natur und ohne Erwerbsanspruch oder -pflicht des Leasingnehmers zum Vertragsende ausgestattet. Hinzu kommt, dass bei der Miete das klassische Vermieterrisiko der **Sach- und Preisgefahr** (zufälliger Untergang etc.) sowie **Wartungs- und Instandhaltungsverpflichtungen** regelmäßig beim Vermieter liegen, während diese Gefahren und Verpflichtungen beim Leasing regelmäßig auf den Leasingnehmer abgewälzt werden.

Mietkauf: Der Mietkauf hat eigentlich mit der Miete gar nichts zu tun sondern ist eher als **Finanzierungsgeschäft** zu einzuordnen. Beim Mietkauf nutzt der Mietkäufer (Mietkaufnehmer) das Objekt gegen

Zahlung seiner Raten über einen bestimmten Zeitraum. Mit Zahlung der letzten Rate geht das Eigentum dann **automatisch** an den Mietkäufer über. Dieser hat keine Möglichkeit der Rückgabe oder ein Wahlrecht zwischen Kauf und Rückgabe.

1.3 Vorteile und Motive des Kommunal-Leasing

Die Vorteile und Motive des Kommunal-Leasing sind so vielfältig wie die Individualität der unterschiedlichen Leasinganbieter, Leasingvertragsformen und deren konkreter Ausgestaltungsmöglichkeiten. Hinzu kommt eine ganze Palette an unterschiedlichen Service- und Dienstleistungsangeboten. Nachfolgend eine Auswahl denkbarer Kommunal-Leasingvorteile, die im Hauptkapitel weiter unten ausführlicher besprochen werden:

- **Modernität:** Leasingobjekte sind häufig moderner, z. B. durch bessere Produktkenntnisse und Objektauswahl der Leasinganbieter, kürzere Objektbindungsdauern, bessere Austausch- und Verwertungsmöglichkeiten sowie professionelle Service- und Dienstleistungsangebote. Dies kann zu einer Vielzahl positiver Effekte führen wie
 - Niedrigere Folgekosten (z. B. Energieverbrauch, Wartung, Instandhaltung etc.)
 - Vermeidung teurer Stillstandskosten durch häufiger defekte Objekte
 - Höhere Verwertungserlöse bei vielfach niedrigeren internen Verwertungskosten
 - Erhöhter Arbeitsschutz (z. B. bessere Unfallverhütung, höherer Strahlenschutz, geringer Lärm etc.)
 - Bessere Einhaltung von Datenschutz-Bestimmungen
 - Modernerer Digitalisierungsgrad
 - Höhere Mitarbeitermotivation durch Nutzung modernster Technik
- Verbesserte **Öko-Bilanz** und **Energieeffizienz** vor allem durch die tendenziell modernen Objekte (Energieverbrauch, CO²-Ausstoß, Schadstoffemissionen etc.).
- Erbringung umfangreicher **Full-Service-Leistungen**
- Einbindung eines **Projektmanagements**, z. B. bei IT
- Nutzung optimaler **Asset-Managementsysteme** vor allem bei Rahmenverträgen über eine Vielzahl kleinerer Objekte und Komponenten (Verwaltung, Beschaffung, Service, Austausch, Rückgabe, Verwertung, Kostenzurechnung auf Kostenträger/-stellen)
- **Entlastung der öffentlichen Verwaltung** durch **Outsourcing** an eine Leasinggesellschaft
- **Optimierung** bei der **Objektauswahl**
- **Niedrigere Anschaffungskosten**
- **Austausch der Objekte zum optimalen Ersatzzeitpunkt**, beim (Kredit-)Kauf werden Objekte hingegen häufig viel zu lange genutzt. Dabei sind die Gründe für die regelmäßig zu lange Nutzung sehr vielschichtig, z. B. die
 - Angst, dass die Funktionsfähigkeit nach der Ersatzinvestition nicht sofort wieder hergestellt ist („Die alte Anlage funktioniert doch noch einwandfrei!“)
 - Keine oder wenig Kenntnisse über Folgekosten bzw. Gesamtkosten
 - Fehlendes Know-how über technische Fortentwicklungen
 - Angst vor dem bürokratischen internen Antrags- und Ausschreibungsaufwands für eine Ersatzinvestition
 - Angst vor hohem Entsorgungsaufwand (Abbau, Abtransport, Entsorgungskosten, zertifizierte Datenlöschung etc.)
 - Fehlendes Personal zur Umsetzung von Austauschvorgängen
 - Notwendige interne Umstrukturierungen sind bisweilen schwierig, z. B. die Erhöhung des Wiederbeschaffungsetats zu Lasten des Reparaturretats u. a.
- **Vermeidung von Investitionsspitzen** beim notwendigen Objektaustausch mit dem daraus resultierenden Aufwand
- **Pay-as-you-use:** Wird als Restwert in der Leasingkalkulation exakt der spätere Marktwert des Objektes genommen, so bezahlt der Leasingnehmer mit seinen Leasingraten nutzungskongruent exakt nur die Wertminderung und die Zinsen – auf linearer Basis.

- **Flexibilität** durch verschiedenste Optionen und Wahlmöglichkeiten z. B. bei
 - Laufzeit und ggf. Kündigungszeitpunkten
 - Vertragsart
 - Bestimmungen zum Vertragsende (Rückgabe, Kauf und/oder Verlängerung)
 - Einbindung unterschiedlichster Service- und Dienstleistungskomponenten
 - Optimierung und flexible Festlegung von Austauschzeitpunkten
- Leasingzahlungen lassen sich **optimal** und **individuell** an die jeweiligen Wünsche und Haushaltslagen des Leasingnehmers **anpassen**, z. B. durch verschiedene Strukturen der Leasingraten (linear, degressiv, progressiv, saisonal), die Einbringung von Sonderzahlungen zu Beginn bzw. während der Laufzeit, die Möglichkeit Zahlungen auszusetzen, Variationen hinsichtlich Laufzeit und Vertragsgestaltung etc.
- **Effizienzsteigerung** durch einen **erhöhten Wettbewerb** (durch Leasing erhöht sich die Zahl potenzieller Anbieter und Marktteilnehmer, es entsteht ein höherer Wettbewerbsdruck)
- **Umsatzsteuervorteile** in Höhe der Mehrwertsteuer auf den Restwert bei Verträgen mit Objektübergabe
- **Nichtbelastung** des **Vermögenshaushalts/Investitionshaushalts**

1.4 Nachteile und Probleme des Kommunal-Leasing

Bei allen geschilderten möglichen Vorteilen sollten aber auch einige mögliche negative Aspekte nicht unerwähnt bleiben. Einige Aspekte beruhen allerdings auch auf Fehleinschätzungen, die im Hauptkapitel weiter unten auch relativiert werden sollen.

- **Haushaltsmissbrauch** durch Kommunal-Leasing: Es sind Fälle denkbar, in denen man über Leasing den kommunalen Haushalt bzw. Haushaltskennziffern beeinflussen kann. Dabei setzen die Kritikpunkte in erster Linie an 2 Aspekten an:
 1. Durch die Nichtbelastung des Vermögenshaushaltes bei Leasinginvestitionen werden die Investitionsmöglichkeiten bisweilen unerwünscht ausgeweitet (Aufbau so genannter Schattenhaushalte). Dies ist dann der Fall, wenn eigentlich als kreditfinanziert genehmigte (Kauf-)Investitionen später doch in ein Leasingverfahren gegeben werden und die dann jetzt freien Kreditlinien für zusätzliche, eigentlich nicht geplante Investitionen verwendet werden. Diese Gefahr lässt sich aber z. B. durch kommunale Vorschriften vermeiden, dass in diesen Fällen die ursprünglich genehmigten Kreditbeträge um das Betragsvolumen der Leasingobjekte gekürzt werden müssen (wie z. B. in Sachsen).
 2. Die freie Spitze im Verwaltungshaushalt lässt sich über Leasingverträge mit niedrigen Leasingraten – vor allem bei hohen Restwerten und/oder langen Laufzeiten – schönen. Diesem Argument ist nur bedingt zuzustimmen. Es ist zwar tendenziell richtig, allerdings werden im Darlehensbereich heute regelmäßig Darlehen mit sehr langen Laufzeiten und gleichzeitig sehr geringen jährlichen Tilgungen (bis hin zu rein endfälligen Darlehen) aufgenommen. In diesen Fällen wird die freie Spitze in einem wesentlich größeren Umfang geschönt.
- Leasing ist **komplexer** und **komplizierter** als eine Darlehensfinanzierung.
- **Fehlende gesetzliche Regelungen**
- Argumentation, dass Leasing keine Finanzierung zu **Kommunalkreditkonditionen** ermögliche: Über das Refinanzierungsinstrument der Forfaitierung erhalten auch Leasinganbieter Kommunalkreditkonditionen. Zudem spielt die Höhe des Zinssatzes in der anhaltenden Niedrig- bzw. Nullzinsphase kaum mehr eine (große) Rolle.
- Argumentation, dass Kommunal-Leasing zu **Umsatzsteuernachteile** führe: Angeblich hätte Kommunal-Leasing Umsatzsteuernachteile, da beim Leasing im Gegensatz zu Kreditzinsen auch Mehrwertsteuer auf den Zinsanteil der Leasingraten anfällt. Dieser vermeintliche Nachteil lässt sich allerdings entkräften, wie die Zahlenbeispiele im Hauptteil weiter unten noch zeigen werden. Im Gegenteil: Es sind sogar Umsatzsteuervorteile im Kommunal-Leasing denkbar: In den Fällen, in denen der Leasingnehmer das Objekt am Ende zurückgibt, spart er sich die Umsatzsteuer auf den Leasingrestwert. Dies kann durchaus einige Prozentpunkte Einsparung bedeuten.

- Verweigerung von **Zuwendungen** und **Zuschüssen** beim Kommunal-Leasing: Mittlerweile gibt es aber nur noch ganz wenige Objektgruppen, bei denen eine Zuschussgewährung immer noch problembehaftet ist.
- **Kostenmarge des Leasinganbieters:** Die Marge ist natürlich ein Kostenfaktor. Der „Dritte“ erbringt für seine Kostenmarge aber ja auch einen entsprechenden Mehrwert in Form von monetären (quantitativen) oder auch qualitativen Vorteilen. Diese gilt es in einem Wirtschaftlichkeitsvergleich nachzuweisen.

1.5 Möglichkeiten der Vertragsgestaltung –

1.6 Wie finde ich den richtigen Leasingvertrag?

Leasing bietet eine Vielzahl an individuellen und optimalen Lösungen. Diese zu erkennen, richtig auszu-schreiben und zu vergeben ist aber nicht unbedingt einfach. Daher werden nachfolgend einige wichtige Aspekte zur Vertragsgestaltung zusammenfassend dargestellt. Eine ausführliche Vorstellung und Diskus-sion der Gesichtspunkte findet sich im entsprechenden Hauptkapitel.

- Der Begriff des „**Leasing**“ ist im Gegensatz zur Miete **nicht gesetzlich definiert** (z. B. im BGB). Insofern gibt es auch kein normiertes, allgemein gültiges Leasingvertragsmuster, das man entspre-chend einfach als Ausschreibungsbestandteil verwenden könnte. Deshalb muss eigentlich in jeder einzelnen Leasingausschreibung neu festgelegt werden, welche genauen Bestandteile ein Vertrag enthalten soll. Ansonsten kann es passieren, dass man von verschiedenen Leasinganbietern abwei-chende Vertragswerke mit unterschiedlichsten AGB's erhält. Dies würde den Wirtschaftlichkeitsver-gleich und die Vergabeentscheidung bisweilen enorm erschweren oder gar unmöglich machen.
- Es gibt **fünf klassische Leasingvertragstypen**, die aber nicht einheitlich geregelt sind und auch nicht immer in ihrer Reinform bzw. in Mischformen vorkommen (deshalb sollte keine Vertragstypen oder gar nur „Leasing“ ausgeschrieben werden, sondern nur vertragliche Einzelheiten und Parame-ter):
 - **Vollamortisationsvertrag** (meist mit **Kaufoption** des Leasingnehmers)
 - Teilamortisationsvertrag mit **Andienungsrecht** des Leasinggebers
 - Teilamortisationsvertrag mit **Aufteilung des Mehrerlöses** (mit Mehr-/Mindererlösbeteiligung des Leasingnehmers)
 - **Kündbarer** Leasingvertrag
 - Teilamortisationsvertrag mit **offenem Restwert** (z. B. der Kilometer-Leasingvertrag)
- **Laufzeit (häufig Grundmietzeit genannt):**
 - Die Laufzeit kann entweder konkret **fix festgelegt** (z. B. 48 Monate) oder **unbestimmt** sein (der Vertrag läuft dann bis zu seiner Kündigung).
 - Eine feste (fixe) Laufzeit darf **nicht zu lange** gewählt werden, z. B. bis zur völligen Wertlosig-keit des Objektes. Ansonsten besteht die Gefahr, dass der Leasingvertrag (als eigentlicher Miet-/Nutzungsüberlassungsvertrag) von der Finanzverwaltung zum Finanzierungsvertrag umgedeutet wird. Die meisten Leasinganbieter nehmen daher als Obergrenze 90 Prozent der Abschreibungsdauer gemäß der amtlichen AfA-Tabelle des Bundesfinanzministeriums für den gewerblichen Bereich (so festgelegt in den so genannten Leasingerlassen der Finanz-verwaltung). Deshalb sollte diese Grenze auch in einer Ausschreibung nur in (begründeten) Ausnahmefällen überschritten werden. Denkbare Abweichungen zu dieser Vorschrift werden im Hauptkapitel näher dargestellt (z. B. der Einsatz eines kündbaren Leasingvertrages oder eine individuelle Diskussion über eine reale (längere) Lebensdauer bei einem bestimmten kommunalen Objekt).

- **Bestimmungen zum Ende der Vertragslaufzeit – Möglichkeiten:**
 - **Rückgabe des Leasingobjektes an den Leasinggeber:**
 - Ohne weitere Kosten?
 - Mit Ausgleichszahlung für eine überhöhte Nutzung (z. B. Überschreitung vertraglich vereinbarter Kilometerbegrenzungen oder Maschinenstunden)?
 - Mit Ausgleichszahlung für außerordentliche Wertminderungen (z. B. durch unsachgemäßen Gebrauch)?
 - Mit Ausgleich für vom Leasingnehmer über die Leasingraten noch nicht bezahlte Kosten für das Objekt (Vertrag mit Wertminderungsausgleich)?
 - **Kaufoption für den Leasingnehmer:** Wahlmöglichkeit des Leasingnehmers zwischen Rückgabe und alternativ Kauf des Objektes (zu einem schon bei Vertragsbeginn festgelegten **Kaufpreis**)
 - **Mietverlängerungsoption für den Leasingnehmer:** Wahlmöglichkeit des Leasingnehmers zwischen Rückgabe des Objektes und alternativ einer Verlängerung des Vertrags um eine bereits bei Vertragsbeginn festgelegte Dauer und zu einer bei Beginn bereits festgelegten Ratenhöhe
 - **Andienungsrecht des Leasinggebers:** Hier kann der Leasinggeber frei entscheiden und alternativ zur Objektrückgabe auch den Kauf des Objektes durch den Leasingnehmer verlangen; der Leasingnehmer hat hingegen keinen Kaufanspruch/keine Wahlmöglichkeit! Bei manchen Objekten (z. B. bei schwieriger Drittverwertbarkeit) bieten Leasinggesellschaften teilweise nur diesen Vertragstyp an.
 - Die **Ausübung** von **Optionsrechten** durch den Leasingnehmer oder einer **Andienung** durch den Leasinggeber darf (bei wirtschaftlicher Betrachtung) **nicht** bereits bei Vertragsbeginn **feststehen** (z. B. bereits heutiger Ratsbeschluss zum Kauf am Ende oder eine so günstige Konditionenfestlegung, dass die Ausübung einer Kaufoption heute bereits als sicher anzusehen ist). Andernfalls droht durch die Finanzverwaltung eine Umdeutung des Leasingvertrages vom Miet-/Nutzungsüberlassungsvertrag zum Finanzierungsvertrag (analog eines Mietkaufvertrages) mit negativen Konsequenzen für den Leasingnehmer (z. B. bei der Umsatzsteuer oder auch die Tatsache, dass eigentlich eine falsche Vergabeentscheidung getroffen wurde (es wurde Leasing ausgeschrieben, aber gar kein Leasingvertrag abgeschlossen), Zuschüsse falsch beantragt wurden (für Leasing, obwohl kein Leasing vorliegt), etc.).
- **Verträge mit Kündigungsklausel:**
 - Werden diese Verträge nicht gekündigt, dann **laufen sie „ewig“** – dies kann sehr teuer werden! Daher sollten die **Kündigungsmöglichkeiten** und **-fristen** beachtet, in der Ausschreibung fixiert und später auch überwacht werden. Diese Verträge sollten irgendwann auch gekündigt werden (am besten spätestens zum Ende der kalkulatorischen Laufzeit) sowie ggf. durch neue ersetzt werden.
 - In der Regel ist es vorgesehen, dass ein Leasingnehmer zum Ausgleich der bis zur Kündigung noch nicht über die Leasingraten bezahlten Objektkosten eine so genannte **Schlusszahlung (Abschlusszahlung)** leisten muss, auf die mögliche Verwertungserlöse des Leasinggebers nach Objektrückgabe und Verwertung ganz oder teilweise angerechnet werden.
 - **Achtung:** Gegen Zahlung der Schlusszahlung wird der Vertrag nur **beendet!** Der Leasingnehmer kann das Objekt gegen die Zahlung jedoch **nicht(!)** kaufen. Möchte er das Objekt am Ende kaufen, so muss er immer noch einen **zusätzlichen Betrag** bezahlen bzw. ihm eine zusätzliche **Kaufoption** eingeräumt sein! Dies wird sehr häufig übersehen!

- **Weitere vertragliche Einzelheiten:** Unabhängig von der einzelnen Vertragsvariante gilt es eine Reihe an weiteren Aspekten zu berücksichtigen bzw. auszuschreiben, um optimale Leasingangebote zu erhalten wie z. B.
 - Sind **Sonderzahlungen** zu Vertragsbeginn oder während der Laufzeit erwünscht (Mietsonderzahlung / Sonderzahlung / Mietvorauszahlung / erhöhte Erstrate / Anzahlung)?
 - Wie soll die **Struktur** der Leasingraten sein (linear, degressiv, progressiv, saisonal, sonstiges)? Sollen Zahlungsaussetzungen möglich sein?
 - Fallen **Nutzungs- und Vertragsbeginn** auseinander (z. B. Nutzungsbeginn: 13.01., Vertragsbeginn: 01.02.)? Sind für die zusätzlichen Nutzungstage Entgelte zu bezahlen (zusätzliches Nutzungsentgelt / gebrochene Erstrate / Vormiete)?
 - Fallen **Mietnebenkosten** an (welche Komponenten und Beträge)?
 - Wird eine **Abschlussgebühr** verlangt?
 - Wird ein **Nutzungsumfang** vereinbart (Festlegung des Umfangs, Mehrkosten bei Überschreitung, Mindererstattungen bei Unterschreitung)?
 - Müssen **außerordentliche Wertminderungen** extra bezahlt werden? Wer definiert diese, wer legt das Ausmaß fest, wer schlichtet im Streit – auf welche Kosten?
 - Entstehen **Vornutzungskosten** vor Nutzungsbeginn (z. B. Zinsen für Anzahlungen, Bauzeitzinsen, Bereitstellungsprovisionen oder Projektierungskosten)?
 - Sollen **Bonusverrechnungen** für Anschlussverträge berücksichtigt werden (z. B. bei steuerlich notwendigen höheren Optionspreisen oder für an den Leasingnehmer weiter gegebene Mehrerlösbeteiligungen des Leasinggebers)?
 - Höhe des Preises für eine eventuelle **Kaufoption** bzw. **Mietverlängerungsoption**?
 - Höhe der **(zusätzlichen) Leasingraten** nach Ende der kalkulatorischen Laufzeit bei nicht erfolgter Kündigung ab dem Ende der kalkulatorischen Laufzeit?
 - **Prozent-Anteil am Mehrerlös** (beim Vertrag mit Aufteilung des Mehrerlöses)?
 - **Rückführungskosten:** Fallen Zusatzkosten durch den Abbau und die Rücksendung des Objektes an (z. B. Rücksendung oder Abholung?, Fristen zur Rücksendung?, Datenlöschung (zertifiziert?)?, Verpackung (im Originalkarton?)?, Versicherung, Spedition etc.)?
 - Sollen in den Leasingvertrag **Servicekomponenten** wie Full-Service, Verbrauchsmaterial, Wartung, Instandhaltung, Austausch, ökologische Entsorgung, Datenlöschung etc. mit einbezogen werden?

Zur einheitlichen Festlegung und Ausschreibung aller möglichen Einzelheiten bei Leasingverträgen hat KROLL die so genannten **EVP-Leasing** (<https://www.richtig-leasen.de/evp-leasing/>) entwickelt (Einheitliche Vertragsparameter zum Mobilen-Leasing von KROLL), die weiter unten noch näher vorgestellt werden.

In dem Hauptkapitel „Wie finde ich den richtigen Leasingvertrag?“ wird weiter unten anhand eines konkreten Praxisbeispiels erklärt, wie sich für eine optimale Ausschreibung und den Wirtschaftlichkeitsvergleich der richtige Leasingvertrag und die relevanten Parameter festlegen und fixieren lassen.

1.7 Ausschreibung von Kommunal-Leasingverträgen

Auch Leasingverträge müssen zwingend ausgeschrieben werden – entweder nach **nationalem** oder nach **EU-Recht**. Entscheidend ist dabei, ob der so genannte **Auftragswert** über oder unter dem **EU-Schwellenwert** liegt. Dieser liegt für Mobilien derzeit bei **214.000 €** (Stand: 01.01.2020). Dabei sind die Nettowerte (ohne Mehrwertsteuer) maßgeblich.

Zur Beurteilung, ob der Schwellenwert überschritten wird, ist der **Auftragswert** festzustellen. Die Höhe des **Auftragswertes** entscheidet, ob ein Vergabeverfahren nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) i. v. m. der Vergabeverordnung (VgV) als EU-Vergabeverfahren oder nach dem Haushaltsrecht als nationales Vergabeverfahren durchzuführen ist. Der Auftragswert ist nach § 3 VgV zu ermitteln (schätzen). Der Auftragswert entspricht der geschätzten Gesamtvergütung. Dies ist beim Leasing nicht nur die Summe der **Leasingraten**. Hinzuzurechnen sind auch alle weiteren Zahlungsverpflichtungen wie z.B. **Sonderzahlungen, Kaufoptionspreise, Mietverlängerungsraten, Andienungspreise oder (Ab-)Schlusszahlungen** bei kündbaren Verträgen. Bei Rahmenverträgen ist die Summe aller Einzelaufträge maßgeblich, bei einer Auftragsunterteilung in Lose die Summe aller Lose.

Es gibt in Deutschland zwei verschiedene im Markt allgemein anerkannte Ausschreibungsvarianten für Leasingverträge:

1. Es wird der Leasingvertrag in seiner **Gesamtheit** (Objekt und Leasing) ausgeschrieben. Dann gelten die obigen Ausführungen zur Berechnung des Auftragswertes.
2. Die Ausschreibung erfolgt zweistufig: **Zunächst** wird das Objekt für den **Kauf** ausgeschrieben. Ist die Vergabeentscheidung erfolgt (Objekt und Lieferant stehen fest, der Kaufvertrag wurde unterzeichnet), wird im **Nachgang** der **Leasingvertrag** ausgeschrieben (die Leasinggesellschaft tritt dann später in den bereits abgeschlossenen Kaufvertrag ein). Nachdem das Objekt an sich ja bereits einmal regelkonform ausgeschrieben wurde, gibt es die Marktmeinung, dass nun hinsichtlich der Festlegung des Auftragswertes beim Leasing nur noch der Finanzierungsanteil maßgeblich ist.

Worauf bei dieser zweiten Variante jedoch zwingend geachtet werden muss, ist, dass beim Bestelleintritt durch den Leasinggeber bzw. Verkauf des Objektes von der Kommune an den Leasinganbieter letzterer unbedingt vor Lieferung in den Kaufvertrag rechtlich eintreten muss, ansonsten kommt es zu einer doppelten Umsatzsteuerbelastung (näheres hierzu im Abschnitt Umsatzsteuer)!

1.8 Ausschreibung mit Hilfe der EVP-Leasing

In diesem Abschnitt wird im Hauptteil des Specials gezeigt, wie sich Kommunal-Leasingverträge unter Einsatz der **EVP-Leasing** (Einheitliche Vertragsparameter zum Mobilien-Leasing von KROLL) leichter ausschreiben lassen.

1.9 Wirtschaftlichkeitsnachweis

Der Nachweis der Wirtschaftlichkeit ist eine unabdingbare Voraussetzung für den Einsatz von Leasingverträgen. Die zentrale Rechtsnorm für das Primat der Wirtschaftlichkeit sowie des notwendigen Wirtschaftlichkeitsnachweises ist **§7 BHO** (Bundeshaushaltsordnung) mit der entsprechenden Verwaltungsvorschrift (**VV**) hierzu sowie der dazu gehörigen **Arbeitsanleitung**. An diesen Vorschriften orientieren sich auch viele Landesgesetze und kommunale Vorschriften. Hier die wesentliche Aspekte zum Wirtschaftlichkeitsnachweis im Überblick (mehr hierzu im Hauptkapitel weiter unten):

- Beim Wirtschaftlichkeitsnachweis geht es um die Bewertung und den Vergleich **monetärer (quantitativer) und (!) qualitativer Aspekte**.
- **Vergleich monetärer (quantitativer) Faktoren, z. B. mit Hilfe eines Kapital-/Barwertvergleichs:**
 - Monetäre (quantitative, in Euro ausdrückbare) Faktoren sind z. B. Liquiditätsströme, die Höhe von Anschaffungskosten, Leasingraten, Kreditraten (Tilgungen, Zinsen), Folgekosten, Verwertungserlöse etc.
 - Statische Verfahren reichen zur Bewertung nicht aus (z. B. ein Nominalwertvergleich mit der einfachen Addition von Leasingraten und den anschließenden Vergleich mit der Summe von Kreditraten)!
 - Es muss ein so genanntes **dynamisches Investitionsrechenverfahren** angewandt werden. Hier wird in Deutschland eigentlich flächendeckend die **Kapital- bzw. Barwertmethode** eingesetzt bzw. vorgeschrieben. Die beiden Begriffe stehen für das gleiche Vergleichsverfahren. Dabei gibt es Vorschriften, die den Begriff Kapitalwertmethode verwenden (z. B. die Arbeitsanleitung zu den VV von § 7 BHO), andere benutzen den Begriff Barwertmethode (z. B. das Land Sachsen). Es geht beide Male um die Abzinsung der einzelnen Periodenausgaben auf den heutigen Zeitpunkt zum Kapital- bzw. Barwert. Die Kapital-/Barwerte der einzelnen Alternativen werden dann abschließend miteinander verglichen.
- **Bewertung qualitativer Gesichtspunkte, z. B. mit Hilfe einer Nutzwertanalyse:**
 - Qualitative Gesichtspunkte lassen sich nicht monetär ausdrücken, z. B. ökologische Aspekte, Datenschutz, Arbeitsschutz, Ergonomie, Lärm, Flexibilität, Mobilität, Vermeidung von Investitionsspitzen, Liquiditätsstrukturen (z. B. Pay-as-you-use), Referenzen, wirtschaftliche Verhältnisse von Anbietern u. v. m.
 - Als allgemein anerkanntes Verfahren wird zur Bewertung qualitativer Aspekte in der öffentlichen Verwaltung meistens die so genannte **Nutzwertanalyse** eingesetzt. Hier werden die einzelnen qualitativen Kriterien zunächst festgelegt, untereinander gewichtet und abschließend mit Bewertungspunkten für jede Angebotsalternative belegt, je nachdem wie weit die jeweilige Alternative das einzelne Kriterium erfüllt (im Hauptteil weiter unten findet sich ein konkretes Berechnungsbeispiel). Die (Teil-)Nutzwerte für jedes Kriterium und für jede Alternative ergeben sich dann jeweils aus der Multiplikation der Bewertungspunkte jeder Alternative mit dem Gewichtungsfaktor jedes Entscheidungskriteriums. Die Teilnutzwerte jeder Alternative werden dann zum Gesamt-Nutzwert dieser Alternative aufaddiert. Die Alternative mit dem höchsten Gesamtnutzwert ist dann qualitativ die wirtschaftlichste.
 - In der Praxis könnte es nun aber durchaus vorkommen, dass sich in einem quantitativen Vergleich eine andere Alternative als die wirtschaftlichste erweist als im qualitativen Vergleich. Deshalb geht man in der Praxis regelmäßig so vor, dass man den Kapital-/Barwert mit als qualitativen Faktor (Kriterium) in die Nutzwertanalyse mit aufnimmt. Dabei gewichtet man das Kriterium „Kapital-/Barwert“ in der Praxis häufig mit 50 Prozent gegenüber allen anderen qualitativen Aspekten (auch hierzu im Hauptteil mehr).

Jeder Wirtschaftlichkeitsvergleich ist immer nur so gut wie der jeweilige Dateninput. Deshalb ist es gerade im Leasing von sehr großer Bedeutung, alle möglichen relevanten Vertragsbestandteile und Kriterien im Vorfeld zu kennen und entsprechend auszuschreiben. Zur einheitlichen, vereinfachten Festlegung und Ausschreibung aller möglichen Einzelheiten und Kriterien bei Leasingverträgen hat KROLL die so genannten EVP-Leasing (<https://www.richtig-leasen.de/evp-leasing/>) entwickelt (Einheitliche Vertragsparameter zum Mobilen-Leasing von KROLL), die weiter unten noch näher vorgestellt werden.

1.10 Wirtschaftlichkeitsnachweis in der Praxis: Fallbeispiel mit Hilfe von KOMMULEAS und EVP

Der Betreiber von richtig-leasen.de, die LeaSoft GmbH, hat zum schnellen und einfachen Wirtschaftlichkeitsnachweis die **Software KOMMULEAS** entwickelt (Kapital-/Barwertvergleich und Nutzwertanalyse). Diese Software ist im Shop auf richtig-leasen.de ab 199,- € zzgl. MwSt. erhältlich (<https://www.richtig-leasen.de/shop/>).

Folgender Link führt direkt auf die Beschreibung des Programms KOMMULEAS (<https://www.richtig-leasen.de/KOMMULEAS/>). Hier finden sich alle wesentlichen Informationen sowie einen Überblick über die Variablen und Auswertungsmöglichkeiten (incl. eines Beispiels) zu KOMMULEAS. Im Hauptteil weiter unten wird auch noch ein konkretes Fallbeispiel vorgestellt, das mit KOMMULEAS berechnet wurde.

1.11 Umsatzsteuer und Kommunal-Leasing

Umsatzsteuerliche Aspekte können im Kommunal-Leasing durchaus von großer Bedeutung sein. Deswegen wird dem Kapitel Umsatzsteuer ein eigener Abschnitt gewidmet. Im Hauptteil werden die einzelnen nachfolgenden Aspekte noch genauer an Hand von Zahlenbeispielen erläutert.

- **Mehrwertsteuer auch auf den Zinsanteil der Leasingraten:** Es wird häufig die Meinung vertreten, es gäbe einen vermeintlichen Nachteil des Kommunal-Leasing dadurch, dass es eine Mehrwertsteuerbelastung auch auf den Zinsanteil der Leasingraten gibt (die gesamte Leasingrate wird zzgl. Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt), aber keine Mehrwertsteuerbelastung auf Darlehenszinsen einer Kreditfinanzierung. Dieser auf den ersten Blick plausibel erscheinende Leasingnachteil ist bei genauer Betrachtung allerdings keiner. Bei einer Kreditfinanzierung ist die Zinsberechnungsbasis ja ein Darlehen in Höhe der Anschaffungskosten zzgl. Mehrwertsteuer, beim Leasing ist für die Berechnung der Leasingraten hingegen nur der Nettowert der Anschaffungskosten ohne Mehrwertsteuer die Kalkulationsbasis. Beim Kreditkauf muss eine Kommune die Anschaffungskosten incl. der Mehrwertsteuer kreditfinanzieren, eine Leasinggesellschaft muss aufgrund ihrer Vorsteuerabzugsberechtigung hingegen nur den Nettowert ohne Mehrwertsteuer kreditfinanzieren. Anschließend unterliegen dann aber wiederum die kompletten Leasingraten (incl. Zinsanteil) der Mehrwertsteuer. Wenn man will, könnte man vielleicht sagen: Beim Kreditkauf zahlt der kommunale Kreditkäufer Zinsen auch auf die mitfinanzierte Mehrwertsteuer der Anschaffungskosten – beim Leasing hingegen Mehrwertsteuer auch auf die Zinsanteile in den Leasingraten (kalkuliert auf Basis von Anschaffungskosten ohne Mehrwertsteuer). Die Umsatzsteuer-Effekte gleichen sich somit genau aus. Dies gilt für Voll- wie auch für Teilamortisations-Leasingverträge.
- **Umsatzsteuervorteile bei Restwertverträgen mit Objektrückgabe bei Vertragsende:** In diesen Fällen spart sich der kommunale Leasingnehmer nachhaltig die Mehrwertsteuer auf den Restwert, ein bisweilen großer Vorteil des Kommunal-Leasing.
- **Evtl. Umsatzsteuernachteile bei späterer Erhöhung des Mehrwertsteuersatzes:** In diesem Fall verteuern sich die nachfolgenden Leasingraten aufgrund des dann höheren Steuersatzes. Bei Kauf entstehen hingegen keine nachträglichen Zusatzkosten.
- **Sale-and-lease-back-Verträge:** Bei Sale-and-lease-back-Verträgen verkauft eine Kommune ein ihr gehörendes Objekt an eine Leasinggesellschaft, um es anschließend wieder zurück zu leasen (z. B. zur Liquiditätsbeschaffung). Dies führt allerdings immer zu einer doppelten Umsatzsteuerbelastung. Die Kommune hat das Objekt ursprünglich ja incl. Mehrwertsteuer gekauft und bezahlt (insgesamt 119 Prozent bei einem Mehrwertsteuersatz von 19 Prozent). Jetzt verkauft sie das Objekt an eine Leasinggesellschaft für 119 Prozent weiter. Da die Kommune nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist, darf sie keine Mehrwertsteuer in der Rechnung ausweisen. Der Leasinggeber kann somit auch keine Vorsteuer beim Finanzamt geltend machen (Kauf brutto für netto zu 119 Prozent) und muss seine Leasingraten nun auf Basis von 119 Prozent kalkulieren. Auf diese nun höheren Leasingraten kommt abschließend jetzt noch einmal ein Mehrwertsteueraufschlag von 19 Prozent hinzu.

1.12 Genehmigungspflicht für Kommunal-Leasingverträge

Grundsätzlich sind Leasingverträge als kreditähnliche Rechtsgeschäfte in Deutschland **einzelgenehmigungspflichtig** durch die Kommunalaufsicht. Es gibt allerdings in jedem Bundesland (leider regelmäßig voneinander abweichende) **Erleichterungs- und Ausnahmenvorschriften**. In Nordrhein-Westfalen ist die Genehmigungspflicht durch eine **Anzeigepflicht** mit Widerspruchsmöglichkeit ersetzt worden.

1.13 Zuwendungen und Zuschüsse im Kommunal-Leasing

Werden kommunale Investitionen von der öffentlichen Hand bezuschusst, so muss rechtzeitig abgeklärt werden, ob die Zuschüsse auch bei Leasing gewährt werden. In der der Mehrheit der Fälle stellt dies heutzutage kein Problem mehr dar.

1.14 Ausweis von Leasingverträgen im kommunalen Haushalt

Sowohl im kameralen Haushalt als auch in der Doppik werden Leasingraten im **Verwaltungs- bzw. laufenden Haushalt** ausgewiesen und belasten nicht den Vermögens- bzw. Investitionshaushalt. Bisweilen wird das Leasing kritisiert als Möglichkeit, Haushaltsvorschriften zu umgehen. Dabei setzen die Kritikpunkte – wie weiter oben bereits beschrieben – in erster Linie an folgenden zwei Aspekten an, die im Abschnitt „Nachteile und Probleme“ bereits näher beschrieben und entkräftet wurden:

- a) Durch die **Nichtbelastung des Vermögenshaushaltes** bei Leasinginvestitionen werden die Investitionsmöglichkeiten unerwünscht ausgeweitet (Aufbau so genannter Schattenhaushalte).
- b) Die **freie Spitze** im Verwaltungshaushalt lässt sich über Leasingverträge mit niedrigen Leasingraten – vor allem bei hohen Restwerten und/oder langen Laufzeiten – schönen.

1.15 Anhang

Im Anhang des Hauptteils findet sich eine Übersicht über die wichtigsten Ländererlasse zum Kommunal-Leasing sowie zu kommunalen Ausschreibungstabellen.

1.16 Unterstützung von Kommunal-Leasingvorhaben

Das letzte Kapitel gibt einen Überblick zu weiterführenden Informations- und Unterstützungsmöglichkeiten:

- Beratung
- Seminare
- Software
- EVP-Leasing
- Literatur