

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

**Autor: Dr. Michael Kroll** (Geschäftsführer, LeaSoft GmbH / [www.Richtig-Leasen.de](http://www.Richtig-Leasen.de))

Copyright: LeaSoft GmbH / [www.Richtig-Leasen.de](http://www.Richtig-Leasen.de)

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

## Hier könnte Ihre Werbung stehen in Form einer DIN A4-Anzeige!

Wenden Sie sich bei Interesse bitte an uns unter der Telefonnummer 09571 / 6011  
oder schreiben Sie uns eine eMail an [info@LeaSoft.de](mailto:info@LeaSoft.de)

### **Hinweis:**

Dieses Special versteht sich als in sich abgeschlossenes Kompendium zum Kommunal-Leasing. Deshalb enthält es an einigen Stellen exakte Textwiederholungen aus anderen Blogs von Richtig-Leasen.de

### **Unsere Seminare zum Thema:**

- **Kommunal-Leasing** (1-Tages-Online-Seminar, Zielgruppe: Leasinganbieter)  
(weitere Informationen unter <https://www.richtig-leasen.de/seminar-kommunal-leasing/>)
- **Mobilien-Leasing** (2-Tages-Intensiv-Seminar (Präsenz- oder Online-Veranstaltung, , Zielgruppe: Auch die öffentliche Hand als Leasingnehmer))  
(weitere Informationen unter <https://www.richtig-leasen.de/seminar-mobilien-leasing/>)

## Inhalt

1. Das Wichtigste zum Kommunal-Leasing im Überblick – Zusammenfassung der Kapitel
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 **Checklist Leasing® von KROLL**
9. Wirtschaftlichkeitsnachweis
10. Wirtschaftlichkeitsnachweis in der Praxis: Fallbeispiel mit Hilfe des Tools VERGLEICHSRECHNUNG
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



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/nachhaltigen Erneuerung der Verwaltung.

Spätestens seit der Corona-Krise stehen viele Kommunen und Institutionen der öffentlichen Hand finanziell immer stärker unter Druck. Viele Entscheidungsträger suchen daher zur Zeit vermehrt nach Alternativen zu kreditfinanzierten Investitionen bei gleichzeitiger Entlastung ihrer Haushalte und beziehen dabei immer häufiger auch Leasing als Alternative in ihre Überlegungen mit ein.

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 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.

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

Hinweis: Die nachfolgende Nummerierung beginnt mit der Ziffer 1.2 (anstelle von 1.1), 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 (Mietkäufernehmer) 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 Mitarbeiter\*innen-Motivation durch Nutzung modernster Technik.
- Verbesserte **Nachhaltigkeit** und **Energieeffizienz** vor allem durch die tendenziell modernen Objekte (Energieverbrauch, CO<sup>2</sup>-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 Objektrückgabe
- **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 zwei Aspekten an:
  1. Durch die Nichtbelastung des Vermögens- bzw. Finanzhaushaltes 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 Verwaltungs-/Ergebnishaushalt lässt sich über Leasingverträge mit niedrigen Leasingraten – vor allem bei hohen Restwerten und/oder langen Laufzeiten – schön. 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. Ferner werden sich Leasinggesellschaften in ihrer Restwertfestlegung und Leasingratenkalkulation doch auch meistens an realen Wertminderungsverläufen orientieren.
- 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.
- 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). Inso-fern gibt es auch kein normiertes, allgemein gültiges Leasingvertragsmuster, das man entsprechend 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 abweichende Vertrags-werke mit unterschiedlichsten AGB's erhält. Dies würde den Wirtschaftlichkeitsvergleich und die Verga-beentscheidung 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 Parameter):
  - **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 um-gedeutet 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 Finanzverwal-tung). Deshalb sollte diese Grenze auch in einer Ausschreibung nur in (begründeten) Ausnah-mefällen 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 kommu-nalen 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 unsachge-mäßen Gebrauch)?
    - Mit Ausgleich für vom Leasingnehmer über die Leasingraten noch nicht bezahlte Kos-ten für das Objekt (Vertrag mit Wertminderungsausgleich)?
  - **Kaufoption für den Leasingnehmer:** Wahlmöglichkeit des Leasingnehmers zwischen Rück-gabe und alternativ Kauf des Objektes (zu einem schon bei Vertragsbeginn festgelegten **Kauf-preis**).
  - **Mietverlängerungsoption für den Leasingnehmer:** Wahlmöglichkeit des Leasingnehmers zwischen Rückgabe des Objektes und alternativ einer Verlängerung des Vertrages 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, Bauzeit-zinsen, 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 **Checklist Leasing**<sup>®</sup> (<https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/>) entwickelt, die weiter unten noch näher vorgestellt wird.

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 **216.000 €** (Stand: 01.01.2026). 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 Checklist Leasing<sup>®</sup> von KROLL

In diesem Abschnitt wird im Hauptteil des Specials gezeigt, wie sich Kommunal-Leasingverträge unter Einsatz der **Checklist Leasing**<sup>®</sup> 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 Ländergesetze und kommunale Vorschriften. Hier die wesentlichen 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 **Checklist Leasing® von KROLL** (<https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/>) entwickelt, die weiter unten noch näher vorgestellt werden.

## 1.10 Wirtschaftlichkeitsnachweis in der Praxis: Fallbeispiel mit Hilfe der Tools VERGLEICHSRECHNUNG und NUTZWERTANALYSE

Das Portal Richtig-Leasen.de bietet zwei kostenlose Tools VERGLEICHSRECHNUNG und NUTZWERTANALYSE an, mit denen ein schneller und einfacher Wirtschaftlichkeitsnachweis durchgeführt werden kann.

## 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.
- **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. Ergebnishaushalt** ausgewiesen und belasten nicht den Vermögens- bzw. Finanzhaushalt. 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 Vermögens-/Finanzhaushaltes** bei Leasinginvestitionen werden die Investitionsmöglichkeiten unerwünscht ausgeweitet (Aufbau so genannter Schattenhaushalte).
- b) Die **freie Spitze** im Verwaltungs-/Ergebnishaushalt 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:

- Seminare
- Tools
- *Checklist Leasing*® von KROLL
- Literatur

## 2. Was ist Leasing?

Unter Leasing versteht man allgemein 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 der Leasingnehmer 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.

Der Begriff des Leasing ist in Deutschland allerdings nicht gesetzlich definiert – weder im Zivilrecht noch im Steuerrecht. Daher muss bei der Beurteilung von Leasingverträgen immer auf den exakten konkreten vertraglichen Inhalt im Einzelfall abgestellt werden. So kann es durchaus vorkommen, dass ein Vertrag, auf dem „Leasing“ steht, später zu einem Finanzierungsvertrag umgedeutet wird (das bedeutet beispielsweise u. a., dass die Vergabeentscheidung falsch war!). Umgekehrt kommt es vor, dass Verträge mit anderen Bezeichnungen durchaus ein Leasingvertrag sein können.

Zivilrechtlich ist die Abgrenzung einfach: Hier wird jeder Leasingvertrag als Mietvertrag angesehen gemäß §§ 535 ff. BGB. Entscheidender ist aber (auch für die kommunale Praxis) die Einordnung im Steuerrecht. Dieses grenzt ab, ob ein konkret vorliegender Vertrag noch ein Nutzungsüberlassungsvertrag ist oder nicht eher als versteckter Finanzierungsvertrag anzusehen ist. Zu den Abgrenzungskriterien mehr weiter unten im Abschnitt „Vertragsgestaltung“.

## Abgrenzung des Leasing 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 (Mietkäufernehmer) 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. Daher beurteilt die Finanzverwaltung diesen Vertrag auch als Finanzierungsgeschäft analog dem Kreditkauf. Deshalb ist z. B. vom Kunden auch die komplette Mehrwertsteuer bei Vertragsbeginn zusammen mit der ersten Rate zu bezahlen. Ferner führt diese Beurteilung bei gewerblichen Leasingnehmern (auch kommunalen GmbH's) z. B. auch dazu, dass diese das Objekt wie bei einer Kreditfinanzierung in ihrer Bilanz aktivieren müssen. Zudem dürfen die Mietkaufraten nicht als Aufwand in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht werden sondern sind in einen Zins- und Tilgungsanteil aufzuspalten (wie bei einer Darlehensfinanzierung). Nur der Zinsanteil fließt dann in den Aufwand (neben der Abschreibung für das Objekt).

## Abgrenzung des Kommunal-Leasing zu Privatfinanzierung, PPP und US-Cross-Border-Leases

Viele Vorteile des Leasing resultieren nicht zuletzt aus der besonderen Vertragskonstellation zwischen den Beteiligten. Die Leasinggesellschaft ist Eigentümer der Objekte und hat somit bereits selbst ein großes Eigeninteresse an guten, modernen und gepflegten Objekten – v. a. wenn sie z. B. bei Objektrückgabe auf einen guten Verwertungserlös angewiesen ist, beispielsweise wenn die Objekte über die Leasingraten noch nicht vollständig bezahlt wurden. Zudem sind Leasinganbieter häufig Objekt-, Branchen-, Service-, Projektierungs- und/oder Verwertungsspezialisten. Sie haben schon aus eigenen wirtschaftlichen Überlegungen häufig kein Interesse an (den in Bereich der öffentlichen Hand so häufigen) Kostensteigerungen, Ineffizienzen, zu lange Haltedauern, schlechter Wartung, höheren Folgekosten oder einer schlechten Objektauswahl mit schwierigeren Verwertungsmöglichkeiten.

Vielfach wird Leasing allerdings mit den Begriffen Privatfinanzierung, PPP/ÖPP und/oder US-Crossborder-Leases gleichgesetzt oder verwechselt. Dadurch gerät Leasing bisweilen in eine negatives „Fahrwasser“.

### **Privatfinanzierung**

Seit Mitte der 1990er Jahre wird in Deutschland die so genannte **Privatfinanzierung** zur Finanzierung öffentlicher Investitionen eingesetzt, vor allem im Straßenbau. Bei der Privatfinanzierung wird eine öffentliche Investitionsmaßnahme nicht von der öffentlichen Hand selbst finanziert, sondern von privaten Dritten. Diese waren bzw. sind in der Lage, Investitionen durchaus unter Kommunalkreditkonditionen zu finanzieren. Es gab aber bereits frühzeitig – und auch heute noch – vielfache Kritik an der Privatfinanzierung, beispielsweise durch den Bundesrechnungshof im Rahmen der Prüfung der Bauvorhaben des Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetzes.

Ein erster Kritikpunkt war, dass die Gefahr besteht, dass die privatfinanzierten Projekte aus dem aktuellen Haushalt herausgenommen werden und somit Schattenhaushalte aufgebaut werden. Deshalb sprach der Bundesrechnungshof immer auch von „**Privater Vorfinanzierung**“ und nicht von Privatfinanzierung. Irgendwann müssen auch diese Projekte von der öffentlichen Hand bezahlt und finanziert werden.

Die zweite Kritik setzt bei der Wirtschaftlichkeit an. Zwar werden privatfinanzierte Projekte günstig refinanziert (häufig unter Kommunalkreditkonditionen), ob die Investition insgesamt aber wirtschaftlich ist oder wird, ist nicht zwangsläufig gegeben. Auch viele der privatfinanzierten Investitionsvorhaben sind nach der Fertigstellung teurer geworden, womit bisweilen manche beteiligte Akteure (Berater, Planer, Banken,

Bauunternehmen usw.) nicht unbedingt ein Problem haben, vor allem wenn sie in Prozent der Anschaffungskosten bezahlt werden.

Es besteht auch bei der Privatfinanzierung nicht zwingend ein Druck zur Kosteneffizienz. Natürlich gibt es viele privatfinanzierte Investitionen, die in ihrer Gesamtheit wirtschaftlich sind. Aber diese müssen entsprechend gut geplant und ausgeschrieben sowie mit den richtigen Partnern umgesetzt werden.

Beim Leasing ist die Situation durchaus anders. Das Objekt gehört der Leasinggesellschaft, die als Eigentümer in vielen Fällen verschiedene zusätzliche Risiken bis hin zum Verwertungsrisiko trägt und somit ein ganz anderes Eigeninteresse an „vernünftigen“ Objekten, keinen überhöhten Anschaffungskosten und guten Verwertungsmöglichkeiten hat. Als Beispiel seien die silberfarbenen Pkw's der Bundeswehr oder der Polizei genannt, die früher vielfach olivgrün bzw. weiß waren. Dass weiße oder olivgrüne Pkw's bei der Verwertung geringere Erlöse erwirtschaften, war früher kaum entscheidungsrelevant bei der Ausschreibung von Fahrzeugen. Eine Leasinggesellschaft, die ein Verwertungsrisiko trägt, versucht hingegen u. a. die Fahrzeugfarbe zu optimieren. Und die höheren Verwertungserlöse kommen dem Kunden über niedrigere Leasingraten regelmäßig zu Gute. Bei einer Privatfinanzierung wären in vielen Fällen weiterhin die früheren Fahrzeugfarben ausgeschrieben worden.

### **PPP / ÖPP**

Eine Weiterentwicklung der Privatfinanzierung sind die so genannten **PPP- bzw. ÖPP-Modelle** (Public Private Partnership bzw. Öffentlich-private Partnerschaften). Hier werden nicht nur die Finanzierung, sondern auch die Errichtung sowie der Betrieb eines Investitionsobjektes als Einheit von privaten Dritten erbracht. Die Vorteile dieser Gesamtlösung sind natürlich verlockend und es wurden auch bereits zahlreiche positive Projekte verwirklicht. Auf der anderen Seite sind diese Modelle häufig sehr komplex und bedingen eine gute Ausschreibung und Projektabwicklung mit den richtigen Vertragspartnern, damit die Lösung auch nachhaltig zum Erfolg führt. So finden sich momentan vermehrt PPP-Projekte im Markt, die z. B. von den Rechnungsprüfungsbehörden durchaus auch kritisch gesehen werden.

Aber auch PPP-/ÖPP-Modelle haben mit Leasing eigentlich gar nichts zu tun. PPP-Modelle sind eine alternative Organisationsform für die öffentliche Hand, Leasing ist eher eine alternative Finanzierungsform. Selbstverständlich kann jeder PPP-Betreiber seine Objekte über Leasing finanzieren, muss es aber nicht.

### **US-Cross-Border-Leases / Lease-in-Lease-out-Transaktionen**

Ein spezieller Sonderfall sind die so genannten **US-Cross-Border-Leases** oder später auch **Lease-in-Lease-out-Transaktionen**, die vor allem Ende der 1990er sowie Anfang der 2000er Jahre angeboten werden. Diese Modelle haben mit der klassischen Leasingfinanzierung von Investitionsobjekten nun rein gar nichts gemein – werden aber häufig mit Leasing in „einen Topf geworfen“.

Bei diesen Modellen haben öffentliche Institutionen eigene Liegenschaften oder Objekte an US-amerikanische Investoren verkauft bzw. vermietet, um diese dann anschließend zurück zu leasen. Dabei ging es um hohe Summen, i. d. R. ab 100 Millionen DM. Objekte waren z. B. Gebäudekomplexe (Messegelände), Infrastrukturobjekte wie Abwassernetze oder auch große Straßenbahnen- oder U-Bahn-Flotten.

Der Grund für diese Projekte war, dass US-amerikanische Investoren mit diesen Konstruktionen Steuervorteile erzielen konnten, die dann teilweise an die deutschen Kommunen weitergereicht und ausbezahlt wurden. Auf den Sinn oder Unsinn dieser Transaktionen soll an dieser Stelle nicht weiter eingegangen werden. Die Probleme, die manchen deutschen Kommunen aus diesen Transaktionen im Laufe der Zeit entstanden sind, sind hinlänglich bekannt.

An dieser Stelle sei jedoch noch einmal ganz klar zum Ausdruck gebracht, dass diese Transaktionen – auch wenn sie in ihrem Namen die Bezeichnung Leasing tragen – mit der üblichen Leasingobjektfinanzierung von Fahrzeugen, IT oder Maschinen überhaupt nichts zu tun haben!

### 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:

#### Modernität

Leasingobjekte sind häufig moderner, z. B. durch bessere Produktkenntnisse und Objektauswahl der Anbieter, kürzere Objektbindungsdauern und bessere Austausch- und Verwertungsmöglichkeiten durch die spezialisierten Anbieter. Hinzu können professionelle Service- und Dienstleistungsangebote kommen. Dies kann zu einer Vielzahl positiver Effekte führen wie

- niedrigere **Folgekosten** (z. B. Energieverbrauch, Wartung, Instandhaltung etc.) im Rahmen einer Gesamtkostenbetrachtung (TCO – Total Cost of Ownership),
- Vermeidung teurer **Stillstandskosten** durch häufiger defekte Objekte,
- höhere Verwertungserlöse (z. B. durch professionelle Verwertungsmöglichkeiten, Optimierung von Objektbestandteilen wie z. B. der Fahrzeugfarbe (z. B. die silberfarbenen Polizeifahrzeuge oder Pkw's der Bundeswehr)) – bei vielfach niedrigeren internen Verwertungskosten. Leasinggesellschaften haben zudem häufig ein hohes Eigeninteresse an einer optimalen Wiederverwertbarkeit, v. a. wenn die Objektkosten über die Leasingraten noch nicht vollständig bezahlt wurden und ein Verwertungsrisiko besteht;
- erhöhter **Arbeitsschutz** (z. B. bessere Unfallverhütung, höherer Strahlenschutz, geringer Lärm etc.),
- bessere Einhaltung von **Datenschutz**-Bestimmungen,
- modernerer **Digitalisierungsgrad**,
- höhere **Mitarbeiter\*innen-Motivation** durch Nutzung modernster Technik;
- viele Leasinganbieter sind **Objekt- bzw. Branchenspezialisten** sowie **Verwertungsspezialisten** und können Objekte hinsichtlich Leistungsfähigkeit, Modernität, Folgekosten, Verwertungs-/Entsorgungsmöglichkeiten oder auch Wertstabilität optimal beurteilen.

#### Verbesserte Nachhaltigkeitsbilanz sowie Energieeffizienz

Leasing ermöglicht eine verbesserte Nachhaltigkeitsbilanz und Energieeffizienz vor allem durch die tendenziell **modernen** Objekte (Energieverbrauch, CO<sub>2</sub>-Ausstoß, Schadstoffemissionen etc.). Es lassen sich zudem im Rahmen der Leasingausschreibung einer Reihe ökologischer Aspekte mit vorschreiben, z. B. ein umweltgerechte Weitervermarktung bzw. Recycling am Vertragsende nach vorgegebenen Kriterien/Zertifikaten. Im Rahmen von Serviceverträgen lassen sich z. B. ökologische und energieeffiziente Wartungs- oder Reinigungsausführungen vorschreiben.

#### Erbringung umfangreicher Full-Service-Leistungen

Der öffentlichen Hand fehlen hier nicht zuletzt häufig die Erfahrung oder überhaupt die entsprechenden Mitarbeiter\*innen zur Erledigung dieser Aufgaben. Zudem lassen sich auf Wunsch heimische Serviceanbieter aus der näheren Umgebung in einen Leasingvertrag mit einbinden.

#### Projektmanagement und Leasing

Die Einbindung eines Projektmanagements, z. B. bei IT, kann zu verkürzten Projektzeiten und somit auch geringeren Kosten führen – bei gleichzeitig häufig höherer Qualität.

#### Asset-Managementsysteme

Es besteht die Möglichkeit der Nutzung optimaler Asset-Managementsysteme (Verwaltung, Beschaffung, Service, Austausch, Rückgabe, Verwertung, Kostenzurechnung auf Kostenträger/-stellen) bei einer

Vielzahl häufig kleinteiliger Einzelobjekte, meistens innerhalb von Rahmenverträgen (z. B. die komplette IT-Ausstattung einer Kommune oder Schule).

## Entlastung der öffentlichen Verwaltung

Die öffentliche Verwaltung kann durch Outsourcing an eine Leasinggesellschaft entlastet werden (vielfach fehlt die Zeit bzw. es lassen sich gar keine Spezialisten im Arbeitsmarkt finden, z. B. IT-Fachleute).

## Optimierung bei der Objektauswahl

Werden Leasingobjekte funktional ausgeschrieben, so obliegt dem Leasinganbieter die Objektauswahl. Aufgrund seiner Objekt-/Branchenerfahrung kann dies ggf. zu besseren, moderneren, nachhaltigeren, ergonomischeren, sichereren oder auch passgenaueren Objekten führen – auch bei wichtigen Aspekten, die eventuell gar nicht ausgeschrieben wurden (vielleicht auch gar nicht bekannt waren).

## Niedrigere Anschaffungskosten

Teilweise können spezialisierte Leasinganbieter aufgrund ihrer Nachfragemacht sowie ihrer Objektkenntnisse günstigere Anschaffungspreise erzielen als Kommunen im Rahmen einer Kaufausschreibung.

## Austausch der Objekte zum optimalen Ersatzzeitpunkt

Die Laufzeit von Leasingverträgen orientiert sich häufig am betriebswirtschaftlich sinnvollen Nutzungszeitraum. Beim (Kredit-)Kauf werden Objekte hingegen häufig viel zu lange genutzt. Dies führt im Rahmen einer **Gesamtkostenbetrachtung** oft zu wesentlich höheren Kosten. 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

Es lassen sich über Leasing Investitionsspitzen vermeiden beim notwendigen Objektaustausch mit dem daraus resultierenden Aufwand: z. B. Neuausschreibung des Ersatzkaufs, Einbindung zahlreicher Ämter/Gremien/Ausschüsse in den Prozess, Liquiditätsspitzen im Vermögens-/Investitionshaushalt etc. – bei Leasing wird bei einem Objektaustausch nur die Höhe der Leasingraten angepasst und die Belastungen im Verwaltungshaushalt/Laufendem Haushalt bleiben annähernd linear konstant.

## 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. Zudem entfällt die beim Kauf notwendige Ermittlung kalkulatorischer Abschreibungen/Wertminderungen und Zinsen. Dies ist eine ideale, rechtssichere Basis z. B. für die Festlegung von Gebührenhaushalten. Ein weiterer Pluspunkt für Leasing ist, dass keine Belastungen vor Nutzungsbeginn entstehen (z. B. Anzahlungen, Projektkosten etc.). Zudem dient dieses Argument der Generationengerechtigkeit: Es wird exakt nur die Generation mit Kosten (hier Leasingraten) belastet, die auch

an der Nutzung partizipiert. Es erfolgt keine Belastung nachfolgender Generationen wie z. B. bei einer Kreditfinanzierung über langlaufende endfällige Darlehen („enkelgerechte“ Beschaffung, intergenerative Gerechtigkeit).

## **Flexibilität**

Leasing ermöglicht häufig eine hohe 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.

## **Individuelle Gestaltung**

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**

Leasing kann zu einer Effizienzsteigerung durch einen erhöhten Wettbewerb führen (durch Leasing erhöht sich die Zahl potentieller Anbieter und Marktteilnehmer, es entsteht ein höherer Wettbewerbsdruck).

## **Umsatzsteuervorteile**

Bei Leasingverträgen mit Objektrückgabe lassen sich Umsatzsteuervorteile in Höhe der Mehrwertsteuer auf den Restwert realisieren.

## **Nichtbelastung des Vermögens-Finanzhaushalts**

Viele Investoren der öffentlichen Hand haben in der Vergangenheit primär aus dem Argument heraus geleast, Leasing belaste den Vermögens-/Finanzhaushalt nicht und erweitere somit die Verschuldungsmöglichkeiten. Wie weiter unten bei der Darstellung der Haushaltseffekte noch gezeigt wird, kann diese Aussage zwar durchaus richtig sein. Dies sollte aber eigentlich kein Argument für Leasing sein. Es gibt, wie zuvor beschrieben, wesentlich bessere Argumente pro Leasing als Haushaltsstrukturen zu „beeinflussen“, um es einmal vorsichtig auszudrücken.

# **4. Nachteile und Probleme des Kommunal-Leasing**

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

## **Haushaltsmissbrauch durch Kommunal-Leasing**

Es sind Fälle denkbar, in denen man über Leasing den kommunalen Haushalt bzw. Haushaltskennziffern beeinflussen kann – gegebenenfalls auch missbräuchlich. Dabei setzen die Kritikpunkte – vor allem der Aufsichts- und Rechnungsprüfungsbehörden – in erster Linie an zwei Aspekten an:

1. Durch die Nichtbelastung des Vermögens-Finanzhaushaltes 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 Verwaltungs-/Ergebnishaushalt 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. Leasingverträge werden an sich nutzungskongruent gestaltet und der Restwert orientiert sich regelmäßig am Marktwert zu Vertragsende. Insofern bezahlt der kommunale Leasingnehmer über seine Leasingraten entsprechend seiner realen Nutzung exakt die Wertminderung und die Zinsen – und dies auf linearer Basis. Das ist eigentlich sogar gerade eher ein Leasingvorteil im Vergleich zur momentanen Darlehensaufnahmepraxis.

## **Leasing ist komplexer und komplizierter als eine Darlehensfinanzierung**

Leasing kann sehr viele individuelle Lösungen bieten. Dadurch wird diese Alternative aber auch durchaus komplexer und undurchsichtiger. Es entstehen höhere Informationskosten, aber auch Durchführungskosten (z. B. ein größerer Aufwand für Ausschreibung und Wirtschaftlichkeitsvergleich). Zudem drohen insbesondere bei einer suboptimalen Ausschreibung Kostenfallen, vor allem am Vertragsende. Wie diesen Problemen begegnet werden kann, wird in diesem Special noch ausführlich gezeigt.

## **Fehlende gesetzliche Regelungen**

Viele Rahmenbedingungen sind im Kommunal-Leasing in den letzten Jahren und Jahrzehnten mittlerweile gesetzlich geklärt worden. Es gibt im Zusammenhang mit dem Kommunal-Leasing aber leider immer noch einige nicht oder ungenügend geregelte gesetzliche Fragestellungen. Dies betrifft zum Beispiel die Anwendung des richtigen Ausschreibungsverfahrens, die Verwendung von kommunalspezifisch angepassten Abschreibungstabellen (wichtig für die Bestimmung der zulässigen Vertragslaufzeit), die immer noch bundesländerunterschiedlichen Regelungen zur Einzelgenehmigungspflicht oder auch für Zuschussbestimmungen, die an Leasing gar nicht oder nur unzureichend denken.

## **Kommunalkreditkonditionen**

In der Praxis herrscht immer noch häufig das Vorurteil, Kommunal-Leasing lohne sich alleine schon deswegen nicht, weil Kommunen von Banken besonders günstige Kommunalkreditkonditionen erhalten können, Leasinganbieter als gewerbliche Kreditnehmer hingegen nicht. Dieses Argument hat heute aber stark an Bedeutung verloren. Zum einen sind Leasinganbieter über das Refinanzierungsinstrument der Forfaitierung sehr wohl in der Lage, ebenfalls Kommunalkreditkonditionen zu erhalten. Auf der anderen Seite spielte die Höhe des Zinssatzes in der Niedrigzinsphase der 2010er Jahre kaum mehr eine (große) Rolle.

Hinzu kommt die Tatsache, dass der Zinssatz der Finanzierung im Rahmen der gesetzlichen vorgeschriebenen Wirtschaftlichkeitsbetrachtung nur ein kleiner von vielen relevanten Faktoren ist. Hier gilt es neben der Zinskondition eine Vielzahl weiterer monetärer (quantitativer) sowie qualitativer Aspekte in die Beurteilung miteinzubeziehen.

## **Umsatzsteuer**

Ein weiteres häufiges Gegenargument zum Kommunal-Leasing ist, dass es angeblich zu Nachteilen bei der Umsatzsteuer käme. Während Zinszahlungen an eine Bank nicht der Mehrwertsteuer unterliegen, muss beim Leasing im Rahmen der Leasingraten auch die Mehrwertsteuer auf den Zinsanteil bezahlt

werden. Dies ist zwar richtig, aber kein Nachteil. Beim Kreditkauf muss eine Kommune nämlich die Anschaffungskosten incl. der Mehrwertsteuer kreditfinanzieren, eine Leasinggesellschaft muss aufgrund ihrer Vorsteuerabzugsberechtigung hingegen nur den Nettowert ohne Mehrwertsteuer kreditfinanzieren. Wenn man so will könnte man sagen: Beim Kreditkauf zahlt der kommunale Kreditkäufer Zins auf die mitfinanzierte Mehrwertsteuer der Anschaffungskosten – beim Leasing Mehrwertsteuer auf die Zinsen, die auf Basis von Anschaffungskosten ohne Mehrwertsteuer kalkuliert werden. Die Umsatzsteuer-Effekte gleichen sich somit genau aus.

Auf der anderen Seite gibt es aber sogar einen Umsatzsteuervorteil im Kommunal-Leasing. Dies ist dann der Fall, wenn der Leasingnehmer am Vertragsende das Objekt zurückgibt. In diesen Fällen spart er sich nachhaltig die Mehrwertsteuer auf den Restwert, ein bisweilen großer Vorteil (mehr hierzu und zu weiteren Umsatzsteueraspekten weiter unten im Kapitel „Umsatzsteuer“).

## Zuschüsse und Zuwendungen

Früher scheiterte der Einsatz kommunaler Leasingfinanzierungen häufig daran, dass die in vielen Bereichen so wichtigen Zuschüsse der öffentlichen Hand nicht bei Leasingfinanzierungen gewährt wurden. Dieser Nachteil ist in den letzten Jahren allerdings fast vollständig verschwunden. Es gibt nur noch sehr wenige Objektgruppen, bei denen eine Zuschussgewährung immer noch problembehaftet ist. Nachdem Leasing beim Nachweis der Wirtschaftlichkeit aufgrund gesetzlicher Vorschriften mittlerweile sogar zwingend zum Einsatz kommen muss, ist es auch nicht länger begründbar, dass man die Zuschussgewährung bei der wirtschaftlichsten Alternative verweigert.

## Kostenmarge des Leasinganbieters

Immer wieder trifft man auf das Gegenargument, Leasing sei immer teurer, weil hier ja auch noch ein Dritter (Leasinggeber) Geld verdiene. Dies ist natürlich richtig, aber auch charakteristisch für unser arbeitsteiliges Wirtschaftssystem. Der „Dritte“ erbringt für seine Kostenmarge ja auch einen entsprechenden Mehrwert in Form von monetären (quantitativen) oder auch qualitativen Vorteilen. Diese gilt es in einem Wirtschaftlichkeitsvergleich nachzuweisen. Nur dann darf Leasing ja auch erst zum Einsatz kommen. Aufgrund des enormen Konkurrenzdrucks in der Leasingbranche sind die Margen in der heutigen Zeit zudem durchgängig niedriger als in früheren Zeiten.

## 5. Möglichkeiten der Vertragsgestaltung

Leasing bietet eine Vielzahl an individuellen und optimalen Lösungen. Diese zu erkennen, richtig auszu-schreiben und zu vergeben ist aber nicht unbedingt einfach. Viele Investoren der öffentlichen Hand sind sich unsicher, wenn es um das Thema Leasing geht. Sie wissen häufig nicht genau

- was Leasing überhaupt ist,
- welche Möglichkeiten es gibt,
- was rechtlich geht und was nicht geht,
- was sie abfragen bzw. ausschreiben sollen.

Dabei ist es von erheblicher Bedeutung für eine optimale Realisierung eines Leasingvorhabens sich vorher genau zu überlegen, was man eigentlich genau will:

- Welche Vertragsform möchte ich haben?
- Welche Laufzeit ist optimal?
- Will ich am Ende kaufen, zurückgeben oder verlängern? Möchte ich vielleicht sogar alle drei Möglichkeiten gleichzeitig eingeräumt bekommen?
- Macht ein kündbarer Vertrag Sinn?
- Lassen sich saisonale Leasingraten vereinbaren?
- Möchte ich eine Anzahlung zu Vertragsbeginn leisten?

Ein Vorteil des Leasing ist es ja gerade, dass man sehr viele Möglichkeiten einer individuellen Vertragsgestaltung hat. Die Schwierigkeit ist dabei jedoch, die richtige Variante zu definieren und auszuschreiben. Zusätzlich gibt das deutsche Steuerrecht noch Rahmenbedingungen vor, die auch im Kommunal-Leasing eingehalten werden müssen. Daher werden nachfolgend einige wichtige Aspekte zur Vertragsgestaltung zusammenfassend dargestellt. Eine ausführliche Darstellung zu den einzelnen vertraglichen Möglichkeiten findet sich im Blog „Vertragsformen und Vertragsgestaltung“ (<https://www.richtig-leasen.de/vertragsgestaltung/>) sowie zu wichtigen Fragestellungen im Zusammenhang mit der Bilanzierung von Leasingverträgen im Blog „Bilanzierung im Leasing“ (<https://www.richtig-leasen.de/bilanzierung/>).

## Was will ich? Was verstehe ich unter Leasing?

Der Begriff des „Leasing“ ist wie bereits erwähnt im Gegensatz z. B. zur Miete nicht gesetzlich definiert. Insofern gibt es auch kein normiertes, allgemein gültiges Leasingvertragsmuster, das man entsprechend 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 abweichende Vertragswerke mit unterschiedlichsten AGB's erhält. Dies würde den Wirtschaftlichkeitsvergleich und die Vergabeentscheidung bisweilen enorm erschweren oder gar unmöglich machen.

## Fünf klassische Leasingvertragstypen

Seit Beginn des Leasing in Deutschland haben sich im Mobilien-Leasing in Deutschland fünf unterschiedliche Vertragstypen herauskristallisiert, die auch heute noch zum Einsatz kommen – teilweise in ihrer Reinform, teilweise aber auch nur in Teilbereichen oder in Kombinationen. Diese **fünf Vertragstypen** sind:

- Vollamortisationsvertrag (meist mit Kauf- und oder Mietverlängerungsoption für den Leasingnehmer)
- 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)

Diese fünf Vertragstypen sind allerdings allesamt **gesetzlich nicht definiert** oder geregelt – weder vom Namen her noch vom konkreten Inhalt. Deshalb kann es vorkommen, dass inhaltlich abweichende Leasingverträge durchaus den gleichen Namen tragen oder umgekehrt Verträge mit identischer Bezeichnung unterschiedliche Inhalte aufweisen.

So können z. B. Vollamortisationsverträge durchaus auch (untypischerweise) Kündigungsklauseln enthalten oder der kündbare Vertrag (untypischerweise) mit einer Kaufoption ausgestaltet sein – oder z. B. der Vertrag mit Andienungsrecht im Vertragstext konkret betitelt sein mit

- „Leasingvertrag mit Andienungsrecht“,
- „Restwertvertrag“,
- einfach nur „Leasingvertrag“,
- einfach nur „Mietvertrag“ oder
- einfach nur „Vertrag“

Deshalb sollte beim Leasing im Rahmen einer Ausschreibung kein bestimmter Vertragstyp genannt oder einfach nur „Leasing“ ausgeschrieben werden. Die Gebote könnten sonst durchaus voneinander abweichen. Es ist vielmehr zwingend notwendig, die **vertraglichen Einzelheiten auszuschreiben**, wie z. B. Laufzeit, Optionswünsche, Endschaftsregeln etc.

Nachfolgend sollen die 5 Leasingvertragstypen kurz erläutert werden:

### **Vollamortisationsverträge**

Bei Vollamortisationsverträgen zahlt der Leasingnehmer über seine Leasingraten neben den Zinsen und der Marge für den Leasinggeber (für Verwaltungskosten, Risiko und Gewinn) die Anschaffungskosten für

das Objekt während der Vertragslaufzeit **in vollem Umfang** zurück. Vollamortisationsverträge kommen im Mobilien-Leasing v. a. bei Objekten mit schnellem Wertverfall vor, z. B. im Bereich IT oder Medizintechnik, oder bei sehr speziellen Objekten mit schwierigen Drittverwertungsmöglichkeiten. Am Ende der Laufzeit muss der Leasingnehmer das Objekt zurückgeben. Regelmäßig wird ihm aber bereits bei Vertragsabschluss eine Kauf- und/oder Mietverlängerungsoption eingeräumt, wobei auch die Optionspreise bereits zu Beginn festgelegt werden. Der Leasingnehmer kann dann bei Vertragsende frei wählen, ob er das Objekt zurückgibt oder zum Optionspreis kauft bzw. den Vertrag verlängert.

### ***Teilamortisationsverträge***

Bei Teilamortisationsverträgen wird immer ein **Restwert** für das Vertragsende festgelegt, der sich regelmäßig am **Marktwert** zum Vertragsende orientiert (orientieren sollte). Wird als Restwert z. B. 20 Prozent genommen, „tilgt“ („amortisiert“) der Leasingnehmer über seine Leasingraten während der Vertragslaufzeit dann nur noch 80 Prozent der Anschaffungskosten (100 Prozent minus Restwert 20 Prozent). Die vier Teilamortisationsvarianten unterscheiden sich jetzt dahingehend, wie mit dem noch nicht amortisierten („offenen“) Restwert von 20 Prozent umgegangen wird.

### ***Teilamortisationsvertrag mit Andienungsrecht des Leasinggebers***

Beim Teilamortisationsvertrag mit Andienungsrecht des Leasinggebers hat der Leasinggeber am Vertragsende das **Wahlrecht**, ob er das Objekt **zurückverlangt** und an einen Dritten verwertet oder ob er den Leasingnehmer zum **Kauf** des Objektes zum Restwert **verpflichtet** (es ihm „andient“) – im Beispiel zu 20 Prozent.

Der Leasingnehmer hat kein Recht und auch **keine Garantie**, dass er das Objekt am Ende **erwerben** kann (keine Kaufoption für den Leasingnehmer) – auch wenn viele Leasinggeber in der Mehrzahl der Fälle das Objekt in der Praxis andienen. Garantieren (versprechen) dürfen Leasinggeber eine Andienung aber nicht: Dann würde im Sinne des § 39 Abgabenordnung eine versteckte Finanzierung vorliegen.

### ***Teilamortisationsvertrag mit Aufteilung des Mehrerlöses (Mehr-/Mindererlösbeteiligung des Leasingnehmers)***

Bei der Variante eines Teilamortisationsvertrages mit Aufteilung des Mehrerlöses wird das Objekt am Ende des Vertrags immer an den Leasinggeber zurückgegeben und im Markt verwertet. Liegt der Veräußerungserlös (Marktpreis z. B. 10 Prozent) unter dem Restwert (z. B. 20 Prozent), so muss der Leasingnehmer die Differenz nachbezahlen (im Beispiel: 20 Prozent minus 10 Prozent = Mindererlös von 10 Prozent).

Liegt der Verwertungserlös über dem Restwert (z. B. Marktwert 30 Prozent), darf der Leasingnehmer an dem **Mehrerlös** von 10 Prozent beteiligt werden – aus steuerlichen Gründen aber nur zu **maximal 75 Prozent**. Diese maximal 75 Prozent Mehrerlösbeteiligung bekommt ein Leasingnehmer allerdings nicht automatisch eingeräumt, sondern er muss diese entsprechend verhandeln bzw. ausschreiben. Die verbleibenden 25 Prozent dürfen an den Leasingnehmer nach allgemeiner Auffassung aber auch als Bonusverrechnung für einen Anschlussvertrag weitergegeben werden.

### ***Kündbarer Leasingvertrag***

Der Kündbare Vertrag ist der einzige Leasingvertrag, der **keine feste, unkündbare Grundmietzeit** hat, sondern „ewig“ läuft – solange, bis er gekündigt wird. Aufgrund der fehlenden festen Vertragslaufzeit unterliegt er auch nicht der von vielen Leasinganbietern auch im Kommunal-Leasing intern fixierten maximalen Leasinglaufzeit von 90 Prozent der Abschreibungsdauer der amtlichen AfA-Tabelle für gewerbliche Objekte des BMF für gewerbliche Nutzungsdauern (näheres hierzu weiter unten).

Aber auch dieser Vertrag wird natürlich intern über eine bestimmte (zumindest kalkulatorische) Laufzeit kalkuliert – ohne konkrete Laufzeit ließen sich ja gar keine Leasingraten berechnen. Viele Anbieter nehmen dabei als kalkulatorische Laufzeit die Abschreibungsdauer der amtlichen AfA-Tabelle und kalkulieren den Vertrag über diese Laufzeit auf einen Restwert von Null Euro.

Gerade bei Kommunen liegen aber viele reale Nutzungsdauern jenseits der Zeiträume der amtlichen AfA-Tabelle, die z. B. für Computer-Hardware 3 Jahre, Pkw 6 Jahre oder für Gabelstapler 8 Jahre vorsieht. Viele Leasinggesellschaften bieten aber nur – wie in den steuerlichen Leasingerlassen vorgeschrieben –

Verträge mit einer Laufzeit von maximal 90 Prozent der AfA-Tabelle an – bei IT demnach maximal 32 Monate (90 Prozent von 36 Monaten) oder bei Pkw 64 Monate (90 Prozent von 72 Monaten).

Viele Kommunen wünschen sich z. B. bei Computer-Hardware (z. B. Tablets für die Schulen) aber längere Laufzeiten von 36, 48 oder sogar 60 Monaten, weil diese Objekte bei ihnen beispielsweise nachweisbar auch über solch längere Zeiträume genutzt werden, also auch dann noch am Ende einen „wirtschaftlich ins Gewicht fallenden“ Wert haben.

Schreibt jetzt eine Kommune beispielsweise Tablets über 48 Monate aus, würden alle diejenigen Leasinganbieter nicht bieten, die sich strikt an die 90 Prozent der amtlichen AfA-Tabelle halten. Über einen kündbaren Vertrag wäre ein Gebot auch über 48 Monate jedoch „erlasskonform“ möglich, wenn als kalkulatorische Laufzeit z. B. 48 Monate unterstellt würden. Der Laufzeitproblematik wird nachfolgend noch ein eigener Abschnitt gewidmet.

Beim Kündbaren Vertrag gilt es, auf zwei Besonderheiten besonders aufzupassen:

**Kündigt** ein Leasingnehmer beispielsweise vor Ablauf der 48 Monate (Annahme: Kalkulatorische Laufzeit: 48 Monate), so muss er eine **(Ab-)Schlusszahlung** leisten, da der Leasinggeber auch bei diesem Vertragstyp einen Anspruch auf volle Amortisation seiner Investitionskosten hat.

Mit der Schlusszahlung bezahlt der Leasingnehmer die Differenz zwischen den Anschaffungskosten und dem bis zum Kündigungszeitpunkt noch nicht über die Leasingraten bezahlten Anteil der Investitionskosten.

Auf die Schlusszahlung werden allgemein 90 Prozent des Verwertungserlöses der Leasinggesellschaft angerechnet. Bei einer Kündigung zum Monat 48 oder später muss der Leasingnehmer allgemein keine Schlusszahlung leisten, weil er die Anschaffungskosten über seine Leasingraten in den ersten 48 Monaten ja bereits vollständig bezahlt hat.

Wird aber die Kündigung vergessen, läuft der Vertrag „ewig“ und es müssen auch Leasingraten über den 48. Monat hinaus gezahlt werden!

Darüber hinaus gilt es zu beachten, dass im Fall einer Kündigung der Vertrag nur beendet wird – mit der Verpflichtung zur Rückgabe des Leasingobjektes. Möchte die Kommune das Objekt am Ende hingegen kaufen, so benötigt sie zusätzlich eine **Kaufoption** oder muss am Ende über einen Kauf verhandeln.

### ***Teilamortisationsvertrag mit offenem Restwert (z. B. der Kilometer-Leasingvertrag)***

Auch beim Teilamortisationsvertrag mit offenem Restwert tilgt („amortisiert“) der Leasingnehmer wie bei allen Teilamortisationsvarianten die Investitionskosten nur bis auf den Restwert. Bei einem Restwert von z. B. 20 Prozent bezahlt der Leasingnehmer über die Leasingraten somit nur 80 Prozent. Am Ende gibt er das Objekt bei dieser Vertragsvariante ohne weitere Abschlussverpflichtungen einfach zurück. Das Restwertrisiko trägt somit der Leasinggeber.

Damit ein Anbieter seinen offenen Restwert richtig kalkulieren kann, wird der **Nutzungsumfang** festgelegt (z. B. Kilometer- oder Maschinenstundenfestlegungen). Für eine Mehrnutzung muss der Leasingnehmer einen vorher vereinbarten Betrag nachbezahlen, für eine Mindernutzung erhält er teilweise Erstattungen. Zum anderen sehen diese Verträge regelmäßig eine Nachzahlungspflicht für den Fall vor, dass das Objekt **außerordentliche Wertminderungsschäden** außerhalb üblicher Abnutzungserscheinungen aufweist (z. B. größere Kratzer oder Dellen bei einem Pkw). Hierüber kommt es nicht selten zum Streit. Deshalb sollte im Rahmen einer Ausschreibung genau fixiert werden, was im konkreten Einzelfall unter einer „außerordentlichen“ Wertminderung zu verstehen ist.

## **Steuerliche (bilanzielle) Rahmenbedingungen gelten auch im Kommunal-Leasing**

Grundsätzlich kommen im Kommunal-Leasing die gleichen Vertragsmodelle vor wie im gewerblichen Leasing. Es gelten die gleichen Vorschriften auch für das Kommunal-Leasing, vor allem die steuerrechtlichen und bilanziellen Gesichtspunkte. Allerdings sind die Ausprägungen im Kommunal-Leasing teilweise abweichend, insbesondere hinsichtlich der Laufzeiten.

Zusätzlich muss bei der Wahl einer bestimmten Vertragsform auch darauf geachtet werden, ob nicht aufgrund anderer Vorschriften bestimmte Vertragsmodelle genommen werden müssen oder vielleicht auch gerade nicht angewendet werden dürfen. Dies könnte z. B. bei der Einbeziehung öffentlicher Förderprogramme der Fall sein. So sehen einige Zuwendungs-/Zuschussbestimmungen vor, dass ein Leasingvertrag eine Kaufoption für den Leasingnehmer enthalten muss. Auf einige Besonderheiten des Kommunal-Leasing im Zusammenhang mit der Vertragsgestaltung wird nachfolgend näher eingegangen.

Grundsätzlich ist es auch im Kommunal-Leasing wichtig darauf zu achten, dass ein Leasingvertrag von der Finanzverwaltung als **Nutzungsüberlassungs-/Mietvertrag** und **nicht als (versteckter) Finanzierungsvertrag** angesehen wird. Dabei ist nicht die Überschrift des Vertrags entscheidend (Leasingvertrag, Mietvertrag, Mietkaufvertrag etc.), sondern dessen Inhalt. Werden hier Fehler begangen, kann dies schwerwiegende Folgen haben. Unter Umständen wird eine falsche Vergabeentscheidung getroffen (Leasing wurde ausgeschrieben, aber ein Mietkaufvertrag wurde abgeschlossen) oder es drohen z. B. Umsatzsteuernachforderungen (z. B. wenn inhaltlich ein Mietkaufvertrag vorliegt, aber von einem Leasingvertrag (sprich Mietvertrag) ausgegangen wurde).

Diese Probleme klingen zunächst dramatisch, lassen sich aber mit etwas Mühe leicht in den Griff bekommen.

Die Abgrenzungskriterien zwischen Leasing und Mietkauf (Miete bzw. Finanzierung) regelt für Leasing vor allem das deutsche Steuerrecht. Grundsätzlich hat die Finanzverwaltung Bedenken, dass ein Leasingvertrag (Mietvertrag) ein versteckter Finanzierungsvertrag (analog Kreditkauf oder Mietkauf) sein könnte. Deshalb achten Leasinganbieter darauf, dass die entsprechenden Vorschriften beachtet werden. Deshalb können Kommunen im Allgemeinen von der Rechtssicherheit der Verträge ausgehen.

Speziell im Kommunal-Leasing gilt es jedoch, an zwei Stellen besonders aufzupassen.

## 1. Laufzeit des Leasingvertrages (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 Wertlosigkeit des Objektes (z. B. ein Tablet-Leasingvertrag über 10 Jahre). Ansonsten besteht die Gefahr, dass der Leasingvertrag (als eigentlicher Miet-/Nutzungsüberlassungsvertrag) von der Finanzverwaltung zum Finanzierungsvertrag (analog eines Mietkaufs) umgedeutet wird. Der Leasingnehmer hätte dann nämlich den gesamten Wert des Objektes während der Nutzungsdauer alleine „aufgezehrt“. Der Herausgabeanspruch des Leasinggebers wäre somit wirtschaftlich wertlos – es liegt eine „versteckte“ Finanzierung vor.

Welche Vertragsdauer darf ein Investor der öffentlichen Hand nun aber im konkreten Einzelfall im Rahmen seiner Ausschreibung anstreben?

Im gewerblichen Leasing orientiert man sich an den so genannten amtlichen **AfA-Tabellen** (Abschreibungstabellen) des Bundesfinanzministeriums. Von den dort genannten Zeiträumen wählt man als Leasinglaufzeit regelmäßig gemäß der Leasingergasse maximal **90 Prozent** und bietet darüber hinaus auch häufig keine Leasingverträge an. Das würde für das Beispiel Tablets bedeuten:

- Abschreibungsdauer nach AfA-Tabelle: 36 Monate
- Grundmietzeit bei vollen Monaten: maximal 32 Monate (90 % von 36 Monaten)

Jetzt werden aber Tablets von vielen Kommunen über 48 oder 60 Monate, teilweise auch darüber hinaus genutzt. Es gibt sogar Verwaltungsanweisungen, die vorschreiben, dass Tablets bei der öffentlichen Hand mindestens 60 Monate genutzt werden müssen.

Diese Laufzeitproblematik trifft auch auf viele andere kommunale Objekte zu, die in der Praxis häufig wesentlich längere reale Nutzungsdauern haben als die Zeiträume, die in der gewerblichen AfA-Tabelle vorgegeben sind (z. B. für Müllfahrzeuge, Müllpressen, Feuerwehrfahrzeuge usw.).

Schreiben Kommunen nun z. B. Leasingverträge über Zeiträume jenseits der 90 Prozent der amtlichen gewerblichen AfA-Tabelle aus, wundern sie sich häufig, warum sie so wenige oder gar keine Gebote

bekommen. Der Grund liegt mit darin, dass viele Leasinganbieter sich grundsätzlich nur an den amtlichen AfA-Tabellen orientieren.

Dabei gäbe es zwei Auswege:

1. Den Abschluss eines **kündbaren Leasingvertrages** mit einer kalkulatorischen Laufzeit entsprechend des Kundenwunsches (siehe hierzu die Erläuterungen weiter oben sowie ausführlicher den Blog „Vertragsformen und Vertragsgestaltung“ (<https://www.richtig-leasen.de/vertragsgestaltung/>) – diesen einfachen Weg sollten eigentlich alle Leasinganbieter kennen und anbieten können. Dann darf aber beispielsweise die Laufzeit auch nicht fix ausgeschrieben werden.
2. Eine **individuelle Argumentation** im Sinne des **§ 39 Abgabenordnung (AO)**.

Die zweite Variante klingt etwas kompliziert und ist es vielleicht auch (vgl. hierzu ausführlich den Blog „Bilanzierung im Leasing“ (<https://www.richtig-leasen.de/bilanzierung/>)). Deshalb hier ein vereinfachter Erklärungsversuch:

Grundsätzlich gilt wie schon gesagt, dass ein Leasingvertrag nicht so lange laufen darf, bis das Objekt keinen Wert mehr hat. Beispiel: Eine Kommune weiß aufgrund ihrer Markterfahrung, dass ein kommunales Tablet nach 5 Jahren oder z. B. ein Müllfahrzeug nach 10 Jahren noch einen gewissen Marktwert hat. Die Finanzverwaltung verlangt hier als Nachweis mindestens einen **„wirtschaftlich ins Gewicht fallenden Wert“**. Dieser Wert wurde in der Praxis oder Rechtsprechung allerdings noch nie exakt festgelegt, im Markt reichen hier aber häufig ganz wenige Prozent der Anschaffungskosten (z. B. 3 oder 5 Prozent), um die Anforderung zu erfüllen. Dies sind Fragestellungen, die eine Leasinggesellschaft mit ihrem Finanzamt genau abklären kann, vor allem wenn sie sich auf das Verleasen solcher speziellen kommunalen Objekte spezialisiert hat (z. B. im Hersteller-Leasing).

Von dieser realen maximalen Nutzungsdauer in der kommunalen Praxis (z. B. Tablet 5 Jahre, Müllfahrzeug 10 Jahre) ausgehend ließen sich nun relativ leicht Leasingverträge konstruieren, deren Grundmietzeit z. B. maximal 90 Prozent dieser Laufzeiten beträgt (bei den Tablets somit maximal 54 Monate, bei den Müllfahrzeugen 9 Jahre).

Wichtig wäre allerdings, dass eine Leasinggesellschaft nachweisbare Informationen über die reale Wertentwicklung eines Objektes hat, z. B. durch

- eigene Verwertungsstatistiken,
- Verwertungserfahrungen der Kommunen,
- Verwertungsstatistiken im Internet oder bei Herstellern,
- besondere Abschreibungstabellen für die öffentliche Hand (in vielen Bundesländern existieren eigene Abschreibungstabellen für kommunale Objekte, siehe auch die Aufstellung im Anhang; diese Tabellen eignen sich auch im Sinn des § 39 Abgabenordnung hervorragend für die Gestaltung von Verträgen mit längeren Laufzeiten).

Leasinganbieter mit größerer Kommunal-Leasingerfahrung sind mit dieser Vorgehensweise durchaus vertraut, so dass einem kommunalen Leasingnehmer sehr einfach optimale Angebote auch hinsichtlich längerer Laufzeiten unterbreitet werden können.

## 2. Kauf des Leasingobjektes durch den Leasingnehmer zum Vertragsende

Ein Kauf des Leasingobjektes durch den Leasingnehmer zum Vertragsende darf heute noch nicht feststehen (rechtlich oder wirtschaftlich). Dieses zweite zentrale Kriterium ist einfacher umzusetzen. Steht bei wirtschaftlicher Betrachtung heute schon **hinreichend sicher fest**, dass der Leasingnehmer das Objekt zum Vertragsende **kaufen** wird, unterstellt die Finanzverwaltung auch hier ein **verdecktes Finanzierungsgeschäft** (analog des Mietkaufs). Das wäre z. B. dann der Fall, wenn der Leasingnehmer eine Kaufoption zum Preis von 1,- EUR hätte. Deswegen wäre es fatal, solch eine Bestimmung (Kaufoptionspreis 1,- EUR) in eine Ausschreibung mit aufzunehmen.

Um diese Problematik geschickt zu entschärfen, sollte im Rahmen einer Ausschreibung ein Kaufoptionspreis am besten nur abgefragt und nicht vorgegeben werden. Leasinganbieter haben unterschiedliche Möglichkeiten, ihrem Finanzamt gegenüber zulässige Kaufoptionspreise zu begründen. Daher kann es durchaus vorkommen, dass Gebote verschiedener Anbieter an dieser Stelle unterschiedlich ausfallen können.

Im Prinzip lassen sich drei Fälle unterscheiden, bei denen der Kauf heute zum Vertragsende schon als hinreichend sicher angesehen werden kann bzw. feststeht:

1. Mit Zahlung der letzten Rate geht das Eigentum **automatisch** auf den Leasingnehmer über. In diesem Fall liegt – bereits im steuerrechtlichen Sinn – ein klassischer Mietkaufvertrag vor. Hier handelt es sich nicht mehr um Leasing (Nutzungsüberlassung/Miete).
2. Der Leasingnehmer hat eine sehr **günstige Kaufoption** (z. B. 1,- EUR) und es ist bei wirtschaftlicher Betrachtung heute schon so gut wie sicher, dass er seine Kaufoption ausüben wird. In diesem Fall wird bei wirtschaftlicher Betrachtung durch die Finanzverwaltung eine Finanzierung unterstellt, so dass kein Mietvertrag mehr vorliegt. Daher ist es wichtig, in Ausschreibungen nur Kaufoptionen abfragen, die nicht „zu günstig“ sind. Die steuerlichen Leasingerlasse geben hier eine Orientierungsgröße (siehe auch den Blog „Bilanzierung im Leasing“ (<https://www.richtig-leasen.de/bilanzierung/>)): Ein Kaufoptionspreis muss demnach mindestens dem Restbuchwert (Bilanzwert) bei linearer Abschreibung entsprechen. Ist heute schon nachweisbar, dass der reale Marktpreis unter dem linearen Restbuchwert liegen wird, darf auch dieser niedrigere Marktwert als Optionspreis genommen (und ausgeschrieben) werden. So kommen z. B. im Tablet-Leasing häufig Kaufoptionspreise in Höhe von einer oder von zwei zusätzlichen Leasingrate(n) vor. Ein Leasingnehmer sollte immer einen festen Optionspreis (in Euro) in den Vertrag aufnehmen. Grundsätzlich sind natürlich auch vertragliche Kaufoptionspreise mit der Formulierung „Kaufoption zum Marktwert“ immer möglich. Ein Leasingnehmer sollte aber genau überlegen, ob eine solche Vereinbarung am Ende nicht teuer für ihn werden könnte, z. B. in den Fällen, in denen der Marktpreis am Vertragsende deutlich über dem steuerlich linearen Restbuchwert liegt.
3. Der Leasingnehmer hat einen Leasingvertrag mit **Andienungsrecht** des Leasinggebers abgeschlossen (vgl. zu dieser Variante die zusätzlichen Informationen weiter oben sowie ausführlicher den Blog „Vertragsformen und Vertragsgestaltung“ (<https://www.richtig-leasen.de/vertragsgestaltung/>)). Dabei wurde in einem konkreten Fall **der Restwert so hoch** (weit über Marktwert) angesetzt, dass heute schon klar ist, dass die Leasinggesellschaft das Objekt am Ende dem Leasingnehmer zum Restwert „andienen“ (verkaufen) wird (muss), da sie über den deutlich niedrigeren Marktwert bei einer alternativen Verwertung niemals den noch offenen Restbetrag für das Objekt erzielen könnte. Deshalb sollte bei der Ausschreibung von Andienungsrechtsverträgen auf realistische Restwerte mit einer Orientierung am Marktwert geachtet werden.

An dieser Stelle sei noch einmal ausdrücklich darauf hingewiesen, dass es bei obigen Vorschriften um die Fragestellung geht, ob ein Investor bei wirtschaftlicher (neutraler) Betrachtung seine Option aus heutiger Sicht annähernd sicher ausüben wird. Natürlich darf sich heute schon jeder Leasingnehmer Gedanken machen und sich überlegen, was er denn am Ende wahrscheinlich machen möchte und wird. Es darf nur nicht sicher feststehen, dass er die Option ausüben wird – zumindest darf dies nicht öffentlich werden oder schriftlich festgehalten sein.

## 6. Wie finde ich den richtigen Leasingvertrag?

Nachfolgend geht es nun um die Frage, wie ein kommunaler Investor den richtigen Leasingvertrag findet und die relevanten Parameter für die spätere Ausschreibung festlegt. Dabei soll dies anhand eines konkreten Praxisbeispiels erfolgen, dessen Daten auch in den späteren Wirtschaftlichkeitsnachweis übernommen werden.

### Praxisbeispiel zum IT-Leasing

Bei dem Beispiel handelt es sich um ein empirisches Praxisbeispiel, dessen Daten leicht verfremdet wurden. Dabei geht es um die Ausstattung einer Kommune mit Computer-Hardware, insbesondere Tablets, Monitore, Drucker und Präsentationstechnik. Es soll Leasing für die Objektbeschaffung ausgeschrieben werden und die Leasinggebote mit einer alternativen Kreditfinanzierung hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit verglichen werden.

In den späteren Wirtschaftlichkeitsvergleich fließen dabei neben den Anschaffungs- und Zinskosten auch sonstige Kosten sowie qualitative Aspekte mit ein. An sonstigen Kosten werden im Einzelnen berücksichtigt:

- Denkbare Unterschiede bei den Anschaffungskosten im Einkauf
- Höhe von Verwertungserlösen am Ende der Nutzungsdauer
- Kosten für Lieferung, Installation, Abbau der Geräte am Vertragsende, Rücktransport, Verwertung, Entsorgung, zertifizierte Datenlöschung

Folgende qualitative Aspekte fließend in die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung mit ein:

- Nachhaltigkeit
- Lärm / Betriebs- und Lüftergeräusche
- Zertifizierte Datenlöschung
- Flexibilität am Vertragsende
- Kapitalwerte (Barwerte) von Kauf und Leasing

## Auswahl der Vertragsform

Zunächst geht es um die Auswahl der richtigen Leasingvertragsform. Hierbei empfiehlt es sich nach folgendem Schema vorzugehen:

Was wird zum Vertragsende beabsichtigt? – Wahlmöglichkeiten		
A. Rückgabe des Objektes	B. Entscheidung „Rückgabe oder Kauf/Verlängerung“ steht heute noch nicht fest	C. Kauf des Objektes bzw. Mietverlängerung wird beabsichtigt
<p>Folgende Vertragsformen kommen in Frage:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrag mit offenem Restwert</li> <li>• Kündbarer Vertrag</li> <li>• Vertrag mit Aufteilung des Mehrerlöses</li> <li>• Vollamortisationsvertrag</li> </ul>	<p>Folgende Vertragsformen kommen in Frage:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrag mit fester Vertragslaufzeit und mit Rückgabe-, Kauf- und/oder Verlängerungsoption für den Leasingnehmer</li> <li>• Vertrag mit Kündigungsmöglichkeit und ggf. Kauf- und/oder Mietverlängerungsoption</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Vertrag mit Kaufoption/ Mietverlängerungsoption für den Leasingnehmer</li> </ul>

Für den Fall einer **Rückgabe** des Leasingobjektes ist bei den unterschiedlichen Vertragsformen u. a. auf den **Nutzungsumfang**, mögliche **Kündigungsfristen** sowie ggf. **Schlusszahlungen** nach erfolgter Kündigung zu achten. Sofern das Objekt bei Vertragsende beim Leasing gekauft oder der Vertrag verlängert werden soll, so müssen etwaige Leasingverträge mit entsprechenden Kaufoptionen bzw. Mietverlängerungsoptionen versehen sein.

Ein Problem stellt der in der Praxis häufig angebotene und abgeschlossene Leasingvertrag mit **Andienungsrecht** des Leasinggebers dar. Bei diesem Vertragstyp entscheidet ja der Leasinggeber am Schluss, ob er den Leasingnehmer am Vertragsende zum Kauf zwingen kann oder auf die Objektrückgabe besteht.

Der Leasingnehmer hat hier keine Entscheidungsrechte. Insofern garantiert diese Vertragsvariante aus eigener freier Entscheidung des Leasingnehmers heraus weder eine gesicherte Kaufmöglichkeit für das Objekt (falls der Leasingnehmer dies am Vertragsende wünscht) noch eine sichere Rückgabe (sofern diese Variante vom Leasingnehmer beabsichtigt wäre). Es gibt allerdings Fälle in der Praxis (vor allem bei Objekten mit erschwerter Wiederverwertbarkeit), in denen Leasinggesellschaften wohl nur Verträge mit Andienungsrecht anbieten werden. Das sollte bei einer Ausschreibung bedacht werden.

In unserem Praxisfall entscheidet sich die Kommune im Rahmen der späteren Ausschreibung nur Verträge abzufragen, bei denen die Kommune das Objekt zurückgeben kann. Sie möchte die Objekte am Ende der Nutzungsdauer durch neue, dann modernere Objekte ersetzen.

## Laufzeit des Leasingvertrages

Die Kommune lässt nur Angebote mit einer festen Laufzeit von 48 Monaten zu und akzeptiert keine Verträge mit Kündigungserfordernis.

## Bestimmungen zum Ende der Vertragslaufzeit

Die gewünschten Möglichkeiten zum Ende der Vertragslaufzeit sollten genau fixiert werden.

- **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 Objektübergabe 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 Konditionfestlegung, 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.).

## Besondere Aspekte bei Verträgen 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.:

### Weitere wichtige vertragliche Einzelheiten:

- Sind **Sonderzahlungen** zu Vertragsbeginn oder während der Laufzeit erwünscht (Mietsonderzahlung / Sonderzahlung / Mietvorauszahlung / erhöhte Erstrate / Anzahlung)? Im Beispiel ist dies nicht der Fall.
- Wie soll die **Struktur** der Leasingraten sein (linear, degressiv, progressiv, saisonal, sonstiges)? Sollen Zahlungsaussetzungen möglich sein? Die Kommune wählt im Beispiel lineare Leasingraten.
- 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)? Im Praxisfall legt die Kommune in ihrer Ausschreibung fest, dass für den Fall, dass Nutzungs- und Vertragsbeginn auseinander fallen, keine zusätzlichen Entgelte zu bezahlen sind.
- Fallen **Mietnebenkosten** an (welche Komponenten und Beträge)? Die Kommune schließt alle zusätzlichen Kostenkomponenten aus.
- Wird eine **Abschlussgebühr** verlangt? Die Kommune schließt alle zusätzlichen Kostenkomponenten aus.
- Wird ein **Nutzungsumfang** vereinbart (Festlegung des Umfangs, Mehrkosten bei Überschreitung, Mindererstattungen bei Unterschreitung)? In unserem IT-Bespiel spielt der Nutzungsumfang keine Rolle. Bei anderen Objekten wie z. B. Pkws oder Gabelstapler wäre dies allerdings durchaus ein wichtiger Punkt (Kilometer- bzw. Maschinenstundenfestlegungen).
- Müssen **außerordentliche Wertminderungen** extra bezahlt werden? Wer definiert diese, wer legt das Ausmaß fest, wer schlichtet im Streit – auf welche Kosten? Die Kommune sichert im Praxisfall zu, Mehrkosten durch eine außerhalb des normalen Verschleißes liegende Wertminderung zu tragen. Sie fragt in der Ausschreibung allerdings die maximale Höhe einer Nachzahlung ab, da Leasingverträge im IT-Bereich meistens mit einem sehr niedrigen Restwert kalkuliert sind und daher größere Wertminderungen eigentlich schon mit einkalkuliert sind.
- Entstehen **Vornutzungskosten** vor Nutzungsbeginn (z. B. Zinsen für Anzahlungen, Bauzeitzinsen, Bereitstellungsprovisionen oder Projektierungskosten)? Im Beispiel werden Vornutzungskosten ausgeschlossen. Die Leasinganbieter sollen diese ggf. in die Leasingraten mit einkalkulieren.
- Sollen **Bonusverrechnungen** für Anschlussverträge berücksichtigt werden (z. B. bei steuerlich notwendigen höheren Optionspreisen oder für an den Leasingnehmer weiter gegebene Mehrerlösbeteiligungen des Leasinggebers)? Dieser Punkt spielt im Praxisbeispiel keine Rolle.
- Höhe des Preises für eine eventuelle **Kaufoption** bzw. **Mietverlängerungsoption**? Dieser Punkt entfällt im Praxisbeispiel, da es ja in jedem Fall zu einer Objektrückgabe kommt.
- Höhe der **(zusätzlichen) Leasingraten** nach Ende der kalkulatorischen Laufzeit bei nicht erfolgter Kündigung ab dem Ende der kalkulatorischen Laufzeit? Auch dieser Punkt entfällt im Praxisfall.
- Prozent-Anteil am **Mehrerlös** (beim Vertrag mit Aufteilung des Mehrerlöses)? Dieser Aspekt spielt im Praxisfall ebenfalls keine Rolle.
- **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.)? Die Kommune legt im Rahmen ihrer Ausschreibung fest, dass die einzelnen IT-Komponenten bei Vertragsende mit einer Kulanz-Frist von 10 Tagen „sachgerecht“ verpackt jeweils Montags zwischen 8 und 12 Uhr auf einer bestimmten Laderampe (mit genauer Adressbezeichnung) auf Kosten und Versandrisiko des Leasinggebers abgeholt werden können.
- Sollen in den Leasingvertrag **Servicekomponenten** wie Full-Service, Verbrauchsmaterial, Wartung, Instandhaltung, Austausch, ökologische Entsorgung, Datenlöschung etc. mit einbezogen werden? Im Beispiel wünscht die Kommune die schon beschriebene Rückabwicklung der Objekte incl. einer zertifizierten Datenlöschung und einer ökologischen Entsorgung.

Zur einheitlichen Festlegung und Ausschreibung aller möglichen Einzelheiten bei Leasingverträgen hat KROLL die **Checklist Leasing® von KROLL** entwickelt (kostenloser Download unter <https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/>), die weiter unten noch näher vorgestellt werden.

## 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 **216.000 €** (Stand: 01.01.2026). Dabei sind die Nettowerte (ohne Mehrwertsteuer) maßgeblich.

### Bestimmung des Auftragswertes

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 (zu schätzen). Der Auftragswert entspricht der geschätzten Gesamtvergütung. Zur Gesamtvergütung gehören neben der Hauptleistung (z. B. Pkw oder Hardware) auch alle zu beschaffenden weiteren Leistungen (z. B. Service- oder Instandhaltungsaufwendungen).

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.

Der Auftragswert muss vor Einleitung des Vergabeverfahrens geschätzt sowie das Zustandekommen der Schätzung dokumentiert werden (§ 8 VgV).

Der Schwellenwert entscheidet nach § 106 GWB über die Wahl des Vergabeverfahrens. Wird der Schwellenwert überschritten ist das Vergabeverfahren nach GWB i. v. m. der VgV durchzuführen. Nach § 3 Absatz 9 VgV können bis zu 20 Prozent des Auftragswertes (in Losen von maximal 80.000 Euro) als nationale Vergabeverfahren durchgeführt und damit freihändig vergeben werden. Dabei muss die Zuordnung der Lose zu dem 80-Prozent- bzw. 20-Prozent-Kontingent vorab getroffen und dokumentiert werden.

### Verfahrensarten

**Nationale Leasingaufträge** werden nach der Unterschwellenvergabeordnung (UVgO) nach einem der folgenden Verfahren ausgeschrieben:

- **Öffentliche Ausschreibung**
- **Beschränkte Ausschreibung** mit oder ohne Teilnahmewettbewerb
- **Verhandlungsvergabe** mit oder ohne Teilnahmewettbewerb

Dabei kann der Auftragsgeber wählen zwischen einer **Öffentlichen Ausschreibung** und einer **Beschränkten Ausschreibung** mit Teilnahmewettbewerb nach Wahl des öffentlichen Auftraggebers. Die anderen Verfahrensarten dürfen nur angewandt werden, wenn dies gestattet ist.

Eine Auftragsvergabe über eine **Beschränkte Ausschreibung ohne Teilnahmewettbewerb** ist nur zulässig, wenn

- eine Öffentliche Ausschreibung kein wirtschaftliches Ergebnis erbracht hat oder
- eine Öffentliche Ausschreibung bzw. Beschränkte Ausschreibung mit Teilnahmewettbewerb mit einem so hohen Aufwand für Auftraggeber oder Bieter verbunden wäre, dass der Wert der Leistung im Missverhältnis zum erreichten Vorteil stehen würde.

Eine **Verhandlungsvergabe** mit oder ohne Teilnahmewettbewerb ist zulässig, wenn

- der Auftrag konzeptionelle oder innovative Lösungen beinhaltet,
- der Auftrag aufgrund konkreter Umstände, die mit der Art, Komplexität oder dem rechtlichen bzw. finanziellen Rahmen oder den damit verbundenen Risiken zusammenhängen, nicht ohne vorherige Verhandlungen vergeben werden kann,

- die Leistung nach Art und Umfang (insbesondere technische Anforderungen) nicht so eindeutig und erschöpfend beschrieben werden kann, dass eine hinreichende Zahl vergleichbarer Angebote erwartet werden kann,
- nach Aufhebung einer Öffentlichen oder Beschränkten Ausschreibung eine Wiederholung kein wirtschaftliches Ergebnis erwarten lässt,
- die Bedürfnisse des Auftraggebers nur mit Anpassung bereits verfügbarer Lösungen erfüllbar sind,
- der Aufwand für eine Öffentliche Ausschreibung bzw. eine Beschränkte Ausschreibung mit oder ohne Teilnahmewettbewerb für den Auftraggeber, Bewerber oder Bieter so hoch ist, dass der erreichte Vorteil bzw. Wert der Leistung im Missverhältnis zum Aufwand stehen,
- die Leistung aufgrund von für den Auftraggeber nicht vorhersehbaren und von ihm nicht zu vertretenden Umständen besonders dringlich ist,
- die Leistung nur von bestimmten Anbietern erbracht werden kann,
- eine vorteilhaftere Gelegenheit für eine wirtschaftliche Beschaffung vorliegt als bei Durchführung einer Öffentlichen bzw. Beschränkten Ausschreibung.

Die Vergabe erfolgt bei **EU-Leasingverträgen** nach GWG und VgV im

- offenen Verfahren,
- nicht offenen Verfahren (Teilnahmewettbewerb erforderlich!),
- im Verhandlungsverfahren oder im
- wettbewerblichen Dialog.

Auftraggeber der öffentlichen Hand können zwischen dem offenen und nicht offenen Verfahren wählen. Die beiden anderen Verfahrensarten dürfen nur eingesetzt werden, wenn sie ausdrücklich erlaubt sind.

- **Offenes Verfahren:** Beim offenen Verfahren wird eine unbeschränkte Anzahl potentieller Bieter öffentlich zu einer Angebotsabgabe aufgefordert.
- **Nicht offenes Verfahren:** Der Auftraggeber wählt (nach voran gegangener öffentlicher Aufforderung) in einem Teilnahmewettbewerb nach objektiven, transparenten und nicht diskriminierenden Kriterien eine beschränkte Zahl an Anbietern aus, die er zur Abgabe von Angeboten auffordert.
- **Verhandlungsverfahren:** Hier verhandelt der Auftraggeber (mit oder ohne Teilnahmewettbewerb) mit ausgewählten Anbietern über Angebote.
- **Wettbewerblicher Dialog:** Nach einem Teilnahmewettbewerb mit ausgewählten Anbietern wird ein Dialog geführt über die Erörterung der einzelnen Aspekte der Auftragsvergabe. Ziel ist die Ermittlung und Festlegung der Kriterien, mit denen die Bedürfnisse des Auftraggebers am besten zu erfüllen sind.
- **Direktauftrag:** § 14 UVgO ermöglicht innerhalb bestimmter Grenzen auch eine direkte Auftragsvergabe ohne förmliche Ausschreibung (unter Beachtung der Grundsätze der Wirtschaftlichkeit). Dabei wurden die von Bundesland zu Bundesland unterschiedlichen Grenzen zuletzt drastisch angeboten, teilweise auf über 100.000 EUR. Dies ist gerade im Leasing für die nachfolgend noch vorgestellte Ausschreibungsvariante 2 von hoher Bedeutung.

## Zusätzliche Aspekte zum Vergabeverfahren bei Leasingverträgen

Wie Leasingverträge konkret auszuschreiben sind, ist in der Praxis nicht eindeutig geregelt. Alle beiden der nachfolgend geschilderten Verfahren, kommen in der Praxis vor und sind allgemein anerkannt.

Zuvor muss allerdings geklärt werden, ob Leasing überhaupt ausgeschrieben werden soll bzw. muss. § 7 (Wirtschaftlichkeit) der Bundeshaushaltsordnung (BHO) sowie die §§ 7 vieler Landeshaushaltsordnungen (LHO's) sehen mittlerweile ausdrücklich vor, dass bei Investitionsvorhaben die Alternativen (Kredit-)Kauf, Miete, Leasing und Mietkauf hinsichtlich ihrer Wirtschaftlichkeit zu untersuchen sind. Werden eine oder mehr dieser vier Alternativen von vornherein ausgeschlossen, so sollte zumindest kurz dokumentiert sein, warum dieser Ausschluss erfolgte.

Ist Leasing eine der auszuschreibenden Alternativen so gibt es jetzt zwei Varianten der Ausschreibung:

- **Variante 1:** Es wird nur das „reine“ **Leasing** ausgeschrieben gemäß der spezifizierten funktionellen Eigenschaften des Objektes (gegebenenfalls zusätzlich zum „reinen“ Kauf). Auf diese Ausschreibung wird dann ein konkreter Leasingvertrag geboten. Die Objektauswahl obliegt dabei dem Leasinggeber.
- **Variante 2:** Es wird **zuerst** der **Kauf** eines bestimmten Objektes ausgeschrieben (gemäß der spezifizierten funktionellen Eigenschaften des Objektes). Steht das Objekt nach der Vergabeentscheidung fest (Hersteller, Modell, Preis), wird **anschließend** erst der **Leasingvertrag** ausgeschrieben. Dabei sind einige Besonderheiten zu beachten:
  - In der Praxis wird u. a. die Meinung vertreten, dass bei der Bemessung des Auftragswertes der Leasingausschreibung **nur** noch der **Zinsanteil** der Leasingraten zu berücksichtigen sei, da der Objektwert ja vorher bereits ausgeschrieben wurde. Insofern kann der Auftragswert auch bei Objekten, deren Kauf zuvor europaweit ausgeschrieben werden musste, für die Ausschreibung des Leasingvertrages jetzt unterhalb des Schwellenwertes für eine EU-weite Ausschreibung liegen. Der reine Zinsanteil ist im Verhältnis zum reinen Objektwert meist ein relativ geringer Betrag. Ein Beispiel: Der Objektwert beim Kauf beträgt 100.000 EUR, die Summe der Leasingraten incl. Zins und Marge 103.000 EUR – der reine Finanzierungsanteil liegt somit nur bei 3.000 EUR. Diese 3.000 EUR wären nun als Auftragswert zugrundzulegen, wenn es um die Entscheidung geht, nach welchem Ausschreibungsverfahren die Leasingausschreibung zu erfolgen hat. So kann es passieren, dass ein Leasingvertrag häufiger sogar innerhalb der Grenzen des Direktauftrags (ohne Ausschreibung) vergeben werden kann. Bei Teilamortisationsverträgen könnte es sogar passieren, dass die Summe aller Leasingraten unter den Objektkosten des Kaufs liegt.
  - Wählt ein öffentlicher Auftraggeber diese zweite Variante, sollte er zwingend darauf achten, dass eine **Lieferung** des Objektes erst nach Abschluss des Leasingvertrages – genauer gesagt **nach dem Eintritt** der Leasinggesellschaft in die ursprüngliche Kaufbestellung erfolgt. Ansonsten liegt ein so genanntes unechtes Sale-and-lease-back vor, d. h. es fällt doppelte Umsatzsteuer an! Umsatzsteuerlich unterstellt die Finanzverwaltung, dass mit dem Zeitpunkt der Lieferung des Objektes ein umsatzsteuerpflichtiger Kauf getätigt wurde. Tritt die Leasinggesellschaft erst später in den Kaufvertrag ein, so entsteht ein zweites Kaufgeschäft, das nochmals der Umsatzsteuer unterliegt. Da die Kommune nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist, trifft sie die doppelte Umsatzsteuer in vollem Umfang! Vgl. zu diesem Nachteil auch den speziellen Abschnitt weiter unten zur Umsatzsteuer.

## Vertragsparameter und -bedingungen im Rahmen einer Leasingausschreibung

Wie das deutsche Zivil-, Steuer- und Handelsrecht hat auch das Vergaberecht ursprünglich an Vieles gedacht – nur nicht an Leasing. So gibt es bis heute keine einheitlichen Vertragsbedingungen für eine Leasingausschreibung. Dies macht die Leasingausschreibung für viele Investoren der öffentlichen Hand bisweilen kompliziert. Dies ist sicherlich auch ein Grund dafür, warum immer noch so viele Kommunen zögern Leasingverträge auszuschreiben.

Werden im Rahmen der Ausschreibung keine oder nur unzureichenden Vertragsbedingungen vorgegeben, so kann es passieren, dass jeder Leasinganbieter seinem Gebot andere Vertragstexte und AGBs zu Grunde legt. Dies macht einen Vergleich der Gebote mitunter sehr kompliziert.

Bis heute greifen viele Investoren der öffentlichen Hand im Rahmen der Ausschreibung auf Musterverträge aus dem IT-Bereich zurück, die bestimmte Teilaspekte regeln:

- Die sind zum einen die so genannten **BVB-Bestimmungen** (Besondere Vertragsbedingungen für die Miete von EDV-Anlagen und Geräten) vom 10.01.1973
- In Teilbereichen sind diese mittlerweile abgelöst bzw. modifiziert durch eine Reihe so genannter **EVB-Bestimmungen für IT** (Ergänzende Vertragsbedingungen) z. B.
  - EVB-IT Dienstleistungen
  - EVB-IT Überlassung Typ A
  - EVB-IT Überlassung Typ B

- EVB-IT Kauf
- EVB-IT Instandhaltung
- EVB-IT Pflege Typ S
- EVB-IT System
- EVB-IT Systemlieferung

An diesen Vertragsbedingungen orientieren sich viele Investoren der öffentlichen Hand auch bei der Ausschreibung von Objekten außerhalb des IT-Bereichs. Diese Orientierung ist sicherlich ein erster, richtiger Schritt – wenngleich bisweilen auch etwas mühselig und suboptimal.

Der Autor dieses Beitrags hat daher die **Checklist Leasing® von KROLL** (kostenloser Download unter <https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/>) entwickelt. In dieser Checkliste werden möglichst viele Parameter zum Leasing, die im Rahmen einer Ausschreibung und Vergabe relevant sein können, in einer Formular-Checkliste zusammenzustellen. Diese Aufstellung ist eine gute Hilfestellung bei Einleitung des Ausschreibungsverfahrens sein. Die **Checklist Leasing®** wird im nächsten Abschnitt näher vorgestellt.

Wichtig ist bei einer Leasingausschreibung nicht nur an die rein monetären Parameter zu denken, wie z. B. die Höhe der Leasingraten oder möglicher Optionspreise. Im Sinne der Wirtschaftlichkeit spielen auch die so genannten qualitativen Aspekte eine Rolle, die ebenfalls in einer Ausschreibung mit erfasst sein sollten (zum Wirtschaftlichkeitsvergleich mehr weiter unten).

Die **Checklist Leasing® von KROLL** beschränkt sich auf leasingspezifische Parameter. Sonstige rechtliche vertragliche Bestimmungen sind in ihr nicht enthalten wie z. B. Regelungen zu

- Abnahme des Objektes
- Haftung
- Gewährleistung
- Sach- und Preisgefahr
- Verzug
- Leistungsstörungen
- Erfüllungsort etc.

Auch diese Aspekte sollten nach Möglichkeit in einer Ausschreibung vorgegeben werden. Hier empfiehlt sich z. B. eine Orientierung an den einschlägigen BVB- bzw. EVB-Vorschriften (auch für Leasingverträge außerhalb der IT, gegebenenfalls mit entsprechenden Modifikationen) oder an anderen einschlägig bekannten Musterverträgen.

## 8. Ausschreibung mit Hilfe der **Checklist Leasing® von KROLL**

Es ist enorm wichtig, sich bereits vor einer Ausschreibung genau zu überlegen, welche Vertrags-Parameter für den Wirtschaftlichkeitsvergleich wichtig sind, welche zusätzlichen Kostenfaktoren wie z. B. Abschlussgebühren, Vertragsbeendigungskosten, Energieverbrauch, Servicekosten, Entsorgungskosten etc. in die Wirtschaftlichkeitsüberlegungen mit einfließen sollen.

Welche qualitativen Faktoren sollen u. a. mit entscheidungsrelevant sein (z. B. flexible Vertragsgestaltung zum Vertragsende, die Möglichkeit von Sonderzahlungen, saisonale Raten, Nachhaltigkeitsaspekte, datenschutzrelevante Gesichtspunkte, umweltgerechte Entsorgung etc.)?

Nur was abgefragt und ausgeschrieben wurde kann (und darf) letztendlich auch ausgewertet werden. So gibt es z. B. für die Nutzwertanalyse Vorschriften, dass im Rahmen einer Ausschreibung zumindest die einzelnen entscheidungsrelevanten Gesichtspunkte genannt sein müssen, ebenso die Gewichtungsfaktoren für diese Aspekte untereinander.

## **Checklist Leasing® von KROLL**

(früherer Name: EVP-Leasing (Einheitliche Vertragsparameter zum Mobilien-Leasing))

Um Licht in diesen „Dschungel“ vertraglicher, monetärer und qualitativer Aspekte zu bringen hat zur einheitlichen Festlegung und Ausschreibung aller möglichen Einzelheiten bei Leasingverträgen hat KROLL eine Checkliste entwickelt (**Checklist Leasing® von KROLL** (kostenloser Download unter <https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/>)). Hier können die verschiedensten leasingspezifischen Aspekte mit Hilfe einer Formular-Checkliste im Rahmen der Ausschreibung vorgegeben bzw. abgefragt werden.

Diese Vorlage der **Checklist Leasing® von KROLL** darf **kostenlos verwendet** werden. Falls die Formulare im Original unverändert verwendet werden, reichen als **Copyright-Vermerk** die Angaben aus, die sich im Formular befinden. Diese dürfen nicht entfernt werden. Sollte der Text des Formulars nicht im Original eingesetzt bzw. nur Passagen daraus entnommen werden, so muss folgender Vermerk mit aufgenommen werden:

**„Dieses Formular/Dokument ist komplett bzw. in Teilen entnommen aus der Checklist Leasing® von KROLL (Downloadcenter auf [www.richtig-leasen.de](http://www.richtig-leasen.de) – Copyright: LeaSoft GmbH Dr. Michael Kroll, Lichtenfels).“**

Eine Weitergabe der **Checklist Leasing® von KROLL** an Dritte ist unzulässig. Es besteht aber für alle interessierten Nutzer die Möglichkeit, die Checkliste im Original kostenlos unter <https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/> herunterzuladen.

## **9. Wirtschaftlichkeitsnachweis**

Der Nachweis der Wirtschaftlichkeit ist eine unabdingbare Voraussetzung für den Einsatz von Leasingverträgen. Ist dieser Nachweis in einem konkreten Fall erfolgt, besteht allerdings auch die Verpflichtung, dieses Leasingangebot zu nutzen. Auch wenn der Grundsatz der Wirtschaftlichkeit eines der ganz zentralen Elemente öffentlichen Handelns ist, so sieht die Praxis häufig leider ganz anders aus. Rechnungshöfe bemängeln immer wieder, dass bei einem Großteil von Investitionsmaßnahmen keine oder nur unzureichende Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen durchgeführt werden. Dabei sind diese gar nicht so schwierig durchzuführen, wie nachfolgend dargestellt werden soll. Die zentrale Rechtsnorm für das Primat der Wirtschaftlichkeit sowie des notwendigen Wirtschaftlichkeitsnachweises ist **§ 7 BHO** (Bundshaushaltsordnung) mit der entsprechenden Verwaltungsvorschrift (**VV**) hierzu sowie der dazu gehörigen **Arbeitsanleitung**. An diesen Vorschriften orientieren sich auch viele Landesgesetze und kommunale Vorschriften.

Beim Wirtschaftlichkeitsnachweis geht es um die Bewertung und den **Vergleich monetärer (quantitativer) und (!) qualitativer Aspekte**.

### **1. Vergleich monetärer (quantitativer) Faktoren**

Der erste Teil eines Wirtschaftlichkeitsnachweises besteht im 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)!

Vielmehr 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 zu § 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. Ein Praxisbeispiel zur Berechnung der Kapital-/Barwerte findet sich im nächsten Kapitel.

Ausführliche weitere, auch theoretische Informationen, Ansätze und Diskussionen zum Kapital-/Barwertvergleich, zur Wahl des richtigen Abzinsungszinssatzes etc. finden sich im Blog „Wie teuer ist Leasing: Effektivzins und Vergleichsrechnung“ (<https://www.richtig-leasen.de/vergleich-kauf-oder-leasing/>).

## 2. Bewertung qualitativer Gesichtspunkte

Neben dem reinen monetären Vergleich ist es zwingend vorgeschrieben, auch eine Bewertung qualitativer Gesichtspunkte vorzunehmen, z. B. mit Hilfe einer **Nutzwertanalyse**. Qualitative Gesichtspunkte lassen sich nicht monetär in Euro ausdrücken, z. B. Nachhaltigkeit, Datenschutz, zertifizierte Datenlöschung, Arbeitsschutz, Ergonomie, Lärm, Flexibilität, Mobilität, Vermeidung von Investitionsspitzen, Liquiditätsstrukturen (z. B. Pay-as-you-use), Referenzen, wirtschaftliche Verhältnisse von Anbietern u. v. m.

Die qualitativen Aspekte können durchaus sehr individuell und spezifisch auf ein bestimmtes Objekt bezogen sein. So hatte z. B. die Bundeswehr einmal im Rahmen einer Ausschreibung von Lkw's folgende qualitative Aspekte mit vergaberelevant ausgeschrieben (dabei gab es zu jedem Aspekt noch zahlreiche Unter Aspekte):

- Sicherheit
- Mobilität
- Transportleistung
- Instandsetzbarkeit
- Ergonomie
- Verladefähigkeit
- Umweltaspekte

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 die konkrete Durchführung der Nutzwertanalyse wird im nachfolgenden Kapitel anhand eines Praxisbeispiels noch näher dargestellt.

### Variablenfestlegung: Dateninput ist entscheidend!

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 kann die schon erwähnte **Checklist Leasing® von KROLL** (<https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/>) verwendet werden.

## 10. Wirtschaftlichkeitsnachweis in der Praxis: Fallbeispiel mit Hilfe der Tools VERGLEICHSRECHNUNG und NUTZWERTANALYSE

Nachfolgend soll gezeigt werden, wie sich die Theorie des vorherigen Abschnitts konkret in der Praxis umsetzen lässt – unter zur Hilfenahme der zwei kostenlosen Tools VERGLEICHSRECHNUNG und NUTZWERTANALYSE auf Richtig-Leasen.de. Dabei wird auf das gleiche **Praxisbeispiel** zurückgegriffen, das bereits im Abschnitt „Wie finde ich den richtigen Leasingvertrag?“ vorgestellt wurde. Hier noch einmal die Eckdaten:

Es geht um die Ausstattung einer Kommune mit IT, insbesondere Tablets, Monitore, Drucker und Präsentationstechnik. Es wurde Leasing für die Objektbeschaffung ausgeschrieben werden und das Leasingangebot wird nun mit einer alternativen Kreditfinanzierung hinsichtlich der Wirtschaftlichkeit verglichen. In den Wirtschaftlichkeitsvergleich fließen dabei neben den Anschaffungs- und Zinskosten auch sonstige Kosten sowie qualitative Aspekte mit ein. An sonstigen Kosten werden im Einzelnen berücksichtigt:

- Denkbare Unterschiede bei den Anschaffungskosten im Einkauf
- Höhe von Verwertungserlösen am Ende der Nutzungsdauer
- Kosten für Lieferung, Installation, Abbau der Geräte am Vertragsende, Rücktransport, Verwertung, Entsorgung, zertifizierte Datenlöschung

Folgende qualitative Aspekte fließend in die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung mit ein:

- Nachhaltigkeit
- Lärm / Betriebs- und Lüftergeräusche
- Zertifizierte Datenlöschung
- Flexibilität am Vertragsende
- Kapitalwerte (Barwerte) von Kauf und Leasing

### Nachweis der Wirtschaftlichkeit mit den Tools VERGLEICHSRECHNUNG und NUTZWERTANALYSE

Auf dem Portal Richtig-Leasen.de werden zwei kostenlose Tools zur Durchführung eines Wirtschaftlichkeitsnachweises angeboten:

- Mit dem Tool **VERGLEICHSRECHNUNG** lässt sich ein **Kapital-/Barwertvergleich** durchführen.
- Das Tool **NUTZWERTANALYSE** ermöglicht die **Bewertung qualitativer Aspekte**.

### Kapitalwertvergleich (Barwertvergleich) zwischen Kauf und Leasing

Im Rahmen des Wirtschaftlichkeitsnachweises erfolgt zunächst ein rein quantitativer (monetärer) Kapitalwertvergleich (Barwertvergleich) zwischen Kreditkauf und der wirtschaftlichsten Leasingalternative. Ausführliche weitere, auch theoretische Informationen, Ansätze und Diskussionen zum Kapital-/Barwertvergleich, zur Wahl des richtigen Abzinsungszinssatzes etc. finden sich im Blog „Wie teuer ist Leasing: Effektivzins und Vergleichsrechnung“ (<https://www.richtig-leasen.de/vergleich-kauf-oder-leasing/>).

Folgende Parameter liegen der Berechnung im Fallbeispiel zugrunde:

- Gesamt-Objektwert: 100.000 €
- Nutzungsdauer/Vertragsdauer: 48 Monate
- Ende der Nutzungsdauer: Rückgabe bei Leasing bzw. Verkauf bei der Kaufalternative

- **Daten Kreditkauf:**
  - Kreditzins: 3,0 % p.a.
  - Kosten am Nutzungsende für Verkauf, Entsorgung, Datenlöschung etc. (incl. der Kosten des Personalaufwands (incl. der Gemeinkosten)<sup>1</sup>: 2.000 €
  
- **Daten Leasing:**
  - Leasingraten: 2.232,49 € p.m., in diesen ist berücksichtigt,
    - dass die Leasinggesellschaft aufgrund ihrer Marktmacht 1 % günstiger einkaufen kann,
    - im konkreten Fall mit einer einmaligen Marge für Verwaltungskosten und Gewinn von 3 % rechnet,
    - nach Objektübergabe aufgrund von Rücknahmevereinbarungen mit Händlern noch einen Erlös von 1 % erzielen kann,
    - kostenlose Lieferung, Installation, Abbau der Geräte am Vertragsende, Rücktransport, zertifizierte Datenlöschung.
  
- Diese Rahmendaten gelten natürlich nur für diesen einen Praxisfall und lassen sich nicht zwingend auf andere Praxisfälle übertragen.

Dies hat folgende Auswirkungen:

	Summe	Monat 1	2	3	...	46	47	48
<b>Leasing:</b>								
<b>Leasingraten:</b>	<b>-107.159,32</b>	-2.232,49	-2.232,49	-2.232,49	...	-2.232,49	-2.232,49	-2.232,49
<b>Kreditkauf:</b>								
<b>Tilgung:</b>	<b>-100.000,00</b>	-1.963,43	-1.968,34	-1.973,26	...	-2.196,91	-2.202,40	-2.208,05
<b>Zinsen:</b>	<b>-6.244,78</b>	-250,00	-245,09	-240,17	...	-16,52	-11,03	-5,52
<b>Sonstiges:</b>	<b>-2.000,00</b>				...			-2.000,00
<b>Summe:</b>	<b>-108.244,78</b>	-2.213,43	-2.213,43	-2.213,43	...	-2.213,43	-2.213,43	-4.213,43

<sup>1</sup> Zur Bestimmung der Personal- und Sachkostensätze im Rahmen eines Wirtschaftlichkeitsvergleichs vgl. z. B. die Mitteilung des Bundesministeriums für Finanzen vom 23.06.2025 (GZ: II A 3 – H 1012/00236/007/015 DOK: COO.7005.100.2.11724661) unter Verweis auf das Schema der Zuschlagskalkulation für die Bundesverwaltung, „Handbuch zur Kosten- und Leistungsrechnung in der Bundesverwaltung“, Abb. 18 (BMF-Rundschreiben vom 6. November 2013 – II A 8 – O 1069/12/10002 – DOK 2013/0981610).

## Wahl des richtigen Abzinsungszinssatzes (Diskontierungs- bzw. Kalkulationszinssatzes)

Die beiden Zahlungsreihen für Leasing und Kreditkauf werden nun mit Hilfe der Kapitalwertmethode (Barwertmethode) vergleichbar gemacht. Dabei werden die einzelnen Periodenwerte der einzelnen Alternativen mit dem **Abzinsungsfaktor (Diskontierungsfaktor)** des jeweiligen Monats multipliziert. Der Abzinsungsfaktor errechnet sich dabei nach der Formel

$$\frac{1}{(1+i)^n}$$

wobei i für den Abzinsungszinssatz (hier pro Monat) steht und n für den jeweiligen Monat. Der Abzinsungszinssatz wird in der Praxis auch Diskontierungszinssatz genannt, in der betriebswirtschaftlichen Literatur häufig auch Kalkulationszinssatz. Die Auswahl des richtigen Zinssatzes ist gar nicht so einfach und wird in der Praxis durchaus kontrovers diskutiert und unterschiedlich gehandhabt.

Sehr häufig wird der aktuelle **Fremdfinanzierungszinssatz** als Abzinsungszinssatz genommen. Dies kann ein Zinssatz der Kommune sein, es gibt aber auch Bundesländer, in denen der Zinssatz z. B. per **Erlass** festgelegt ist. Ferner gibt es eine Empfehlung des **Bundesministeriums für Finanzen** zur Wahl des Abzinsungszinssatzes (dort Kalkulationszinssatz genannt).<sup>2</sup> Hier wird zunächst auf Tz. VII. des Abschnitts B der „Arbeitsanleitung Einführung in Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen“ (Anhang zur VV-BHO zu § 7) verwiesen. Danach wäre zur Zeit ein Zinssatz von **1,2 %** zu nehmen (Stand: 23.06.2025). Bei finanziell bedeutsamen und langfristigen Maßnahmen empfiehlt das Bundesministerium der Finanzen entsprechend der Laufzeit der Vergleichsrechnung einen entsprechenden **Zinssatz vergleichbarer Bundeswertpapiere** zu nehmen (zu finden unter [www.bundesbank.de](http://www.bundesbank.de) → Statistiken → Geld- und Kapitalmärkte → Zinssätze und Renditen → Zinsstruktur im Rentenmarkt → Tabellen zum Thema „Zinsstruktur am Rentenmarkt“ → Tägliche Zinsstruktur für börsennotierte Bundeswertpapiere).

Bei größerer Unsicherheit können ggf. auch so genannte Sensitivitätsanalysen durchgeführt werden. Hier werden dann die Berechnungen mehrmals mit variierenden Abzinsungszinssätzen durchgeführt, um zu sehen, ob das Ergebnis (Vergabereihenfolge) auch bei unterschiedlichen Zinssätzen stabil ist.

Im Beispiel soll als Abzinsungszinssatz der angenommene aktuelle Kreditzinssatz der Kommune in Höhe von 3,00 % p.a. genommen. Dies ergibt einen Monatszinssatz (3,00 % geteilt durch 12) von 0,25 % (einen rechnerischen Zinsfaktor von 0,0025). Die Formel lautet dann für jeden Monat n

$$\frac{1}{1,0025^n}$$

---

<sup>2</sup> Mitteilung des Bundesministeriums für Finanzen vom 23.06.2025 (GZ: II A 3 – H 1012/00236/007/015 DOK: COO.7005.100.2.11724661) zu Kalkulationszinssätzen in Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen, hier die Seite 3 des Schreibens.

## Ergebnis

Dies führt zu folgenden Ergebnissen:

	Summe	Monat 1	2	...	47	48
<b>Kapital-/Barwert <u>LEASING</u> (berechnet mit dem Tool VERGLEICHSRECHNUNG)</b>						
Leasingraten:	<b>-107.159,32</b>	-2.232,49	-2.232,49	...	-2.232,49	-2.232,49
Abzinsungs- faktor:		$\frac{* 1}{1,0025^1}$	$\frac{* 1}{1,0025^2}$		$\frac{* 1}{1,0025^{47}}$	$\frac{* 1}{1,0025^{48}}$
$\frac{1}{1,0025^n}$		bzw. wegen der Ratenfälligkeit am Monatsanfang hier:	bzw. wegen der Ratenfälligkeit am Monatsanfang hier:		bzw. wegen der Ratenfälligkeit am Monatsanfang hier:	bzw. wegen der Ratenfälligkeit am Monatsanfang hier:
		$\frac{* 1}{1,0025^0}$	$\frac{* 1}{1,0025^1}$		$\frac{* 1}{1,0025^{46}}$	$\frac{* 1}{1,0025^{47}}$
Kapitalwert (Barwert) <u>LEASING</u> :	<b>-101.113,14</b>	<b>-2.232,49</b>	<b>-2.226,92</b>	...	<b>-1.990,25</b>	<b>-1.985,29</b>
<b>Kapital-/Barwert <u>KAUF</u> (berechnet mit dem Tool VERGLEICHSRECHNUNG)</b>						
Summe Ausgaben:	<b>-108.244,78</b>	-2.213,43	-2.213,43	...	-2.213,43	-4.213,43
Abzinsungs- faktor:		$\frac{* 1}{1,0025^1}$	$\frac{* 1}{1,0025^2}$		$\frac{* 1}{1,0025^{47}}$	$\frac{* 1}{1,0025^{48}}$
$\frac{1}{1,0025^n}$						
Kapitalwert (Barwert) <u>KAUF</u> :	<b>-101.774,11</b>	<b>-2.207,91</b>	<b>-2.202,40</b>	...	<b>-1.968,34</b>	<b>-3.737,66</b>

Die Kapitalwerte (Barwerte) der jeweiligen Monate ergeben sich durch Multiplikation der nominellen monatlichen Ausgabenwerte bei Leasing und Kreditkauf mit dem Abzinsungsfaktor für diesen Monat. Der Gesamt-Kapitalwert (Barwert) der jeweiligen Alternativen errechnet sich dann durch die Addition der jeweiligen Monatskapitalwerte.

Beim Leasing gibt es noch eine Besonderheit zu erwähnen. Wenn ganz genau gerechnet werden soll, muss berücksichtigt werden, dass die Leasingraten immer am Monatsanfang zu zahlen sind, Kreditzahlungen hingegen erst am Monatsende. Deshalb macht es – wie im Beispiel auch durchgeführt – Sinn, Leasingraten mit dem Abzinsungsfaktor der Vorperiode abzuzinsen.

Rein monetär betrachtet ist **Leasing** im Beispiel die **wirtschaftlichere** Alternative, da der Ausgabenkapitalwert (Barwert) beim Leasing mit **-101.113,14 €** günstiger ist als der beim **Kreditkauf (-101.774,11 €)**.

## Nutzwertanalyse

Nachfolgend soll die Nutzwertanalyse anhand des obigen Planungsbeispiels dargestellt werden. An dieser Stelle sei ausdrücklich darauf hingewiesen, dass in einer Ausschreibung angegeben werden muss, wenn

die Vergabeentscheidung auch aufgrund qualitativer Aspekte erfolgen soll. Dabei sind insbesondere das Bewertungsverfahren (hier Nutzwertanalyse), die Kriterien, der Gewichtung der Kriterien sowie die Bewertungsbandbreite anzugeben.

Nutzwertanalyse (berechnet mit dem Tool NUTZWERTANALYSE)					
Kriterium	Gewichtung	Bewertung Leasing (0 bis 10)	Bewertung Kreditkauf (0 bis 10)	(Teil-) Nutzwerte Leasing	(Teil-) Nutzwerte Kreditkauf
Nachhaltigkeit	10 %	8	6	0,8	0,6
Lärm / Lüfter	5 %	8	6	0,4	0,3
Datenlöschung	20 %	10	5	2,0	1,0
Flexibilität/ Vertragsende	15 %	2	10	0,3	1,5
Kapitalwert (Barwert)	<b>50 %</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>3,0</b>	<b>2,5</b>
Summe	<b>100 %</b>			<b>6,5</b>	<b>5,9</b>

Zunächst müssen die entscheidungsrelevanten Kriterien festgelegt werden, im konkreten Praxisbeispiel:

- **Nachhaltigkeit:** Hier waren Aspekte wie nachhaltige Herstellung, Materialien, Verpackung, Transportwege, Energieverbrauch oder Entsorgung entscheidend.
- **Lärm / Lüfter:** Es bestand der Wunsch nach relativ leisen Lüftergeräuschen, gerade auch bei den Beamern, Druckern sowie Notebooks.
- **Datenlöschung:** Hier ging es um den Aspekt einer sicheren Löschung der sensiblen kommunalen Daten auf den Geräten nach Leasingrückgabe bzw. eigener Entsorgung (u. a. war eine zertifizierte Datenlöschung angestrebt).
- **Flexibilität Vertragsende:** Hier ging es um die Frage, inwieweit und zu welchen Kosten die Geräte über die geplanten 48 Monate hinaus genutzt werden können, falls es beispielsweise bei Ersatzbeschaffungen nach 48 Monaten zu einem Lieferverzug kommt.
- **Kapitalwert (Barwert):** Es ist Kommunen vorgeschrieben, bei Nutzwertanalysen auch den vorher berechneten Kapitalwert (Barwert) in die Analyse als qualitativen Faktor miteinzubeziehen und dabei mit mindestens 30 % zu gewichten. In der Praxis beträgt der Gewichtungsfaktor wie auch im Beispiel häufig 50 %.

In einem zweiten Schritt werden die Kriterien nun hinsichtlich ihrer Relevanz untereinander **gewichtet**. Anschließend wird in einer **Bewertungsskala** von 0 bis 10 festgelegt, inwieweit jede Alternative (Leasing bzw. Kauf) die einzelnen Kriterien erfüllt. Im Schritt 4 werden dann die Bewertungspunkte mit den Gewichtungsfaktoren **multipliziert** (z. B. Bewertungsfaktor 6 multipliziert mit einem Gewichtungsfaktor von 10 % ergibt einen Teilnutzwert von 0,6). Abschließend werden die **Teilnutzwerte** jedes Kriteriums für jede Alternative (Leasing bzw. Kreditkauf) zum eigentlichen **Nutzwert** aufaddiert. Im Beispielfall ergibt sich am Ende

ein Nutzwert für Leasing von 6,5 – für den Kreditkauf ein Nutzwert von 5,9. In diesem Beispiel ist Leasing somit die wirtschaftlichere Alternative.

## 11. Umsatzsteuer und Kommunal-Leasing

Umsatzsteuerliche Aspekte können im Kommunal-Leasing durchaus von großer Bedeutung sein. Deswegen soll dem Kapitel Umsatzsteuer ein eigener Abschnitt gewidmet werden. Zunächst zur Situation im Mobilien-Leasing.

### Umsatzsteuernachteile im Kommunal-Leasing?

Immer wieder wird behauptet, dass Kommunal-Leasing grundsätzlich Umsatzsteuernachteile beinhaltet, weil eine Kommune nicht vorsteuerabzugsberechtigt sei. Begründet wird dies folgendermaßen:

Mobilien-Leasingraten müssen grundsätzlich zuzüglich Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt werden. Dies betrifft somit zwangsläufig auch den Zinsanteil der Leasingraten. Zinszahlungen an eine Bank im Rahmen einer Darlehensfinanzierung unterliegen hingegen nicht der Umsatzsteuer. Ein Beispiel für diese Argumentation:

- Anschaffungskosten: 100.000 EUR (gleicher Preis bei Kreditkauf und Leasing)
- Laufzeit: 60 Monate (bei Kreditkauf und Leasing)
- Zinssatz: 6,0 % p.a. (bei Kreditkauf und Leasing, keine Marge beim Leasing)
- Restschuld/Restwert am Ende: 0 % (vollständige Darlehenstilgung (Kreditkauf) bzw. Vollamortisationsvertrag (Leasing))
- Zahlung pro Monat: 1.923,66 EUR (Darlehensannuität (Zins + Tilgung) bzw. Leasingrate)
- Mehrwertsteuersatz: 19 %

Während die Zins- und Tilgungszahlung (Darlehensannuität an die Bank) nicht der Mehrwertsteuer unterliegt, muss die Leasingrate hingegen zuzüglich Mehrwertsteuer (19 Prozent) in Rechnung gestellt werden, im Beispiel wären dies 365,50 EUR. Insgesamt beträgt die monatliche Leasingrate somit 2.289,16 EUR. Damit wäre Leasing natürlich deutlich teurer als der Kreditkauf, da die Kommune nicht vorsteuerabzugsberechtigt ist, d. h. die Umsatzsteuer nicht von Finanzamt wieder erstattet bekommt.

Der obigen Argumentation liegt allerdings ein bedeutender Fehler zu Grunde, der in der Praxis leider nur allzu häufig übersehen wird: Der **Fehler** liegt dabei in der **Berechnungsgrundlage**. Denn sowohl die Kommune (beim Kreditkauf) als auch die Leasinggesellschaft erhalten eine Lieferantenrechnung mit Mehrwertsteuerausweis (100.000 EUR zzgl. 19.000 EUR = 119.000 EUR). Die Leasinggesellschaft bekommt nun als vorsteuerabzugsberechtigtes Unternehmen die Mehrwertsteuer in Höhe von 19.000 EUR vom Finanzamt erstattet und kalkuliert deswegen auf Basis des Nettopreises von 100.000 EUR (wie oben geschehen). Die Kommune erhält die Mehrwertsteuer allerdings nicht vom Finanzamt erstattet, sie muss also einen Kredit über 119.000 EUR aufnehmen. Berechnet man jetzt obige Kreditkauffinanzierung auf Basis einer Darlehenssumme von 119.000 EUR so ergibt sich bei gleichen Parametern wie oben eine monatliche Zins- und Tilgungsbelastung in Höhe von 2.289,16 EUR – und dies entspricht exakt der Höhe der Leasingrate incl. Mehrwertsteuer.

Kauf und Leasing sind somit identisch. **Man könnte auch sagen: Beim Leasing zahlt man die Mehrwertsteuer auf die Zinsen (Bestandteil der Leasingraten), beim Kreditkauf zahlt man Zinsen auf die (mitfinanzierte) Mehrwertsteuer.**

### Umsatzsteuervorteile durch Kommunal-Leasing?

Im Markt existiert vor allem auf Seiten der Anbieter noch eine zweite Umsatzsteuerrückfrage, die sogar Leasingvorteile verspricht. Es wird argumentiert, dass die Mehrwertsteuer auf den Kaufpreis beim Kauf ja direkt mitbezahlt werden muss, während eine Leasinggesellschaft diese vom Finanzamt erstattet bekommt. Während ein Leasingnehmer keine Belastung zu Beginn hat, muss der Kreditkäufer die 19.000 EUR für

die Mehrwertsteuer zu Beginn zusätzlich bezahlen, sie fließen ihm liquiditätsmäßig ab. Der kommunale Leasingnehmer habe somit einen **Umsatzsteuerstundungsvorteil** beim Leasing, da er die Umsatzsteuer beim Kauf sofort bezahlen muss, beim Leasing hingegen erst später über höhere Leasingraten.

Auch diese Argumentation klingt zunächst erst einmal plausibel. Nachdem oben aber bereits berechnet wurde, dass die monatliche Belastung nach Umsatzsteuer bei Kauf und Leasing exakt 2.289,16 EUR beträgt, kann aber eigentlich kein Vorteil für Leasing vorliegen.

Der **Fehler** dieser Argumentation liegt darin, dass die 19.000 EUR **Mehrwertsteuer** beim Kreditkauf ja von der Bank **mitfinanziert** werden. Insofern entsteht auch dem Kreditkäufer zu Beginn kein Liquiditätsabfluss. Sollte der unwahrscheinliche Fall eintreten, dass eine Bank die Mehrwertsteuer nicht mitfinanzieren würde, wäre das Argument aber auch nicht haltbar. Dann bestünde zwar beim Kreditkauf ein Liquiditätsabfluss von 19.000 EUR zu Beginn. Aufgrund der niedrigeren Darlehenssumme von nunmehr 100.000 EUR reduzieren sich damit aber auch die Zins- und Tilgungsleistungen auf nunmehr monatlich 1.923,66 EUR (alle Berechnungen mit einem Zinssatz bei Kauf und Leasing von 6,0 Prozent pro Jahr). Man müsste nun vergleichen:

- Leasing: 60 Monate lang 2.289,16 EUR
- Kreditkauf: Einmalig 19.000,00 EUR und dann 60 Monate lang jeweils 1.923,66 EUR

Jetzt kann man nicht sofort erkennen, welche Alternative günstiger ist – es müsste in diesem Fall z. B. ein Barwertvergleich durchgeführt werden (zu diesem Verfahren vgl. ausführlicher den Blog „Wie teuer ist Leasing: Effektivzins und Vergleichsrechnung“ (<https://www.richtig-leasen.de/vergleich-kauf-oder-leasing/>)). Nimmt man bei einem Barwertvergleich einen Abzinsungszinssatz von ebenfalls 6,0 Prozent, so wäre der Barwert bei beiden Alternativen der gleiche. Es existiert somit kein systematischer Leasingvorteil.

## Umsatzsteuersituation bei Teilamortisationsverträgen

Wie sieht die Situation bei **Teilamortisationsverträgen** aus? Auch hier ist das Ergebnis nicht mehr direkt ablesbar. Wir verändern obiges Beispiel und unterstellen beim Leasing einen Teilamortisationsvertrag mit Andienung und einem Restwert von 20 Prozent:

Die Leasingrate verändert sich nun auf 1.638,43 EUR zzgl. 311,30 EUR (MwSt.) = 1.949,73 EUR. Am Ende kauft der Leasingnehmer das Objekt (es wird im angedient) zum Restwert von 20.000,00 EUR zzgl. 3.800,00 EUR (MwSt.) = 23.800,00 EUR. Jetzt stehen folgende Liquiditätsabflüsse gegenüber:

- Kreditkauf: 60 Monate lang 2.289,16 EUR (siehe oben)
- Leasing: 60 Monate lang 1.949,73 EUR und am Ende einmalig 23.800,00 EUR

Auch hier ist eine direkte Vergleichbarkeit nicht möglich. Vergleicht man beide Alternativen wieder mit Hilfe eines **Barwertvergleichs** so zeigt sich, dass beide Alternativen die **gleichen Barwerte** aufweisen (bei einem Zinssatz von 6,0 Prozent pro Jahr).

## Umsatzsteuervorteile bei Objektrückgabe!

In einem Fall sind hingegen bei Teilamortisationsverträgen sogar Umsatzsteuervorteile denkbar, die sogar recht hoch ausfallen können: Dies ist dann der Fall, wenn ein Leasingnehmer das **Leasingobjekt** zum Vertragsende **zurückgibt**. Dann erspart sich der Leasingnehmer nicht nur die Bezahlung des Restwertes (im Beispiel 20.000 EUR, dieser soll gleichzeitig auch dem Marktwert entsprechen) sondern auch die auf dem **Restwert liegende Mehrwertsteuer** in Höhe von 3.800 EUR. Dies sind immerhin 3,8 Prozent der Investitionskosten – somit ein erheblicher Betrag. Hinsichtlich der Anschaffungskosten für das Objekt zahlt der Leasingnehmer somit nur Mehrwertsteuer auf die Tilgungsanteile der Leasingraten (in der Summe im Beispiel auf 80.000 EUR).

Würde der Leasingnehmer das Objekt beim Kreditkauf hingegen am Ende selbst verkaufen, wird er im Markt vielfach nur den Marktwert von 20.000 EUR und nicht 23.800 EUR erzielen können, da sich die Marktwerte für die meisten Objekte an den Nettowerten (Preise ohne Umsatzsteuer) orientieren. In diesem Fall hätte ein Leasingnehmer somit einen nachhaltigen Umsatzsteuervorteil in Höhe der Mehrwertsteuer auf den Restwert.

## **Marge der Leasinggesellschaft**

In den obigen Beispielen wurde die Marge der Leasinggesellschaft in den Leasingraten nicht berücksichtigt. Bezieht man diese in die Überlegungen mit ein, so liegt es auf der Hand, dass nicht nur die Marge selbst einen zusätzlichen Kostenfaktor des Leasing darstellt, sondern auch die auf ihr lastende Umsatzsteuer. Dies gilt vor allem dann, wenn die Marge – beispielsweise im Full-Service-Leasing – zusätzliche Kostenkomponenten enthält (z. B. Personalkosten für Bauleistungen), die bei der Kaufalternative von eigenem Personal erbracht würden. Die Gehaltszahlungen im Rahmen der Kaufalternative würden nicht der Umsatzsteuer unterliegen. Insgesamt betrachtet kann der Effekt in den meisten Praxisfällen allerdings als nachrangig angesehen werden.

## **Änderung des Umsatzsteuersatzes**

Erhöht sich der Mehrwertsteuersatz während der Grundmietzeit, entstehen der Leasingalternative tendenziell Nachteile, da dann sowohl künftige Leasingraten, aber auch eventuelle Abschlusszahlungen (rückwirkend anteilig) dem höheren Mehrwertsteuersatz unterliegen. Bei der Kaufalternative ergäben sich hingegen keine nachträglichen Verteuerungen.

## **Umsatzsteuerprobleme bei der der Gewährung von Zuwendungen und Zuschüssen**

Hier geht es vor allem um die Frage, ob bei einer Leasingfinanzierung auch die Mehrwertsteuer auf den Anschaffungskosten mit bezuschusst wird, da Leasinggesellschaften ja vorsteuerabzugsberechtigt sind. Diese Frage wird ausführlich im Abschnitt „Zuwendungen und Zuschüsse für Kommunal-Leasing“ behandelt.

## **Umsatzsteuer bei Sale-and-lease-back-Verträgen**

Bei Sale-and-lease-back-Verträgen drohen Investoren der öffentlichen Hand bisweilen deutliche Umsatzsteuernachteile, die allzu oft übersehen werden. Kauft eine Leasinggesellschaft das spätere Leasingobjekt einer Kommune ab, um es dann wieder an diesen zurück zu verleasen, entsteht eine doppelte Umsatzsteuerbelastung. Die Kommune kann in ihrer Rechnung an die Leasinggesellschaft die ursprünglich angefallene Mehrwertsteuer nicht mehr gesondert ausweisen, d. h. die Leasinggesellschaft kauft das Objekt von der Kommune brutto für netto zum Preis von 119 Prozent. Anschließend kalkuliert sie ihre Leasingraten auf Basis von 119 Prozent und muss dann abschließend auf die Leasingraten noch einmal Mehrwertsteuer aufschlagen.

Das wirkt sich vor allem bei Verträgen negativ aus, bei denen der Leasinggeber zu spät (nach bereits erfolgter Lieferung) in den Kaufvertrag zwischen öffentlichem Investor und Händler eintritt. Hier unterstellt das Umsatzsteuerrecht gedanklich einen bereits vollzogenen Kauf zwischen Investor und Händler zum Zeitpunkt der Lieferung. Deshalb kauft die Leasinggesellschaft umsatzsteuerlich jetzt vom späteren Leasingnehmer und nicht mehr vom Händler.

Die gleiche Problematik könnte entstehen, wenn eine Kommune erst die Objektbeschaffung ausschreibt und nach erfolgter Vergabe dann anschließend einen Leasingvertrag „hinterherschreibt“. Ist das Objekt bereits geliefert, bevor die Leasinggesellschaft in den Kaufvertrag eingetreten ist, liegt auch hier Sale-and-lease-back vor (mehr Informationen zur Ausschreibung finden Sie weiter oben im Abschnitt „Ausschreibung“).

Es gibt aber noch einen anderen Fall des Sale-and-lease-back, bei dem viele Investoren nicht an Umsatzsteuerbelastungen denken. Teilweise kaufen Kommunen die späteren Leasingobjekte selbst (weil sie z. B. einen höheren Behördenrabatt bekommen als eine Leasinggesellschaft), um diese anschließend direkt an die Leasinggesellschaft weiter zu verkaufen. Auch hier entsteht natürlich eine doppelte Mehrwertsteuerbelastung, weil die Leasinggesellschaft aus der Rechnung von der Kommune keine Mehrwertsteuer ziehen kann.

## Immobilien-Leasing

Die Vermietung von Immobilien ist nach § 4 Nr. 12a UStG von der Umsatzsteuerpflicht befreit. Die Leasingraten werden somit nicht zuzüglich Mehrwertsteuer in Rechnung gestellt. Auf der anderen Seite können Leasinggesellschaften die Umsatzsteuer in den Baurechnungen nicht als Vorsteuer geltend machen und vom Finanzamt zurück fordern.

Leasinggesellschaften können als Vermieter jedoch ein Optionsrecht nach § 9 UStG in Anspruch nehmen, um die während der Bauphase anfallende Umsatzsteuer auf Bauleistungen in Abzug bringen zu können. Im Gegenzug müsste die Leasinggesellschaft dann aber auch ihre Leasingraten zzgl. Mehrwertsteuer in Rechnung stellen. Allerdings wurde diese Optionsmöglichkeit vor längerer Zeit schon auf die Verträge eingeschränkt, bei denen der Endnutzer zum Vorsteuerabzug berechtigt ist. Dies ist regelmäßig bei Investoren der öffentlichen Hand nicht der Fall. Insofern gibt es keine Umsatzsteuer-Unterschiede zwischen Immobilien-Leasing und Eigenbau für die öffentliche Hand.

## 12. Genehmigungspflicht für Kommunal-Leasingverträge

Leasingverträge werden im kommunalen Haushaltsrecht als so genannte **kreditähnliche Rechtsgeschäfte** angesehen. Daher bedürfen sie eigentlich in jedem Einzelfall grundsätzlich einer **Einzelgenehmigung** durch die Kommunalaufsichtsbehörden. Da diese Vorschrift vor allem bei geringen Objektwerten wenig sinnvoll ist, haben alle Bundesländer **Ausnahme- und Erleichterungsvorschriften** erlassen – leider jedes Bundesland andere.

In vielen Bundesländern ist keine Einzelgenehmigung notwendig, wenn sich der Leasingvertrag im Rahmen der so genannten „**Laufenden Verwaltung**“ bewegt (wobei zur Zeit eine kontroverse Diskussion eingesetzt hat, ob Leasingverträge überhaupt unter die „Laufende Verwaltung“ fallen können). In Nordrhein-Westfalen ist die Genehmigungspflicht sogar durch eine **Anzeigepflicht** mit Widerspruchsmöglichkeit ersetzt worden.

Dann gibt es Länder wie Bayern oder Baden-Württemberg, in denen beispielsweise Mobilien-Leasingverträge per Verwaltungsanweisung als **allgemein genehmigt** gelten – auch außerhalb der „Laufenden Verwaltung“.

Andere Bundesländer legen hinsichtlich der Genehmigung per **Verwaltungsanweisung** allgemein fest, was unter „**Laufender Verwaltung**“ bei Leasingverträgen zu verstehen ist. Sachsen macht den Begriff der laufenden Verwaltung bei Leasingverträgen z. B. an der Einwohnerzahl fest, Sachsen-Anhalt beispielsweise an der Fristigkeit (Laufzeit) der Leasingverträge.

Gibt es keine spezielle allgemeine Verwaltungsanweisung eines Bundeslandes für Leasing gilt die übliche Festlegung der „**Laufenden Verwaltung**“, wie sie jede Kommune für sich selbst bestimmt (z. B. in ihrer Geschäftsordnung, Haushaltssatzung etc.). Selbst wenn hier z. B. bestimmte Wertgrenzen festgelegt werden, bis zu denen ein Rechtsgeschäft unter den Begriff der laufenden Verwaltung fällt, sind beim Leasing noch nicht alle Fragen automatisch geklärt. Was fällt unter eine solche Wertgrenze?

- Die Anschaffungskosten des Leasingobjektes? Inklusive Mehrwertsteuer? Ohne Mehrwertsteuer?
- Die vollständigen Anschaffungskosten oder abzüglich eines eventuellen Restwerts?
- Die Summe der Leasingraten?
- Die Summe der Leasingraten zzgl. eventueller Optionspreise oder Abschlussverpflichtungen?

Solche Fragen sollten von jeder Kommune bei der Definition ihrer individuellen „Laufenden Verwaltung“ hinsichtlich Leasing mit festgelegt werden.

In der letzten Zeit hat allerdings eine teils kontroverse Diskussion eingesetzt, ob Leasingverträge überhaupt unter die „Laufende Verwaltung“ fallen können. Momentan mehren sich die Stimmen, dass dies nicht der Fall ist. Dies ist insofern bemerkenswert, da verschiedene Länder und Behörden ja gerade Verwaltungsvorschriften heraus gegeben haben, in den sie genau definieren, welche Leasingverträge bei ihnen unter die „Laufende Verwaltung“ fallen. Sollte sich die Meinung durchsetzen, Leasing sei nie ein Rechtsgeschäft

der „Laufenden Verwaltung“, so dürften die entsprechenden Behörden ihre Vorschriften bezüglich möglicher Vereinfachungen in der Abwicklung von Leasingverträgen in irgendeiner Form sicherlich anpassen.

Die oben genannten unterschiedlichen Vorschriften machen es bundesweit operierenden Leasinggesellschaften nicht immer einfach, den Überblick zu behalten – dies ist wohl mit ein Grund, warum sich so viele Leasinganbieter mit dem Kommunal-Leasing immer noch so schwer tun.

Fehlt eine eigentlich notwendige Genehmigung für einen Leasingvertrag, so ist dieser zunächst schwebend unwirksam, das heißt, er kann noch nachträglich genehmigt werden mit der Folge, dass der Vertrag rückwirkend von Anfang an rechtswirksam ist. Wird die Genehmigung endgültig verweigert, so ist der Vertrag rückwirkend nichtig.

### **Praxishilfen**

- Am Ende dieses Specials zum Kommunal-Leasing finden Sie unter der Rubrik „Ländererlasse und Verwaltungsanweisungen“ eine Auflistung verschiedener Ländererlasse und Verwaltungsanweisungen zum Kommunal-Leasing. Dabei geht es u. a. um die Ausnahmeregelungen von der Einzelgenehmigungspflicht, aber auch um andere wichtige Aspekte wie dem Nachweis der Wirtschaftlichkeit, Vertretungsberechtigung etc.
- Eine ausführliche Ausarbeitung u. a. zu Fragen der Genehmigungspflicht in den einzelnen Bundesländern finden Sie in folgendem Buch: Thomas Ax: Leasing-Leitfaden – Textsammlung mit Erläuterungen, Ax-Verlag 2017, 271 Seiten
- Weitere Hinweise und Diskussionen finden Sie auch in unserem Seminar **Kommunal-Leasing** (<https://www.richtig-leasen.de/seminar-kommunal-leasing/>)

## **13. Zuwendungen und Zuschüsse im Kommunal-Leasing**

Für viele kommunale Investitionsvorhaben gibt es Zuwendungen bzw. Zuschüsse von der EU, vom Bund, von den Ländern oder sonstigen Institutionen. In früheren Jahren hatte man Leasing regelmäßig von der Bezuschussung ausgeschlossen. Dies war schon immer nur schwer nachvollziehbar, gilt doch eigentlich generell der Grundsatz der wirtschaftlichen und sparsamen Haushaltsführung. Warum sollte Leasing, wenn es nachweisbar wirtschaftlicher ist als eine Kreditkaufalternative, von der Förderung ausgeschlossen sein? Zumal doch z. B. die Bestimmungen der Bundeshaushaltsordnung (§ 7 BHO) sowie vieler Landeshaushaltsordnungen ausdrücklich vorschreiben, dass Leasing bei Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen ausdrücklich mit zu berücksichtigen ist und beim Nachweis der Wirtschaftlichkeit zwingend genommen werden muss.

Mittlerweile hat sich die Lage allerdings weitgehend entspannt und Leasinginvestitionen werden überwiegend mit bezuschusst. Die noch bestehenden Restriktionen z. B. teilweise bei Feuerwehrfahrzeugen oder im ÖPNV sollten auch in naher Zukunft verschwunden sein.

Wichtig ist allerdings zu beachten, ob bestimmte Zuschussbestimmungen gewisse **Voraussetzungen** an einen Leasingvertrag stellen, z. B. Vorgaben bei der Laufzeit oder dass eine Kaufoption eingeräumt sein muss.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist ferner die Frage, ob beim Leasing **auch** die **Mehrwertsteuer** auf die Anschaffungskosten mit bezuschusst wird oder nicht. Einige zuschussgewährende Stellen wollen im Leasing nur den Netto-Anschaffungswert ohne Mehrwertsteuer bezuschussen mit dem Argument, eine Leasinggesellschaft bekommt die Mehrwertsteuer ja im Rahmen ihres Vorsteuerabzugs wieder vom Finanzamt erstattet. Diese Argumentation ist zwar zunächst nachvollziehbar. Dabei wird aber ein anderer Punkt übersehen. Viele Zuwendungsbestimmungen schreiben vor, dass der Zuwendungsempfänger nur die öffentliche Hand selbst sein kann. Die Zuschüsse werden also an die Kommune ausbezahlt mit der Verpflichtung, die Zuwendung an den Leasinggeber – quasi als eine Art Sondertilgung – weiterzureichen. Diese „Weiterreichungszahlung“ stellt nach dem Umsatzsteuergesetz allerdings eine sonstige steuerbare Leistung dar, aus der eine Leasinggesellschaft somit einen Mehrwertsteueranteil heraus rechnen muss.

Aus diesem Grund ist es wirtschaftlich geboten, auch die Mehrwertsteuer auf die Anschaffungskosten mit zu bezuschussen. Unter dem Strich steht die öffentliche Hand incl. ihrer Finanzverwaltung dann am Ende wieder aufwandsneutral da im Vergleich zur Bezuschussung einer Kreditfinanzierung.

Ein Ausweg aus dieser Umsatzsteuerproblematik wäre übrigens, dass die Zuwendungsbehörden ihre Zuschüsse direkt an den Leasinggeber ausbezahlen würden und nicht den Umweg über den kommunalen Investor gehen. Dieser Verfahrensweise stünden eigentlich keine Bedenken entgegen und würde Vieles einfacher machen.

## 14. Ausweis von Leasingverträgen im kommunalen Haushalt

Bei aller Diskussionen über Leasingalternativen und Leasingvorteile darf nicht übersehen werden, dass viele Kämmerereien und Finanzdezernate über das ganze Jahr hinweg vor allem ein zentrales Problem haben: „Wie bekomme ich einen ausgeglichenen Haushalt hin?“ Da wundert es nicht, wenn viele kommunale Entscheidungsträger im Zusammenhang mit Leasing erst einmal an die Auswirkungen von Leasingverträgen auf den kommunalen Haushalt denken. In der Vergangenheit wurde sicherlich der eine oder andere Leasingvertrag auch mit der Absicht abgeschlossen, **Haushaltsstrukturen und -kennziffern** zu beeinflussen. Und deshalb resultieren aus diesem Umstand auch viele Kritikpunkte und Vorbehalte von Aufsichts- und Prüfungsbehörden im Zusammenhang mit Leasing.

Deshalb sollen nachfolgend die grundsätzlichen Auswirkungen von Leasingverträgen zunächst auf den kamerale Haushalt und im nachfolgenden Abschnitt auf die Doppik dargestellt werden. Da die Umstellung von der Kameralistik auf die Doppik noch nicht in allen Bundesländern verbindlich vorgeschrieben ist, sollen zuerst die Auswirkungen von Leasing auf das historisch ältere Kameralistiksystem aufgezeigt werden. Viele der nachfolgenden Aussagen zum kamerale Haushalt lassen sich Leasing betreffend jedoch auch weitestgehend auch auf die Doppik übertragen.

### Leasing und Haushaltsrecht (Kameralistik)

Der kamerale Haushalt ist unterteilt in den Vermögens- sowie den Verwaltungshaushalt. Die Anschaffungskosten gekaufter Wirtschaftsgüter erscheinen im Vermögenshaushalt, ebenfalls ausbezahlte Kredite sowie die daraus resultierenden Tilgungen (in den entsprechenden Tilgungsjahren). Darlehenszinsen werden im Verwaltungshaushalt der einzelnen Jahre abgebildet.

Beim Leasing ist dies anders. Nach mittlerweile unumstrittener Meinung sind die Leasingraten aller Leasingverträge im kamerale Haushalt komplett im **Verwaltungshaushalt** auszuweisen. Der Vermögenshaushalt wird nicht berührt.

Dies führt zwangsläufig zu Verwerfungen im Haushalt, die nicht immer erwünscht sind. Und so hat es über Jahre hinweg zwei zentrale Kritikpunkte am Leasingverfahren gegeben:

1. Durch die **Nichtbelastung des Vermögenshaushaltes** bei Leasinginvestitionen werden die Investitionsmöglichkeiten unerwünscht ausgeweitet (Aufbau so genannter **Schattenhaushalte**).
2. Die **freie Spitze** im Verwaltungshaushalt lässt sich über Leasingverträge – vor allem bei hohen Restwerten – schön.

Während dem ersten Argument vielfach zuzustimmen ist, erscheint das zweite Argument sehr fragwürdig – im Gegenteil: Hier bietet Leasing vielleicht sogar die haushaltspolitisch bessere Alternative als beispielsweise endfällige Darlehen mit langen Laufzeiten.

### Nichtbelastung des Vermögenshaushaltes

Zunächst zum ersten Punkt: Es ist richtig, dass ein Vermögenshaushalt erst einmal von einer Leasingfinanzierung nicht berührt wird. Dies allein stellt an sich noch kein Problem dar. Problematisch wird es aber, wenn in der ursprünglichen Haushaltsplanung eine bestimmte Investitionssumme (z. B. 1 Million EUR) mit

einer entsprechend geplanten Darlehenssumme in Höhe von 1 Million EUR in den Vermögenshaushalt eingestellt wird. Wird nun eine kreditfinanziert geplante Einzelinvestition in Höhe von z. B. 100.000 EUR aus dieser Masse herausgenommen und über Leasing finanziert, müsste eigentlich die geplante Kreditsumme ebenfalls um diese 100.000 EUR reduziert werden. Diese Kreditkürzung unterbleibt allerdings in vielen Fällen, so dass durch die nicht gekürzte Darlehenssumme zusätzliche 100.000 EUR für weitere Investitionen zur Verfügung stehen. Diesen Effekt nennt man auch „Aufbau von Schattenhaushalten“.

Einige Institutionen wie beispielsweise das Land Sachsen haben diesen Umstand schon vor Jahren erkannt und schreiben deshalb über eine Anweisung vor, dass bei Leasingvorhaben die geplanten Darlehenssummen um die Barwerte der Leasingverpflichtungen zu kürzen sind. Das heißt aber nicht, dass das Land Sachsen z. B. gegen Leasing wäre. Im Gegenteil: Die Vorteilhaftigkeit vieler Leasingfinanzierungen wurde dort bereits mehrfach nachgewiesen. Aber man möchte hier eben nur die wahren Vorteile des Leasing nutzen und hat deshalb die Möglichkeiten des Haushaltsmissbrauchs eingeschränkt.

Mit einer solch konsequenten Haltung lässt sich das erste Argument in der Praxis relativ gut entkräften bzw. in den Griff bekommen.

## **Ausweitung der „freien Spitze“**

Zum zweiten Argument: Leasing erweitere bzw. manipulierte die „freie Spitze“. Tendenziell ist das zunächst einmal richtig: Entspricht die Leasinglaufzeit der Darlehenslaufzeit (z. B. 5 Jahre), so fallen beim Kreditkauf über die Darlehenslaufzeit Zinsen (Ausweis im Verwaltungshaushalt) und Tilgungen (Ausweis im Vermögenshaushalt) an. Die Leasingraten, die ja auch aus Zinsen und Tilgungen bestehen, sind bei Restwertverträgen während der Laufzeit jedoch nicht so hoch wie die Zinsen und Tilgungen beim Kredit.

Dies hat zur Folge, dass sich im Verwaltungshaushalt zwar die Zinsanteile der Leasingraten in etwa mit den Darlehenszinsen decken. Die Tilgungsanteile der Leasingraten erhöhen zunächst die Ausgaben im Verwaltungshaushalt (Leasingraten werden dort in voller Höhe eingestellt). Gleichzeitig fallen im Vermögenshaushalt aber keine Darlehenstilgungen mehr an, weil ja wegen der Leasingfinanzierung kein Darlehen mehr aufgenommen wird. Demzufolge fallen auch die Pflichtzuführungen des Verwaltungshaushalts an den Vermögenshaushalt um die ersparten Darlehenstilgungsbeträge niedriger aus.

Das heißt, die freie Spitze steigt erst einmal um den Betrag der ersparten Darlehenstilgung (geringere Pflichtzuführung). Gleichzeitig reduziert sich die freie Spitze aber wieder um den Betrag der Tilgungsanteile der Leasingraten, da diese ja über die Leasingraten im Verwaltungshaushalt erfasst werden. Da die Tilgungsanteile der Leasingraten aufgrund des Restwertes beim Leasing in der Summe (100 Prozent abzüglich Restwert) jedoch niedriger sind als die Tilgungen bei einem Darlehen (in der Summe 100 Prozent), wird die freie Spitze insgesamt vergrößert. Ein Beispiel:

- Anschaffungskosten: 100.000 EUR
- Darlehenslaufzeit beim Kauf: 5 Jahre
- Grundmietzeit: 5 Jahre
- Restwert Leasing: 20.000 EUR (20 %)

Dies ergibt:

- Summe aller Darlehenstilgungen über 5 Jahre: 100.000 EUR
- Summe aller Tilgungsanteile der Leasingraten: 80.000 EUR (der Restwert wird ja nicht getilgt)

Daraus resultiert bei einer Leasingfinanzierung anstelle einer ursprünglich geplanten Kreditkaufvariante:

- Wegfall von 100.000 EUR Darlehenstilgung über 5 Jahre
- Wegfall von 100.000 EUR Pflichtzuführung vom Verwaltungs- an den Vermögenshaushalt,
- somit Erhöhung der freien Spitze um zunächst 100.000 EUR
- Erhöhung der Ausgaben im Verwaltungshaushalt um die Tilgungsanteile der Leasingraten (80.000 EUR), Annahme: Die Zinsen bei Kauf und Leasing sind in etwa gleich und werden daher hier nicht weiter berücksichtigt.
- Durch diese Tilgungsanteile (Ausgaben) in Höhe von 80.000 EUR sinkt die freie Spitze wieder um 80.000 EUR.

- Per Saldo nimmt die freie Spitze auf 5 Jahre verteilt um 20.000 EUR zu (100.000 EUR abzüglich 80.000 EUR).

Diese Vergrößerung der freien Spitze lässt sich natürlich als **Kritikpunkt gegen Leasing** anführen. Aber dann sollte man auch nicht verschweigen, dass die freie Spitze beim **Kreditkauf** regelmäßig in einem wesentlich **größeren Ausmaß** manipuliert wird. Denn die obige Annahme, dass das Darlehen im Beispiel der Leasinglaufzeit entspricht (5 Jahre) und auch noch annuitär getilgt wird, ist heute fast immer unrealistisch.

Die Darlehenslaufzeiten liegen heute in aller Regel deutlich über der normalen Nutzungsdauer. So werden viele Tablets beispielsweise im Rahmen des Gesamtdeckungsprinzips mit Darlehen über Laufzeiten von teilweise mehr als 20 Jahren finanziert – und diese Darlehen sind häufig auch noch endfällig ausgestaltet! Würde man im obigen Beispiel im Rahmen des Kreditkaufs unterstellen, dass an Stelle des 5 Jahre laufenden Annuitätendarlehens ein endfälliges Darlehen über 20 Jahre aufgenommen wird, dann würde die freie Spitze über die ersten 5 Jahre hinweg um 100.000 EUR vergrößert werden. In den ersten 5 Jahren fallen überhaupt keine Tilgungen an. Somit wird auch die Pflichtzuführung an den Vermögenshaushalt um diese 100.000 EUR geringer.

Die komplette Tilgung muss also mit einer einzigen Zahlung von künftigen Generationen erbracht werden, die an der Nutzung gar nicht (mehr) partizipieren können. Dies sollte man sich bei aller Kritik am Leasingverfahren immer vor Augen halten!

Mittlerweile gibt es viele Aufsichts- und Rechnungsprüfungsbehörden, die aus diesem Grund sogar Leasing präferieren, da beim Leasing die Objektkosten wenigstens weitgehend realistisch nutzungskongruent zurückbezahlt werden.

## Leasing und Haushaltsrecht (Doppik)

Durch die Einführung der Doppik lassen sich viele positive Aspekte des Leasing bisweilen besser erkennen. Nachdem Kommunen nun auch Abschreibungen und objektbezogene Zinsen in ihren Haushalts- und Budgetplanungen berücksichtigen müssen und zudem auch Gesamtkostenbetrachtungen (mit Folgekosten etc.) entscheidungsrelevant werden, lassen sich viele der weiter oben beschriebenen Leasingvorteile nun leichter im Haushaltssystem abbilden.

Die Begriffe Vermögens- und Verwaltungshaushalt gibt es in der Doppik nicht mehr. Diese werden durch die Begriffe Finanzhaushalt sowie Ergebnishaushalt ersetzt. Grundsätzlich gelten die obigen leasingspezifischen haushaltsrechtlichen Ausführungen zur Kameralistik (siehe oben) auch bei der Doppik.

Im Rahmen der Doppik schätzen viele kommunale Entscheidungsträger am Leasingverfahren aber vor allem die jetzt besonders sichtbare Vermeidung von Investitionsspitzen mit deren sprunghaften Auswirkungen im Finanzhaushalt. Über Leasing (bei Verträgen mit Austausch der Objekte am Vertragsende) lassen sich die Ersatzinvestitionsspitzen vermeiden und durch gleichmäßige lineare Zahlungsströme über Jahre hinweg annähernd konstant im laufenden Haushalt darstellen.

Ein weiterer Punkt pro Leasing ist, dass im Bereich der Budgetierung bei der Kreditfinanzierung mit gewichteten Durchschnittszinssätzen aller in der Vergangenheit aufgenommen Kredite gerechnet werden muss. Dies geht auch gar nicht anders, da Kommunen aufgrund des Gesamtdeckungsprinzips keine einzelnen Darlehen für bestimmte einzelne Investitionsmaßnahmen aufnehmen dürfen, die den einzelnen Investitionen dann direkt zugerechnet werden könnten.

Dieser gewichtete Zinssatz liegt heute bei vielen Kommunen aufgrund der höheren Zinssätze der noch bestehenden Altdarlehen bisweilen spürbar über den aktuellen Marktzinssätzen, die z. B. einer aktuellen Leasingfinanzierung zu Grunde liegen. Dadurch entstehen zusätzliche Freiräume im Rahmen der Budgetierung einzelner Investitionsmaßnahmen bei der öffentlichen Hand.

## 15. Anhang

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

### **Ländererlasse und Verwaltungsanweisungen zum Kommunal-Leasing (Stand: Januar 2020)**

Nachfolgend finden Sie eine Aufstellung über bestimmte Ländererlasse und Verwaltungsanweisungen zum Kommunal-Leasing. Wir haben diese Aufstellung nach „bestem Wissen und Gewissen“ erstellt – allerdings ohne Anspruch auf Richtigkeit und Vollständigkeit. Da die Vorschriften einem stetigen Wandel unterliegen kann es sein, dass bestimmte Vorschriften eventuell bereits durch aktuellere Versionen ersetzt sind.

**Sollten Sie Kenntnis über Aktualisierungen oder neue Verordnungen haben**, so bitten wir Sie, uns diese (mit Quellenangabe) per eMail ([info@LeaSoft.de](mailto:info@LeaSoft.de)) mitzuteilen, damit wir ein Update dieser Aufstellung vornehmen können.

#### **Baden-Württemberg**

- Allgemeine Verwaltungsvorschriften des Finanzministeriums zur Landeshaushaltsordnung für Baden-Württemberg (VV-LHO) vom 20.12.2018 – Az.: 2-0413.1/61
- Verwaltungsvorschrift des Innenministeriums über allgemeine Genehmigungen und die Freistellung von der Vorlagepflicht nach dem Gemeindefinanzrecht (VwV-Freigrenzen) vom 01.12.2014. Die VV tritt zum 31.12.2021 außer Kraft.

#### **Bayern**

- Kreditwesen der Gemeinden und Gemeindeverbände Runderlass Nr. 1/2015 des Ministeriums des Innern und für Kommunales vom 11.09.2015. Der Runderlass Kreditwesen der Kommunen in kommunalen Angelegenheiten des Ministeriums des Innern, Nr. 7/2003 vom 01.08.2003 ist damit außer Kraft getreten.
- Besondere Formen der Zusammenarbeit mit Privaten bei der Erfüllung kommunaler Aufgaben – Gemeinsame Bekanntmachung der Bayerischen Staatsministerien des Innern, der Finanzen und für Landesentwicklung und Umweltfragen vom 20.03.2001 – Nrn. IB 3-1515.71-14, 11-H1000-9/59-17918 und 52e-1515-2000/3
- Verordnung über die Freistellung von Rechtsgeschäften des kommunalen Kreditwesens (Verordnung über kreditähnliche kommunale Rechtsgeschäfte) vom 16.08.1995, in: Bayerisches Gesetz- und Verordnungsblatt, S. 812

#### **Brandenburg**

- Kreditwesen der Kommunen, Runderlass in kommunalen Angelegenheiten des Ministerium des Innern, Nr. 7/2003 vom 01.08.2003

#### **Hessen**

- Leasingfinanzierungen im kommunalen Bereich – Erlass vom 07.07.1997 (StAnz S. 2174) i. V. m. der Leitlinie zur Konsolidierung der kommunalen Haushalte und Handhabung der kommunalen Finanzaufsicht über Landkreise, kreisfreie Städte und kreisangehörige Gemeinden vom 03.08.2005 (StAnz. S. 3261) / 27.09.2005 (StAnz. S. 4198).

#### **Mecklenburg-Vorpommern**

- Kreditwirtschaft der Gemeinden Runderlass des Innenministeriums vom 20.09.2007 – IV 305 – 163.221 – (am 01.10.2013 außer Kraft getreten)
- Hinweise zur Planung, Finanzierung und Organisation kommunaler Einrichtungen unter besonderer Berücksichtigung des Einsatzes von Privatkapital, Bekanntmachung des Innenministers vom

### **Niedersachsen**

- Kreditwirtschaft der kommunalen Körperschaften einschließlich ihrer Sonder- und Treuhandvermögen Runderlass des Innenministeriums vom 13.12.2017 – 33.1-10245/1

### **Nordrhein-Westfalen**

- Kredite und kreditähnliche Rechtsgeschäfte der Gemeinden und Gemeindeverbände Runderlass des Ministeriums für Inneres und Kommunales – 34-48.05.01/02 – 8/14 vom 16.12.2014 (MBI. NRW. 2014 S. 866, geändert durch Runderlass vom 06.11.2019 (MBI. NRW. 2019 S. 737))

### **Rheinland-Pfalz**

- Vollzug der Landeshaushaltsordnung (VV-LHO) – Neufassung – Verwaltungsvorschrift des Ministeriums der Finanzen vom 20.12.2002 (00 01 00 – 422).

### **Saarland**

- Erlass des Ministeriums für Inneres und Sport über die Kreditwirtschaft der Gemeinden und Gemeindeverbände vom 03.06.2015
- Kreditwirtschaft der Gemeinden (Gemeindeverbände) – Krediterlass, Erlass des Ministeriums des Innern zur Kreditwirtschaft der Gemeinden (Gemeindeverbände) vom 21.08.1990, in: Gemeinsames Ministerialblatt Saarland vom 28.09.1990, S. 236-239

### **Sachsen**

- VwV Kommunale Haushaltswirtschaft vom 31.07.2019 (SächsABI. S. 1179), enthalten in der Verwaltungsvorschrift vom 27.11.2019 (SächsABI. SDr. S. S. 339)
- Kommunalfreistellungsverordnung vom 12.12.1996 (SächsGVBl. S. 499), die zuletzt durch die Verordnung vom 19.04.2015 (SächsGVBl. S. 375) geändert worden ist.
- Gemeinsame Verwaltungsvorschrift des Sächsischen Staatsministeriums der Finanzen und des Sächsischen Staatsministeriums des Innern zur kommunal- und haushaltsrechtlichen Beurteilung von Investorenvorhaben im kommunalen Bereich vom 04.07.2005 (VwVKommlInvest) – 23-FV6082-4/107-16502

### **Sachsen-Anhalt**

- Leasing-Verträge im kommunalen Bereich, Runderlass des Ministerium des Innern vom 22.10.1993 – 33.2 – 10301, in: Ministerialblatt für das Land Sachsen-Anhalt, Nr. 72 vom 25.11.1993, S. 2461-2463

### **Schleswig-Holstein**

- Verwaltungsvorschriften über den Kontenrahmen für die Haushalte der Gemeinden (VV-Kontenrahmen)
- Runderlass zu §§ 85,95g der Gemeindeordnung Schleswig-Holstein – Kredite (Runderlass – IV 305 – 163.221 wurde 2013 aufgehoben)
- Kreditwirtschaft der Gemeinden, Runderlass des Innenministeriums vom 26.08.2003 – IV 307 – 163.221
- Landesverordnung über die Genehmigungsfreiheit von Rechtsgeschäften kommunaler Körperschaften vom 11.10.2002, Gesetz- und Verordnungsblatt für Schleswig-Holstein, Nr. 12/2002, S. 210-212
- Grundsätze für die Durchführung von Hochbauvorhaben des Landes Schleswig-Holstein durch private Investoren, Anlage zu VV Nr. 1.5 zu § 24 LHO, in: Amtsblatt für Schleswig-Holstein Nr. 15/1995, S. 269-276
- Leasing im kommunalen Bereich (Leasing-Erlass), Runderlass des Innenministers vom 27.11.1985 – IV 311 – 165.301

## **Thüringen**

- Bekanntmachung über das Kreditwesen der Gemeinden und Landkreise Thüringer Innenministerium, 22.01.2010 Az.: 33-1513-2/2009 (Zuletzt geändert durch Verwaltungsvorschrift vom 16.02.2018 (Thür-StAnz 12/2018 S. 287); Der Erlass tritt zum 31.12.2020 außer Kraft.

## **Regelungen der Länder über Abschreibungsdauern bei Investitionsobjekten (Stand: Januar 2020)**

### **Baden-Württemberg**

- Siehe hierzu § 46 Abschreibungen GemHVO Baden-Württemberg (Anlage 3)

### **Bayern**

- Siehe hierzu § 79 Abschreibungen KommHV-Doppik

### **Berlin**

- Es gilt die AfA-Tabelle für die allgemein verwendbaren Anlagegüter (AfA-Tabelle AV) des BMF.

### **Brandenburg**

- Siehe hierzu § 51 Kommunale Haushalts- und Kassenverordnung Brandenburg sowie Punkt 2.4 und 2.5 Bewertungsleitfaden Brandenburg (BewertL Bbg) (Anlage 10).

### **Bremen**

- In Bremen wird derzeit an den VV zur Haushaltsordnung (VV-LHO) gearbeitet (Stand: Februar 2020). Hilfsweise können in Bremen statt der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer die Werte nach der bre-mischen AfA-Tabelle (Absetzung für Abnutzung (AfA)) gewählt werden.

### **Hamburg**

- In Hamburg gibt es derzeit die VV Bilanzierung (Verwaltungsvorschriften zu § 4 Absatz 1 Sätze 1 und 2, Satz 3 Nummern 3 und 4, Satz 4 sowie Absatz 2, § 77 Absätze 1 und 4 sowie § 79 Absätze 1 bis 3 LHO, Artikel 40 § 5 Absätze 3 bis 6 SNH-Gesetz (VV Bilanzierung) vom 29.12.2014

### **Hessen**

- Siehe hierzu § 43 Gemeindehaushaltsverordnung Doppik Hessen sowie Anhang 15 NKRS Abschreibungstabelle Hessen

### **Mecklenburg-Vorpommern**

- Siehe hierzu § 34 Gemeindehaushaltsverordnung Doppik Mecklenburg-Vorpommern sowie Punkt 7 Leitfaden zur Bilanzierung und Bewertung Mecklenburg-Vorpommern

### **Niedersachsen**

- Siehe hierzu § 49 Kommunalhaushalts- und Kassenverordnung Niedersachsen (Anlage 19 Abschreibungstabelle und Konten in der Kommunalverwaltung Stand 29.05.2017)

### **Nordrhein-Westfalen**

- Siehe hierzu § 36 Kommunalhaushaltsverordnung NRW sowie Punkt 1.5.1 Abschreibungstabelle (Anlage 15) VV Muster zur GO und GemHVO NRW

### **Rheinland-Pfalz**

- Siehe hierzu § 35 Gemeindehaushaltsverordnung Rheinland-Pfalz

### **Saarland**

- Verwaltungsvorschrift zur Änderung der Verwaltungsvorschriften zur Ausführung der Kommunalhaushaltsverordnung (VV KommHVO) vom 8.01.2020 (Anlagen 15a und 15b)

### **Sachsen**

- Siehe hierzu § 44 Sächsische Kommunalhaushaltsverordnung-Doppik (Anlage zu § 44 Abs. 3) sowie Punkt 5.9 Bewertungsrichtlinie Sachsen – Entwurf

### **Sachsen-Anhalt**

- Siehe hierzu § 40 Kommunalhaushaltsverordnung Sachsen-Anhalt (KomHVO Doppik) sowie Punkt 4.1. Allgemeine Bewertungsanforderungen Sachsen-Anhalt

### **Schleswig-Holstein**

- Siehe hierzu § 43 Gemeindehaushaltsverordnung Doppik Schleswig-Holstein (Verwaltungsvorschriften über Abschreibungen von abnutzbaren Vermögensgegenständen des Anlagevermögens der Gemeinden (VV-Abschreibungen) Runderlass des Innenministeriums vom 08.01.2014 – IV 305 – 163.118.5.2

### **Thüringen**

- Siehe hierzu § 30 Gesetz über die kommunale Doppik Thüringen, §§ 3 und 19 Thüringer Gemeindebewertungsverordnung sowie § 37 Thüringer Gemeindehaushaltsverordnung-Doppik

## 16. Unterstützung von Kommunal-Leasingvorhaben – Weitere Informationen und Hilfen

### Kostenlose Tools VERGLEICHSRECHNUNG und NUTZWERTANALYSE

Auf dem Portal Richtig-Leasen.de werden zwei kostenlose Tools zur Durchführung eines Wirtschaftlichkeitsnachweises angeboten:

- Mit dem Tool **VERGLEICHSRECHNUNG** lässt sich ein **Kapital-/Barwertvergleich** durchführen.
- Das Tool **NUTZWERTANALYSE** ermöglicht die **Bewertung qualitativer Aspekte**.

### ChecklistLeasing® von KROLL

Um Leasingausschreibungen transparent und einfacher zu gestalten, hat der Autor dieses Beitrags, Dr. Michael Kroll, die **ChecklistLeasing® von KROLL** entwickelt, die sich als Basis bzw. Orientierungshilfe für Ausschreibungen und Wirtschaftlichkeitsvergleiche heranziehen lassen. Die Checkliste kann unter <https://www.richtig-leasen.de/checklist-leasing/> kostenlos heruntergeladen werden.

### Seminare zum Kommunal-Leasing

Die LeaSoft GmbH bietet als Betreiber des Portals [www.Richtig-Leasen.de](http://www.Richtig-Leasen.de) verschiedene Seminare zum Thema Leasing an, u. a. zu spezifischen Fragestellungen des Kommunal-Leasing bzw. zum Leasing allgemein, z. B. folgende Seminare:

- **Kommunal-Leasing** (1-Tages-Online-Seminar)  
(weitere Informationen unter <https://www.richtig-leasen.de/seminar-kommunal-leasing/>)
- **Mobilien-Leasing** (2-Tages-Intensiv-Seminar (Präsenzveranstaltung))  
(weitere Informationen unter <https://www.richtig-leasen.de/seminar-mobilien-leasing/>)

### Bücher zum Kommunal-Leasing

- **Michael Kroll (Hrsg.): Leasinghandbuch für die öffentliche Hand**, 11. Auflage 2010, LeaSoft-Verlag, 272 Seiten, 49,80 EUR incl. MwSt. – mit zahlreichen Beiträgen vor allem von Autoren der öffentlichen Hand selbst zu den verschiedensten Themen;  
Dieses Buch kann formlos per eMail ([info@leasoft.de](mailto:info@leasoft.de)) bei der LeaSoft GmbH gegen Rechnung bestellt werden
- **Patrick Neuhaus: Fahrzeug-Leasing für die öffentliche Hand, 1. Auflage 2009**, LeaSoft-Verlag, 320 Seiten, 59,90 EUR incl. MwSt. – mit sehr vielen tiefgehenden Ausführungen zum Wirtschaftlichkeitsnachweis anhand zahlreicher Praxisbeispiele;  
Dieses Buch kann formlos per eMail ([info@leasoft.de](mailto:info@leasoft.de)) bei der LeaSoft GmbH gegen Rechnung bestellt werden
- **Thomas Ax: Leasing-Leitfaden – Textsammlung mit Erläuterungen**, Ax-Verlag 2017, 271 Seiten

*Letzte Aktualisierung dieses Blogs: 25.03.2026*