

**Herrn
Stadtverordnetenvorsteher
Dieter Gail**

■ Auskunft erteilt: Herr Stadtrat Rausch
Zimmer-Nr.: 02-017
Telefon: 0641/306-1004/1005
Telefax: 0641/306-2004
E-Mail: thomas.rausch@giessen.de

Ihr Zeichen

Ihr Schreiben vom
21.05.2010

Unser Zeichen
III-R./si.- STV/3091/2010

Datum
05. Oktober 2010

**Niederschrift der 34. Sitzung der Stadtverordnetenversammlung am 01.07.2010
TOP 14 - Entlastung des Haushaltsplanes der Stadt Gießen - Antrag der FW-Fraktion vom
21.05.2010 - STV/3091/2010**

Sehr geehrter Herr Stadtverordnetenvorsteher,

die Stadtverordnetenversammlung hat in ihrer Sitzung am 01.07.2010 den obigen Antrag beschlossen. Der Magistrat berichtet dazu wie folgt:

Leasing ist im zivilrechtlichen Sinne ein Nutzungsüberlassungsvertrag oder ein atypischer Mietvertrag. Als Begriff hat es seine umfassende Bedeutung als Finanzierungsalternative, wobei das Leasingobjekt vom Leasinggeber beschafft und finanziert wird und den Leasingnehmer gegen Zahlung eines vereinbarten Leasingentgeltes zur Nutzung überlassen wird. Eine einheitliche Definition des Begriffs ist weder aus der Wirtschaftspraxis noch aus der Literatur bekannt. Daher sind auch vielfältige Abweichungen mit umfänglichen Vertragskonstellationen und -formen in der Praxis vorzufinden.

Als Leasinggeber treten sowohl unabhängige Leasingunternehmen auf, als auch mit den Interessen einer Bank oder eines Herstellers verbundene Leasingunternehmen. Neben der Überlassung des Leasingobjektes können solche Verträge mit zusätzlichen Vereinbarungen, wie der Übernahme der Wartung durch den Leasinggeber, gegen einen monatlichen Pauschalpreis verbunden sein. Zur heutigen Situation kann festgestellt werden, dass Leasing populär ist, da die psychologische Hemmschwelle beim Abschluss eines Leasingvertrages (geringer Summen) niedriger ist, als bei der Stellung eines Kreditantrages. Steuer- und Bilanzvorteile kommen als tragende Elemente (Verrechnung der Mehrwertsteuer) hinzu.

Der typische Ablauf eines Leasinggeschäftes über ein mobiles Investitionsgut stellt sich meist so dar, dass eine Leasinggesellschaft ein vom Leasingnehmer gewünschtes Objekt bestellt

oder in einem bereits abgeschlossenen Kaufvertrag eintritt. Der Leasingnehmer bestimmt Fabrikat, spezielle Ausstattungsoptionen und den Lieferanten und hat im Allgemeinen auch den Preis mit dem Lieferanten ausgehandelt. Die Kosten der Beschaffung und der Finanzierung des Objektes durch die Leasinggesellschaft wird durch einen gleichzeitig geschlossenen Nutzungsüberlassungsvertrag über das Objekt mit dem Leasingnehmer mit garantierten Mindestlösen während der Laufzeit ganz oder zu einem wesentlichen Teil gegenfinanziert. Über Kauf und Leasing kann parallel verhandelt werden, wobei Absprachen zwischen Lieferant und Leasinggesellschaft, von denen der Interessent keine Kenntnis hat, üblich sind. So kann zum Beispiel der Lieferant der Leasinggesellschaft einen günstigeren Kaufpreis zu Ermöglichung einer preiswerteren Finanzierung anbieten oder Verpflichtungen zur Verwertung des Objektes bei Vertragsende eingehen. Falls der Lieferant den Kontakt zur Leasinggesellschaft hergestellt hat, bekommt er andererseits meist eine Vermittlungsprovision. Der Leasingnehmer zahlt Leasingraten, die die Kosten für den Verzehr des Objektes während der Leasingzeit, dessen Finanzierung sowie einen Aufschlag für Verwaltungskosten und Gewinn des Leasinggebers decken. Vereinbarte Nebenleistungen des Leasinggebers, wie z. B. Versicherungen oder Wartung des Objektes werden zusätzlich in Serviceleasingverträgen pauschaliert durch Aufschläge abgerechnet.

Nach Ende des Leasingvertrages und in der Annahme, dass der Leasingnehmer eine eventuelle Kauf- oder Verlängerungsoption nicht ausübt, kann der Leasinggeber über das Leasingobjekt wieder verfügen. Dabei ist vielfach der ursprüngliche Lieferant des Objektes mit eingebunden. An Leasinggeschäften können neben dem Leasinggeber, dem Leasingnehmer und dem Lieferanten des Leasingobjektes weitere Parteien beteiligt sein, so z. B. Sicherheitsgeber, Vermittler oder finanzierende, das Bonitätsrisiko tragende Banken.

Gewerbetreibende können Steuer- und Bilanzvorteile mit der Beschaffung von Investitionsgütern durch Leasing erzielen und insbesondere die mit 19 % anfallende Mehrwertsteuer im Gesamtbetriebsergebnis günstig verrechnen.

Diese grundsätzlichen Erklärungen vorausgeschickt, stellt sich die Situation für eine Kommune / die Stadt Gießen wie folgt dar:

In jedem Jahr werden bewegliche Geräte und Kraftfahrzeuge unterschiedlichster finanzieller Größe und unterschiedlichster Hersteller beschafft. Dabei werden bei einem Fahrzeugtyp teilweise mehrere Hersteller in Anspruch genommen (z. B. Hausmüllwagen, drei unterschiedliche Firmen). Das heutige Verfahren läuft so ab, dass die jeweilige Organisationseinheit ihre Beschaffung (z. B. Fahrzeug) mit allem Zubehör aussucht und dann auf die Suche nach einem geeigneten und preisgünstigen Hersteller geht. Hier ergibt sich vielfach schon der Engpass, dass spezielle sich im Alltagsgeschäft bewährte Fahrzeugtypen nur von einem Hersteller angeboten werden. Damit verringert sich die Auswahlbreite deutlich. Eine solche Beschaffung wird dann bei allen Anbietern entsprechend abgefragt und der vorteilhafteste Preis ermittelt. Dabei ist die Auswahl grundsätzlich sehr eingeschränkt und die Angebotspalette schrumpft auf Neubestellungen nach Listenpreis, Vorführfahrzeuge bzw. solche Fahrzeugtypen bei denen leichte Abweichungen von der geforderten Ausstattung zu erheblichen Preisminderungen führen. Im Nutzfahrzeugbereich kann auch schon mal eine

gute Gelegenheit über das Internet genutzt werden um deutliche Preisvorteile bei sofortiger Bezahlung zu erreichen.

Die heutige Art der Bezahlung mit Gewährung von Rabatten, Skonto oder ähnlichen Abzügen bei Barzahlung stellt für die Stadt eine günstige Variante dar, weil der sofort bezahlende Kunde überall im täglichen Geschäft große finanzielle Vorteile genießt. Im Gegensatz dazu muss beim Leasinggeschäft zunächst immer mit Listenpreisen (ohne Barzahlungsrabatt) gerechnet werden und die zusätzlichen Kosten der Finanzierung müssen auch bei der Leasingrate mit berücksichtigt werden. Zusätzlich hat die Stadt als Kommune nicht die Möglichkeit wie ein Gewerbetreibender Steuer- und Bilanzvorteile in Anspruch zu nehmen. Dadurch verschlechtert sich die Situation beim Leasing für eine Kommune deutlich. In der Anlage sind unterschiedliche Berechnungsmodelle für verschiedene Fahrzeugtypen und unterschiedliche Leasingjahre aus praktischen Berechnungen beigefügt.

Aus den beispielhaft errechneten Kosten für eine Kehrmaschine aus dem Jahre 2007 und für ein Hausmüllfahrzeug kann je nach Leasingzeit (sieben oder acht Jahre mit durchschnittlichen Mehrkosten von 17 - 25 % gerechnet werden. Diese unterschiedlichen Mehrkosten sind sehr stark abhängig von Kilometerleistungen und der Laufzeit für den Leasingvertrag.

Gleichzeitig ist dabei hervorzuheben, dass der heute praktizierte städtische Kauf es zulässt, solche Kaufobjekte auch längerfristig, zum Beispiel wegen angespannter Haushaltslage, als über eine Leasinglaufzeit zu nutzen, um damit für die Stadt Vorteile heraus zu holen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass nicht jedes Fahrzeug sich gleich viel verbraucht und daher die offene Handhabung mit einer zum Beispiel um ein bis anderthalb Jahren längeren Laufzeit für die Stadt finanzielle Vorteile hat. Solches ist bei Leasingverträgen, die ein festes Enddatum haben, nicht möglich. Viel mehr kommt die Verwaltung durch ständig auslaufende Leasingverträge in die Zwangssituation, früher als notwendig (bis zum völligen Verschleiß der Maschine) neue Leasingverträge auszuhandeln, die auch von ihrem rechtlichen Aufbau durchaus schwieriger als einfache Kaufverträge anzusehen sind. Auch unterschiedlichste Vertragsgestaltungen beim Leasing bedeuten einen erhöhten Verwaltungsaufwand.

Das gleichfalls beigefügte Beispiel einer Berechnung einer typischen Leasingvertragsgestaltung zeigt noch detailliertere Zahlenkonstellationen auf. Selbst die Stadtwerke Gießen AG nutzt ihre Fahrzeuge im Busverkehr innerhalb einer Zeit von 12 bis 14 Jahren und damit liegen sie in der Nutzungszeit noch viel länger über der Zeit für einen normalen Leasingvertrag. Diese Besonderheit bei den Stadtwerken lässt sich auch damit begründen, dass neben dem Vorhalten von mehreren nicht so oft genutzten Einsatzfahrzeugen auch die gute Pflege in der eigenen Werkstatt und damit auch der Unterhalt der Fahrzeuge eine wichtige Rolle spielen. Nach Auskunft der SWG AG haben diese ihren gesamten Fuhrpark mit Hunderten von Fahrzeugen alle gekauft und stehen dem Leasing als zu teurem Kreditinstrument ablehnend gegenüber, da für sie die langfristige Nutzbarkeit als wesentliches Finanzargument gilt.

Für die städtischen Beschaffungen gilt im Übrigen auch, dass eine Vielzahl von Fahrzeugen keine große Kilometerleistung jährlich zurücklegt. Gerade im Bereich von Arbeitsgeräten, Lastkraftwagen, Kolonnenfahrzeugen etc. steht die Verfügbarkeit eines solchen Fahrzeuges im Vordergrund vor der Kilometerabwicklung, die weitestgehend nur im Stadtgebiet erfolgt. Langzeiten von 12 - 16 Jahren sind die Regel.

Auch ist die Rückabwicklung bei Leasingfahrzeugen deutlich komplizierter und es sind für den Leasingnehmer deutlich mehr Dinge zu beachten. Diese seien nachfolgend nur wie folgt aufgeführt: Mängel, die über den normalen Verschleiß hinausführen, Unfallschäden, verschrammte Stoßstangen, eingedellte Karosserieteile oder Verschmutzungen von Sitzen und Kabinen können gerade bei Arbeitsgeräten zu deutlichen Nachzahlungen bei der Leasingrückgabe führen. Auch können Leasingverträge nicht vorzeitig gekündigt werden, wenn sich zum Beispiel die Einsatzbedingungen verändern, ein Fahrzeug ggf. wegen Umstrukturierung nicht mehr benötigt wird. Nicht gefahrene Kilometer beim Kilometerleasing bringen nur eine geringfügige Erstattung, während mehr Kilometer mit deutlichem Aufschlag zu Lasten des Leasingnehmers abgerechnet werden. Auch ist grundsätzlich bei geleasteten Fahrzeugen für die Verwaltung schwer vorhersehbar, auf welcher Restwertbasis ein Spezialfahrzeug (Hausmüllwagen, Großkehrmaschine, Saugwagen etc.) am Ende der Vertragszeit abzurechnen ist. Konkrete Schätzwerte etc. gibt es dazu sehr wenige, Kilometerleistungen der Fahrzeuge sind im Voraus schwer zu kalkulieren und eine genaue Einhaltung vorgegebener Werte bedeutet z. B. die Arbeitsmaschine nicht in dem Maße wie möglich nutzen zu können.

Erwähnt seien der Vollständigkeit halber noch die unterschiedlichen Leasingformen:

- Fahrzeugleasing mit Kilometerbegrenzung
- Fahrzeugleasing mit Restwertfixierung
- Service-Leasing
- Flotten-Leasing
- Null-Leasing

Damit sind im Wesentlichen die Nachteile des Leasings gegenüber dem "Barkauf" beschrieben. Zu erwähnen ist nur noch, dass die Stadt als Kommune günstigste Kreditfinanzierungen erhält (z. Zt. 2 % bei Laufzeit 5 Jahre), während sie beim Leasingvertrag die Kreditzinsen nicht mitbestimmen kann und hier fremdbestimmt wird.

Neben der oben beschriebenen Problematik kommt aber noch ein zweiter Aspekt der ordnungsgemäßen Abwicklung eines solchen Leasingvertrages hinzu. Unabhängig, welchem Leasinggeber man sich letztendlich anvertraut, besteht neben der Beschaffung des jeweiligen Fahrzeuges mit all seinen Spezialanbauteilen etc. auch die Notwendigkeit der Ausschreibung für das Leasingangebot über das bereits ausgesuchte Fahrzeug. Dies bedeutet in der Konsequenz, dass ein kleines Ausschreibungsverfahren auch für den Leasingvertrag durchgeführt werden muss und dabei gegebenenfalls das Leasingangebot des Händlers, einer unabhängigen Leasinggesellschaft und ein sonstiges Leasingangebot nebeneinander zu vergleichen und auf seine Wirtschaftlichkeit durchzurechnen sind. Inwieweit dann die jeweiligen Vertragskonstruktionen im Leasingvertrag noch vergleichbar gemacht werden müssen, kann hier als weiteres Problem nur genannt werden, da städtischerseits nur bekannt

ist, dass die Leasingverträge der unterschiedlichen Hersteller, Banken und Leasinggesellschaften nebeneinander gelegt sehr unterschiedliche Konditionen und Vertragsinhalte haben. Damit kommt neben einem zweiten Ausschreibungsverfahren auch noch eine nicht einfach zu beurteilende rechtliche Bewertung als weitere Schwachstelle des Leasingverfahrens hinzu.

Praktische Erfahrungen zu diesen Bereichen hat die Stadt bisher nicht sammeln können und es auch vermieden sich in solch schwierige Rechtskonstellationen zu begeben. Im Übrigen ist auch das städtische Rechtsamt arbeitsmäßig kaum in der Lage permanent Leasingangebote und Vertragsinhalte miteinander zu vergleichen.

Als Fazit und Ergebnis des erwünschten Berichts muss seitens des Magistrates festgestellt werden, dass der Erwerb von beweglichen Geräten und Kraftfahrzeugen, so wie oben beschrieben, über die kreditfinanzierte Sofortzahlung als das für die Stadt günstigste, wirtschaftlichste und arbeitsökonomischste Angebot angesehen werden muss. Das Beschaffen über Leasingverträge hat nicht nur in der praktischen Handhabung mit den jeweiligen Fahrzeugen und Geräten eine Problematik, sondern auch in der Abschätzung der Folgen nach Ende des Leasingvertrages und ganz wesentlich auch in der Vergleichbarkeit der Vertragskonstellationen mit den jeweils finanziellen Konstellationen, die verwaltungsseitig als deutlich komplizierter und teurer eingeschätzt werden.

Ein Vergleich mit der steuer- und bilanzrechtlich anders zu bewertenden privaten Wirtschaft verbietet sich im Vergleich zu einer Kommune.

Mit freundlichen Grüßen

gez.

R a u s c h
(Stadtrat)

Anlagen

Verteiler:

CDU-Fraktion
SPD-Fraktion
FDP-Fraktion
Fraktion Bündnis 90/Die Grünen
FW-Fraktion
DIE LINKE. Fraktion
Magistrat