



HOCHSCHULE FÜR ÖFFENTLICHE VERWALTUNG UND FINANZEN
LUDWIGSBURG

University of Applied Sciences

Wahlpflichtfach Nr.10 – Ausgewählte Probleme aus dem Wirtschaftsprivatrecht, der Vermögensverwaltung des Landes Baden-Württemberg und anderer öffentlich-rechtlicher Einrichtungen einschließlich der anwenderspezifischen EDV

**Mobilien-Leasing
und dessen Relevanz für das Land Baden-Württemberg**

DIPLOMARBEIT

zur

Erlangung des Hochschulgrades

Diplom - Finanzwirt/in (FH)

im

Studienjahr 2008 / 2009

vorgelegt von

Janna Weitkamp

Erstgutachter: Prof. Dr. jur. Arnd Diring

Zweitgutachter: Prof. Hans Hufnagel

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis.....	II-IV
Abkürzungsverzeichnis.....	V
Verzeichnis der Anlagen.....	VIII
Abbildungsverzeichnis.....	VIII
1. Vorwort.....	1
2. Begriffliche und historische Einordnung.....	1
2.1 Der Begriff „Leasing“ und das leasingtypische Dreiecksverhältnis	1
2.1.1 Direktes Leasing	3
2.1.2 Indirektes Leasing.....	3
2.2 Mobilien	3
2.3 Geschichte des Leasing	4
2.4 Abgrenzung zum Miet-, Mietkauf- und Kreditvertrag	4
2.5 Eigentumszurechnung	7
2.5.1 Zivilrechtliches Eigentum am Leasing-Gegenstand.....	7
2.5.2 Steuerrechtliches Eigentum am Leasing-Gegenstand	8
2.5.3 Investitionszulage	9
3. Formen.....	10
3.1 Unterscheidung nach den Verpflichtungen und Leistungen.....	10
3.1.1 Finanzierungs-Leasing.....	10
3.1.2 Operating-Leasing	10
3.2 Unterscheidung nach Amortisation	11
3.2.1 Vollamortisationsverträge	11
3.2.1.1 Vollamortisationsvertrag ohne Option	11
3.2.1.2 Vollamortisationsvertrag mit Kaufoption.....	12
3.2.1.3 Vollamortisationsvertrag mit Mietverlängerungsoption	12
3.2.2 Teilamortisationsverträge	12
3.2.2.1 Teilamortisationsverträge mit Andienungsrecht	13
3.2.2.2 Teilamortisationsverträge mit Aufteilung des Mehrerlöses	13
3.2.2.3 Teilamortisationsverträge mit Kündigungsrecht und Aufrechnung des Verkaufserlöses	14
3.3 Weitere Formen von Leasing	15
3.4 Sonderformen	15
3.4.1 Spezialleasing	15
3.4.2 Sale and Lease back.....	16

4.	Vertragsgestaltung	16
4.1	Zustandekommen des Vertrags (der Verträge).....	16
4.1.1	Finanzierungsleasinggeschäfte sind keine verbundenen Verträge	17
4.1.2	Allgemeine Leasingbedingungen (ALB).....	17
4.1.3	Gewährleistung und Abtretungskonstruktion.....	18
4.1.4	Lieferant als Verhandlungs- und Erfüllungsgehilfe des LG.....	19
4.1.5	LN als Verhandlungs- und Erfüllungsgehilfe des LG.....	19
4.1.6	Probleme bei Vertragsbeendigung.....	20
4.2	Fälligkeit und Höhe der Leasingraten	21
4.2.1	Vollamortisationsverträge	21
4.2.2	Teilamortisationsverträge	22
4.2.3	Kündbare Teilamortisationsverträge	22
4.3	Leistungsstörungen.....	23
4.3.1	Verzug des Leasingnehmers.....	23
4.3.2	Insolvenz des LN	24
4.3.3	Tod des LN	24
4.3.4	Insolvenz des LG	24
5.	Wirtschaftliche Aspekte für den Leasingnehmer	24
5.1	Bilanzierung	24
5.2	Kreditspielraum	25
5.3	Liquidität	25
5.4	Kosten.....	25
6.	Leasing im Haushaltsrecht	26
6.1	Zu beachtende Haushaltsgrundsätze.....	26
6.1.1	Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit	26
6.1.2	Vollständigkeit und Einheit.....	27
6.1.3	Notwendigkeit	27
6.1.4	Einzelveranschlagung und sachliche Bindung	27
6.1.5	Bruttoprinzip.....	28
6.1.6	Jährlichkeit	28
6.2	Verpflichtungsermächtigungen	28
6.3	Rechnungsprüfung und Denkschrift des Rechnungshofes	29
7.	Leasing unter vergaberechtlichen Gesichtspunkten	30
7.1	EU-Richtlinien.....	30
7.2	Nationale Richtlinien/ Gesetze	31

7.3	Ausschreibungsverfahren	32
7.3.1	Vergabegrundsätze	32
7.3.1.1	Wettbewerbsgebot	32
7.3.1.2	Diskriminierungsverbot/ Gleichbehandlungsgebot	33
7.3.1.3	Transparenzgebot.....	33
7.3.1.4	Verbot vergabefremder Kriterien	33
7.3.2	Ermittlung des Auftragswerts.....	33
7.3.3	Ermittlung des anzuwendenden Verfahrens	34
7.3.3.1	Verfahren bei Auftragswerten unterhalb des Schwellenwertes.	34
7.3.3.2	Spezielle Regelungen für Baden-Württemberg:.....	36
7.3.3.3	Verfahren für Auftragswerte ab dem Schwellenwert	36
7.3.4	Vergabe nach Losen	38
7.3.5	Bekanntmachung, Ausschreibungstext und Vergabeunterlagen ...	39
7.3.6	Fristen zur Angebotseinreichung.....	40
7.3.7	Berücksichtigung und Auswertung der Verdingungsunterlagen...	41
7.3.8	Erteilung des Zuschlags.....	41
7.4	Scheinausschreibung	42
7.5	Parallelausschreibung	42
7.6	Rechtsmittel nicht berücksichtigter Bieter	43
8.	Relevanz für das Land Baden-Württemberg	43
8.1	Leasingobjekte des Landes.....	44
8.1.1	IuK-Systeme	44
8.1.1.1	Outsourcing der Bürokommunikation im Rechnungshof.....	44
8.1.1.2	IuK-Beschaffung in der Landesverwaltung.....	46
8.1.2	Kopiergeräte	49
8.1.3	Fahrzeuge.....	51
8.1.3.1	Die Dienstwagenflotte der Polizei.....	51
8.1.3.2	Fahrzeuge bei den Regierungspräsidien	55
8.2	Darstellung im Haushaltsplan.....	56
8.3	Bewertung durch Rechnungshof	56
8.3.1	Zum Fuhrpark der Regierungspräsidien	56
8.3.2	Gemeinsame Beschaffungsstelle	57
8.3.3	Outsourcing	58
8.3.4	Beitrag des Leasings zur Haushaltswahrheit und –klarheit.....	58
8.4	Kritik von anderen Stellen.....	59

8.4.1	Verschleierte Schuldenaufnahme	59
9.	Aktuelle Marktsituation/ Ausblick	60
	Anlagen.....	IX
	Literaturverzeichnis.....	XXIX
	Erklärung nach § 32(3) AproFin gD.....	XXXII

Abkürzungsverzeichnis

a.a.O.	am angegebenen Ort
ABS	Anti-Blockier-System
Abs.	Absatz
Afa	Abschreibung für Abnutzung
AG	Aktiengesellschaft
ALB	Allgemeine Leasing Bedingungen
AO	Abgabenordnung
Art.	Artikel
BAO	Beschaffungsanordnung
BdF	Bundesminister der Finanzen
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
bgN	betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer
BSA	Bildschirmarbeitsplatz
BStBl	Bundessteuerblatt
bzw.	beziehungsweise
CPV	Common Procurement Vocabulary
d. h.	das heißt
DM	Deutsche Mark
Drs.	Drucksache
DS	Denkschrift
DV	Datenverarbeitung
EG	Europäische Gemeinschaft
EGV	Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft
ESP	Elektronische Stabilitätskontrolle
EU	Europäische Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
ff	fortfolgende
FM	Finanzministerium
GABl.	Gemeinsames Amtsblatt des Landes Baden-Württemberg
gem.	gemäß

GG	Grundgesetz
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
grds.	grundsätzlich
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
h. M.	herrschende Meinung
HB	Handbuch
HGrG	Haushaltsgrundsätzegesetz
i. S. d.	im Sinne des/der
i. V. m.	in Verbindung mit
i. d. R.	in der Regel
IM	Innenministerium
inkl.	inklusive
InsO	Insolvenzordnung
InvZulG	Investitionszulagengesetz
IT	Informationstechnik
IuK	Information und Kommunikation
IZLBW	Landesbetrieb Informatikzentrum Landesverwaltung Baden-Württemberg
JuM	Justizministerium
KfZ	Kraftfahrzeug
km	Kilometer
LG	Leasinggeber
LHO	Landeshaushaltsordnung
LN	Leasingnehmer
LO	Leasingobjekt
LV	Landesverfassung
LZBW	Logistikzentrum Baden-Württemberg
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
MWK	Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst
MwSt.	Mehrwertsteuer
NJW	Neue Juristische Wochenschrift
NSI	Neue Steuerungsinstrumente
Nr.	Nummer

OLG	Oberlandesgericht
p. a.	pro anno (pro Jahr)
rd.	rund
RH	Rechnungshof
RN	Randnummer
RP	Regierungspräsidium
s.	siehe
S.	Seite
SM	Staatsministerium
sog.	so genannt
StHG	Staatshaushaltsgesetz
u. a.	unter anderem
USA	United States of America (Vereinigte Staaten von Amerika)
v.	vom
v. Chr.	vor Christus
VE	Verpflichtungsermächtigung
vgl.	vergleich(e)
VgV	Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge/ Vergabeverordnung
VOB	Verdingungsordnung für Bauleistungen
VOL	Verdingungsordnung für Leistungen, die keine Bauleistungen sind
VV	Verwaltungsvorschriften
VW	Volkswagen
WM	Wirtschaftsministerium
z. B.	zum Beispiel

Verzeichnis der Anlagen

Anlage I	Vollamortisationserlass des BdF vom 19.04.1971
Anlage II	Teilamortisationserlass des BdF vom 22.12.1975
Anlage III	Leitsätze des BFH
Anlage IV	Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile (IM) vom 29.01.2009
Anlage V	Pressemitteilung des IM vom 15.4.2000
Anlage VI	DpolG-ID Nr. 46/2006
Anlage VII	Ausdruck www.autoscout 24.de Suchergebnis Kauf- /Leasingangebote Passat Variant 2,0 TDI vom 14.02.2009

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Leasingtypisches Dreiecksverhältnis	2
Abbildung 2: Vergleich zwischen Finanzierungsleasing und Miete nach BGB	6
Abbildung 4: Auszug aus dem Staatshaushaltsplan 2007/2008	29
Abbildung 5: Lose der europaweiten, Offenen Ausschreibung	45
Abbildung 6: Verschiedene Finanzierungsmodelle der ABC-Ausschreibung	45
Abbildung 7: Preisvergleich mit einer Fachhochschule bei Beschaffungen	47
Abbildung 8: IuK-Gesamtkosten je BSA	48
Abbildung 9: Kosten je Kopie nach Art der Beschaffung	50
Abbildung 10: Wechselbeziehung zwischen Vergabeart und Kosten je Kopie	51
Abbildung 11: Inhalt der Parallelausschreibung	52

1. Vorwort

Diese Arbeit vermittelt einen Überblick über Formen von Mobilien-Leasing, die derzeit auf dem deutschen Markt vorzufinden sind, wie relevant das Leasing für das Land Baden-Württemberg ist und in welchen Bereichen es vorkommt. Wenn das Land als Leasingnehmer auftritt, sind auch das Vergaberecht und das Haushaltsrecht von großer Bedeutung, daher wurde diesen beiden Bereichen ebenfalls Beachtung geschenkt. Peripher wurde auf mögliche Refinanzierungsmodelle des Leasinggebers eingegangen. Sie sind für das Land von geringer Bedeutung. Die genaue steuerliche Behandlung von Leasing wird nur in Grundzügen dargestellt. Besonderheiten für Leasingverträge mit Verbrauchern bleiben weitgehend unberücksichtigt.

Ich möchte an dieser Stelle Herrn Saile vom Innenministerium (Referat 36, Technik- Bereich Fuhrpark der Polizei) meinen Dank aussprechen. Er hat mich bei meiner Arbeit im Bereich des Fuhrparkleasings der Polizei sehr unterstützt und mir viele wertvolle Informationen zukommen lassen.

2. Begriffliche und historische Einordnung

2.1 Der Begriff „Leasing“ und das leasingtypische Dreiecksverhältnis

Der Begriff „Leasing“ kommt aus dem Englischen (to lease) und bedeutet übersetzt soviel wie mieten oder pachten. Der Kerngedanke von Leasing ist der „eigentumslose Gebrauch von Wirtschaftsgütern“¹. Leasingverträge beinhalten die pacht- oder mietähnliche Überlassung von Wirtschaftsgütern zur Nutzung (§ 100 BGB) auf Zeit gegen Entgelt.² Beim Leasing gibt es meist eine Dreiecksbeziehung zwischen Leasinggeber, Leasingnehmer und Hersteller:

¹ Vgl. Spittler, Hans-Joachim: Leasing für die Praxis, in: Deutscher Wirtschaftsdienst John von Freyend, 3. erweiterte Auflage, Köln 1990, S. 1.

² Vgl. Olfert, Klaus und Reichel, Christopher: Kompakt-Training Finanzierung, in: Friedrich Kiehl Verlag, Ludwigshafen (Rhein) 1999, S. 130.

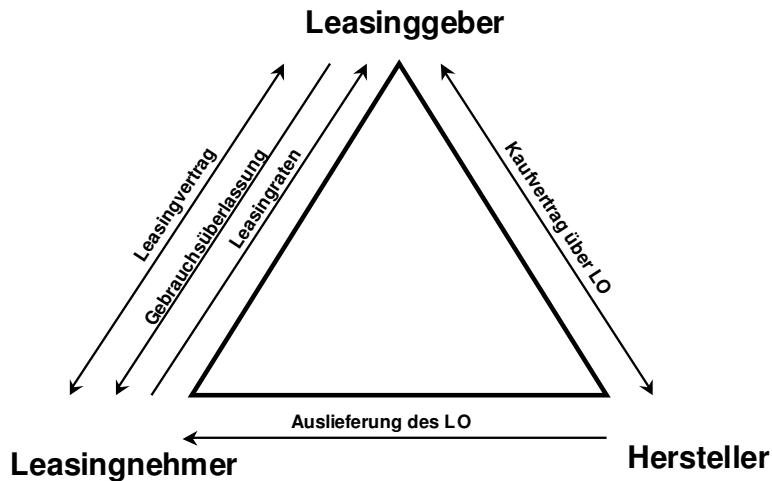


Abbildung 1: Leasingtypisches Dreiecksverhältnis

Das Leasinggeschäft setzt sich aus zwei bilateralen Verträgen zusammen: dem Leasingvertrag und dem Kaufvertrag, aus dem sich i. d. R. nach § 433 Abs. 1 BGB eine Lieferverpflichtung für den Verkäufer ergibt³. Übernimmt der Lieferant weitere Pflichten, wie z. B. die Montage der Sachen, handelt es sich um einen Kauf mit Montageverpflichtung. Insbesondere beim Leasing von Software kann das Liefergeschäft als Werkvertrag (§ 631 BGB) eingeordnet werden, wenn diese speziell für den Leasingnehmer (LN) hergestellt wird. Werden standardisierte noch herzustellende Sachen geliefert (z. B. aus Serienproduktion), fällt dies unter § 651 BGB.⁴ Steht nicht die Lieferung einer Ware im Vordergrund des Vertrages, sondern ein über die Lieferung der Sache hinausgehender Erfolg im Sinne des § 631 Abs. 2 BGB, sind nach h. M. die werkrechtlichen Regelungen der § 631 ff BGB anzuwenden.⁵ Der Leasinggeber (LG) ist an beiden Verträgen beteiligt, am Kaufvertrag als Käufer und am Leasingvertrag als LG. Mit der Auslieferung des Leasingobjekts (LO) geht das Eigentum an den LG über (§ 929 BGB), dieser tritt die Nutzungsrechte (§ 100 BGB) aufgrund des abgeschlossenen Leasingvertrags an den LN ab. Der LN hat im Gegenzug die i. d. R. monatlich fälligen Leasingraten an den LG zu entrichten. Eine ausführliche Betrachtung der Verträge wird ab Punkt 4 behandelt.

³ Vgl. Beckmann, Heiner (Hamm): Aktuelle Rechtsfragen bei Finanzierungsleasinggeschäften, in: Deutsches Steuerrecht (DStR), 2006, Heft 30, 1329.

⁴ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1329.

⁵ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1330.

2.1.1 Direktes Leasing

Beim direkten Leasing schließt der LN einen direkten Vertrag mit dem Hersteller des LO ab. Diese Form wird auch Händlerleasing genannt.⁶ Es entsteht also kein leasingtypisches Dreiecksverhältnis, Lieferant und LG sind personengleich. Es ist kein Finanzierungsleasinggeschäft, sondern ein reines Mietverhältnis.⁷

2.1.2 Indirektes Leasing

Beim indirekten Leasing schiebt sich im Gegensatz zum direkten Leasing eine Leasinggesellschaft zwischen Hersteller und LN. Das klassische Dreiecksverhältnis entsteht.⁸ Zum indirekten Leasing zählt auch das herstellerabhängige Leasing (=indirektes Hersteller- oder Händlerleasing). Es stellt ein absatzpolitisches Instrument für den Hersteller oder Händler dar⁹ und dient als Mittel zur Verkaufsförderung. Der Hersteller arbeitet mit einer Leasinggesellschaft zusammen oder gründet selbst eine eigene Leasingtochter und übernimmt die Information und Schulung der Mitarbeiter. Diese Zusammenarbeit ermöglicht es dem Hersteller, dem Kunden ein alternatives Leasingangebot zum Kauf zu unterbreiten, indem die Leasinggesellschaft die Finanzierung der Sache übernimmt.¹⁰ Da er einen Gewinnanteil mit in die Höhe der Raten einrechnet und i. d. R. Anspruch auf volle Amortisation seiner Kosten hat¹¹, ist das Leasinggeschäft für den LG auch aus finanzieller Sicht attraktiv.

2.2 Mobilien

Mobilien sind zivilrechtlich gesehen bewegliche Sachen im Sinne des § 90 BGB, also körperliche Gegenstände. Hierunter fallen der Rechtsprechung nach aber z. B. auch Softwareprogramme.¹² Gebäude und Grundstücke sind unbeweglich (immobil) und zählen demnach nicht dazu. Das Mobilien-Leasing ist der wich-

⁶ Vgl. Gitter, Wolfgang: *Gebrauchsüberlassungsverträge*, in: Mohr Siebeck 1988, S. 283.

⁷ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1330.

⁸ Vgl. Gitter, a.a.O., S. 283.

⁹ Vgl. Hagemüller, K. F. und Eckstein, Wolfgang: *Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis*, Fritz Knapp Verlag, 6. Auflage, Frankfurt am Main 1992, S. 21.

¹⁰ Vgl. Spittler, a.a.O., S. 14.

¹¹ Vgl. Kroll, Michael: *Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand*, in: Leasoft, 7. Auflage, Lichtenfels 2001, S. 23 (im Folgenden zitiert als „Leasing HB“).

¹² BGH-Urteil des XII. Zivilsenats vom 15.11.2006 – XII ZR 120/04, S.4.

tigste Bereich im Leasing. Die am häufigsten verleasten Mobilien sind Kraftfahrzeuge, Maschinen und Bürotechnik.¹³

2.3 Geschichte des Leasing

Bereits 350 v. Chr. stellte Aristoteles fest: „Der Reichtum besteht vielmehr im Gebrauch als im Eigentum.“ Historische Belege für Leasing in der Antike konnten allerdings nicht ausreichend bestimmt werden. Der erste „echte“ Leasingvertrag stammt aus dem Jahr 1877, als in den USA die Telephone Bell Company beschloss, ihre Telefone nicht zu verkaufen, sondern zu vermieten. Den entscheidenden Sprung machte die Leasing-Branche 1952 in San Francisco (USA) mit der Gründung der ersten Leasinggesellschaft der Welt, der United States Leasing Corporation. Sie war die erste, für die das Leasing nicht nur ein Mittel der Verkaufspolitik, sondern Unternehmensgegenstand an sich wurde. Man nahm den Herstellern von Investitionsgütern die Vermietung und Finanzierung und die damit verbundenen Risiken ab. Hierzulande waren die 1962 gegründete Deutsche Leasing GmbH mit damaligem Sitz in Düsseldorf, die Deutsche Anlagen-Leasing GmbH aus Mainz und die Mietfinanz GmbH aus Mühlheim die ersten Gesellschaften auf dem deutschen Leasingmarkt.¹⁴ Heute, fast 50 Jahre nach der Premiere auf dem deutschen Markt, hat die Bedeutung von Leasing enorm zugenommen. Der Anteil an den gesamtwirtschaftlichen Investitionen betrug im Jahr 2001 bereits 16,3% der gesamtwirtschaftlichen Investitionen (ohne Wohnungsbau), eine Summe von 48,4 Mrd. €, die durch Leasing beschafft wurde,¹⁵ im Jahr 2007 sogar 24,6% (nur Mobilien-Leasing).¹⁶

2.4 Abgrenzung zum Miet-, Mietkauf- und Kreditvertrag

In den 60-er Jahren gab es seitens der Gesetzgebung noch keine klare Einordnung zur Behandlung von Leasingverträgen. Erst in den 70-er Jahren sorgte man mit Leasing-Erlassen (s. Anlagen 1 und 2) für Klarheit. Leasing ist demnach eine Form von Vermietung. Am wirtschaftlich ähnlichsten ist er wohl einem Rechts-

¹³ Vgl. FAZ vom 26.11.2008, Nr. 277, S. 11.

¹⁴ Vgl. Perridon, Louis und Steiner, Manfred: Finanzwirtschaft der Unternehmung, in: Franz Vahlen Verlag, 14. Auflage, München 2007, S.1.

¹⁵ Vgl. Kratzer, Jost und Kreuzmair, Benno: Leasing in Theorie und Praxis, in: Gabler Verlag, 2. Auflage, Wiesbaden 2002, S. 15.

¹⁶ Vgl. Börsen-Zeitung v. 07.07.2007, B1.

kauf auf Kredit. Es kann sich aber nicht um den Verkauf eines dinglichen Nutzungsrechts handeln, da dingliche Rechte gegenüber jedermann wirken und hier nur gesetzlich vorgesehene Typen, wie z. B. Nießbrauch, vereinbart werden könnten.¹⁷ Finanzierungsleasing kann keinem der gesetzlich geregelten Vertragstypen zugeordnet werden. Nach h. M. handelt es sich um einen Vertrag sui generis, also einen eigenständigen Vertragstypus, der sowohl kauf-, darlehensrechtliche als auch mietähnliche Züge aufweist. Dem LN wird wie bei der Miete eine Sache auf Zeit gegen Zahlung eines Entgelts überlassen, er trägt aber (beim Finanzierungsleasing) wie beim Kauf die Instandhaltungs- und Untergangsrisiken. Nach h. M.¹⁸ und ständiger Rechtsprechung¹⁹ sind die Vorschriften des Mietrechts (§§ 535 ff BGB) anzuwenden.

Unterschiede zum Mietvertrag zeigen sich vor allem in der Verfahrensweise: So wird bei Mietverträgen eine bereits sich im Eigentum des Vermieters befindliche Sache auf Zeit überlassen. Beim Leasing erwirbt der LG das LO frühestens nach Abschluss des Leasingvertrags. Der LN entscheidet alleine über Herkunft, Art, Beschaffenheit, Preis und Einsatz des noch zu beschaffenden LO. Es ist also konsequent, dass das Investitionsrisiko in der Folge beim LN bleibt.²⁰

Aufgabe/Risikoart	Finance Leasing		Miete nach BGB	
	Leasinggeber	Leasingnehmer	Vermieter	Mieter
wirtschaftliche Beschaffung des Objekts bestimmt ...		X	X	
rechtliche Beschaffung des Objekts (Kaufvertrag) legt fest ...	X		X	
Objektrisiko während der Vertragsdauer trägt ...		X	X	
Instandhaltung während der Vertragsdauer obliegt ...		X	X	
Gewährleistungsansprüche gegen Lieferanten machen geltend und setzen durch ...		X	X	
Gewährleistungsansprüche (Lieferant in Konkurs = Lieferantenrisiko) liegen bei ...	X		X	
volle Amortisation der Investition durch ...		X	X	
Anzahlungen an Lieferanten vor Beginn der Vertragsdauer von ...	X (kann ggf. übertragen werden)		X	

¹⁷ Vgl. Sabel, Elmar: Leasingverträge in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: DUV 2006, S. 14.

¹⁸ Vgl. Staudinger, Julius von und Beckmann, Roland Michael: Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, Verlag Walter de Gruiter, Berlin 2005, S. 519.

¹⁹ Vgl. BGH-Urteil vom 12.06.1985 VIII ZR 148/84, BGHZ 95, 39 53ff.

²⁰ Vgl. Sabel, a.a.O., S. 14 und 16, auch: Hagenmüller/Eckstein, Leasing-HB für die betriebliche Praxis, S. 57.

Abbildung 2: Vergleich zwischen Finanzierungsleasing und Miete nach BGB²¹

Im Gegensatz zu Mietkaufverträgen steht bei Vertragsabschluss nicht fest, ob am Ende gekauft wird oder nicht. Es besteht meist ein Andienungs- oder Optionsrecht, wonach sich der LN am Ende der Vertragslaufzeit entscheiden muss, ob er die Sache zu einem Restwertausgleich (Abschlusszahlung) kaufen, die Sache weiter mieten oder gänzlich zurückgeben möchte.²²

Ein Kreditvertrag verpflichtet gem. § 488 Abs. 1 BGB den Kreditgeber, dem Kreditnehmer gegen Zahlung des vereinbarten Zinses eine vereinbarte Summe für eine im Vertrag festgelegte Dauer zur Verfügung zu stellen. Nach Ablauf der Vertragslaufzeit hat der Kreditnehmer dem Kreditgeber die Kreditsumme zurückzuerstatten.²³ Nach Abschluss eines Kreditvertrages hat der Kreditnehmer aber noch kein Wirtschaftsgut. Dem Kreditvertrag müsste also ein Kaufvertrag (§ 433ff BGB) folgen, um eine vergleichbare Situation zu schaffen. Was das Leasing mit dem Kredit gemeinsam hat, ist die Bezeichnung der meist monatlich vom LN zu entrichtenden Leasinggebühren als Raten. Unterschiedlich wird vor allem die Bilanzierung gestaltet: Ein gekauftes Wirtschaftsgut wird beim Eigentümer, der gleichzeitig Nutzer ist, bilanziert, ein geleastes Wirtschaftsgut i. d. R. beim LG, nicht beim Nutzer.

Leasingverträge sind auch nach der Schuldrechtsreform 2002 gesetzlich nirgends eindeutig geregelt²⁴, Leasing ist im Kern Richterrecht.²⁵ Grundsätzlich sind die Regeln des Kaufrechts anzuwenden, verbunden mit einer analogen Anwendung des Mietrechts. Das (Finanzierungs-) Leasing ist also ein gemischter (kaufähnlicher) Vertrag mit untergeordneten andersartigen Leistungen (z. B. Serviceleistungen, wie Finanzierung, Wartung...)²⁶ Es wird auch öfter als atypischer Mietvertrag klassifiziert.²⁷ Trotzdem hielt und hält sich außerhalb der Literatur die Mei-

²¹ Schäfer, Henry: Unternehmensfinanzen: Grundzüge in Theorie und Management, in: Springer Verlag, 2. Edition, 2002, S. 355.

²² Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 3.

²³ Vgl. Fikentscher, Wolfgang und Heinemann, Andreas: Schuldrecht, in: Walter de Gruyter, 10. Edition, 2006, S. 544 RN 1085.

²⁴ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1329.

²⁵ Vgl. Weber, Jan (Köln): Die Entwicklung des Leasingrechts von Mitte 2005 bis Mitte 2007, in: Neue Juristische Wochenschrift 2007 Heft 35, 2531.

²⁶ Vgl. Fikentscher/Heinemann, Schuldrecht, S. 539, RN 1077.

²⁷ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1329.

nung, Leasing sei eine spezielle Form der Finanzierung, letztlich ein Kredit.²⁸ Unterstützt wird diese Haltung sicherlich auch von der Tatsache, dass das BGB Leasing nur im Zusammenhang von verbraucherkreditähnlichen Regelungen (§§ 499 BGB ff) als „sonstige Finanzierungshilfen“ erwähnt.²⁹

2.5 Eigentumszurechnung

2.5.1 Zivilrechtliches Eigentum am Leasing-Gegenstand

Der zivilrechtliche Eigentümer ist in § 903 S.1 BGB geregelt. Er kann nach Belieben mit der Sache verfahren und andere von jeder Einwirkung ausschließen. Übergibt der Eigentümer die Sache einem anderen, ohne dass das Eigentum übergehen soll (§ 929 BGB), wird dieser zum Besitzer (§ 854 Abs. 1 BGB). Der Besitz einer Sache wird durch die Erlangung der tatsächlichen Gewalt über die Sache erworben. Es ist also möglich, dass, wie beim Leasing, der Eigentümer einem anderen die Sache zum Gebrauch überlässt (aufgrund eines Besitzmittlungsverhältnisses wie z. B. Miete, Leihe, Pacht, Verwahrung). Der LN erlangt somit Besitzbefugnis (§ 985 BGB) und wird mit der Übergabe des LO zum unmittelbaren Besitzer der Sache. Der Eigentümer bleibt der mittelbare Besitzer³⁰. Wichtig für die Eigentumszurechnung beim LG ist, dass das LO seine rechtliche Selbstständigkeit behält:

Beispiel:

Eine Bank least einen Tresor. Dieser wird in den dafür vorgesehenen Tresorraum eingebaut. Der Tresorraum wird mit dem Einbau wesentlicher Bestandteil des Bankgebäudes (§ 94 Abs. 2 BGB), da man zur Herstellung einer Bank einen Tresor benötigt. Das Bankgebäude ist wesentlicher Bestandteil des sich unter dem Gebäude befindlichen Grundstücks (§ 94 Abs. 1 BGB). Mit dem Einbau hat der Tresor gem. § 946 BGB seine juristische Selbstständigkeit zugunsten des Grundstücks verloren. Der LG hätte somit sein Eigentum an die Bank, sofern diese Eigentümerin des Grundstücks ist, verloren.³¹

²⁸ Vgl. Kratzer/Kreuzmair, Leasing in Theorie und Praxis, S. 15.

²⁹ Vgl. Sabel, Leasingverträge in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, S.9.

³⁰ Vgl. Pottschmidt Pottschmidt, Günther und Rohr, Ulrich: Kreditsicherungsrecht – Ein Handbuch für Studium und Praxis, in: Verlag Franz Vahlen GmbH, München 1992, S. 92 RN 223,224 (im Folgenden zitiert als „Pottschmidt/Rohr, Kreditsicherungsrecht“).

³¹ Vgl. Kratzer/Kreuzmair, Leasing in Theorie und Praxis, S. 36.

2.5.2 Steuerrechtliches Eigentum am Leasing-Gegenstand

In der Fachsprache wird das steuerrechtliche Eigentum auch „wirtschaftliches Eigentum“ genannt³². Der wirtschaftliche Eigentümer des LO ist derjenige, der das wirtschaftliche Gut in seiner Bilanz aktivieren und abschreiben muss³³. Gem. § 39 Abs. 2 Nr. 1 AO ist das wirtschaftliche Gut steuerrechtlich demjenigen zuzurechnen, der die tatsächliche Gewalt über ein Wirtschaftsgut ausübt. Dies ist beim Leasing der LN, also zivilrechtlich betrachtet der unmittelbare Besitzer, nicht unbedingt der Eigentümer. Hierüber wurde in der Vergangenheit heftig diskutiert, da die wirtschaftliche Zurechnung bis zum 26.01.1970 heftig umstritten und nicht eindeutig geregelt war. Es gab verschiedene Ansichten und Auffassungen:

Einige waren für die Bilanzierung beim LG, da es sich beim Leasing um ein reines Mietverhältnis handle und somit allgemein beim LG bilanziert werden müsse. Andere argumentierten, dass das LO zwar beim LG zu aktivieren sei, dass der LN allerdings für den Teil der Leasingzahlungen, der den Teil der Amortisation übersteigt, ein aktivierungspflichtiges Wirtschaftsgut erwerbe. Wieder andere waren der Auffassung, dass der LG lediglich die Forderung aus dem Leasingvertrag aktivieren müsse und der LN nach einer Aktivierung in dessen Büchern als wirtschaftlicher Eigentümer gelte.³⁴

Am 26.01.1970 entschied der BFH³⁵ und stellte Leitsätze zur Behandlung von Leasingverträgen auf, die Rechtssicherheit schaffen sollten (s. Anlage 3).

Allerdings lagen dem BFH bei der Entscheidung Vollamortisationsverträge vor, für die erst später entwickelten Teilamortisationsverträge waren die Ausführungen des BFH daher nur sinngemäß anzuwenden. Am 22.12.1975 wurde von der Finanzverwaltung auch für Teilamortisationsverträge ein Erlass veröffentlicht (s. Anlage 2), da sich Anfang der 1970-er Jahre diese Vertragsform immer stärker durchsetzte.

Amortisation bedeutet, dass die jährlichen Rückflüsse (eingehende Leasingraten) abgezinst und solange aufaddiert werden, bis sie den aufgebrauchten Kapitaleinsatz erreicht haben. Ausgegangen wird bei der auszugleichenden Summe von allen Aufwendungen wie Anschaffungskosten (Kaufpreis), Anschaffungsnebenkosten,

³² Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 2.

³³ Vgl. Kroll, Leasing HB S. 2.

³⁴ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 74/75.

³⁵ BFH-Urteil vom 26.01.1970, BStBl. I 1970, S.264f.

Finanzierungskosten sowie der Gewinnspanne des LG. Sind alle Kosten durch die eingegangenen Leasingraten gedeckt, ist der Zeitpunkt der Amortisation erreicht.³⁶ Ergänzt wird der Amortisationsanspruch durch Übertragung der Sach- und Preisgefahr auf den LN. Auch die Gewährleistungs- und möglichen Rechte einer Herstellergarantie werden i. d. R. auf den LN übertragen.³⁷

Eine steuerliche Zurechnung beim LG erfolgt sowohl bei Voll- wie auch bei Teilamortisationsverträgen dann, wenn mindestens 40% und maximal 90% der bgN als Grundmietzeit vereinbart wird.³⁸ Übersteigt die Grundmietzeit 90 %, ist aufgrund der langen Mietdauer anzunehmen, dass der LN auch als wirtschaftlicher Eigentümer vermutet werden kann („versteckter Kauf“). Werden 40% der Nutzungsdauer als Grundmietzeit unterschritten und decken gleichzeitig alle Leasingraten die Kosten des LN, wird ebenfalls der LN wirtschaftlicher Eigentümer und damit bilanzierungspflichtig.³⁹

Der Teilamortisations-Erlass stützt den Gedanken, dass das LO immer dann dem LG zuzurechnen ist, wenn „die Vertragsgestaltung bei wirtschaftlicher Auslegung keinen dauernden Ausschluss der Einwirkung des LG auf das LO ermöglicht und der demnach dem LG zustehende Herausgabeanspruch für diesen auch noch wirtschaftliche Bedeutung hat.“⁴⁰

2.5.3 Investitionszulage

Am 15.06.2006 wurde das neue Investitionszulagengesetz 2007 (InvZulG) verabschiedet. Es ist in Aufbau und wesentlichen Teilen identisch mit seinem Vorgänger, dem Investitionszulagengesetz 2005. Geändert hat sich § 2 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 InvZulG 2007. Danach müssen die Zugehörigkeits- und Verbleibensvoraussetzungen für bewegliche Wirtschaftsgüter vom Anspruchsberechtigten selbst oder einem verbundenen Unternehmen erfüllt werden. Für Leasing bedeutet dies, dass das LO beim LN bilanziert wird, damit es förderfähig ist. Der LN muss sich also

³⁶ Vgl. Wöltje, Jörn: Betriebswirtschaftliche Formelsammlung, in: Haufe Verlag 2006, S.111.

³⁷ Vgl. Kratzer/Kreuzmair, Leasing in Theorie und Praxis, S. 16.

³⁸ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 86.

³⁹ Vgl. Olfert/Reichel, Finanzierung, S. 132.

⁴⁰ Spittler, Leasing für die Praxis, S. 87.

zwischen den steuerlichen Vorteilen und der Förderung nach dem InvZulG 2007 entscheiden.⁴¹

3. Formen

3.1 Unterscheidung nach den Verpflichtungen und Leistungen

3.1.1 Finanzierungs-Leasing

Das Finanzierungs-, Financial oder Echtes Leasing hat die Vereinbarung einer festen Grundmietzeit zum Inhalt. Während dieser kann der Vertrag von keiner der beiden Seiten gekündigt werden. Die Länge der Grundmietzeit hängt von der Nutzungsdauer des LO ab, wobei die Grundmietzeit in der Regel kürzer (50%-75%⁴²) ist als die bgN. Während der Grundmietzeit wird meist eine konstante monatliche Leasingrate vereinbart.⁴³ Das Finanzierungs-Leasing weist folgende Merkmale auf:

- Langfristige Nutzungsüberlassung des LO
- Keine Kündigungsmöglichkeit während der Vertragslaufzeit
- Nutzung der geleasten Sache durch nur einen LN
- Leasingraten abhängig von der Länge der Grundmietzeit
- Investitionsrisiken (z. B. Untergang und Zerstörung) und Wartungs- und Instandhaltungspflicht bei LN
- Amortisationsrisiko beim LG (nach §§ 535 ff BGB)⁴⁴
- Bilanzierung abhängig von Grundmietzeit⁴⁵

3.1.2 Operating-Leasing

Beim Operating-Leasing (auch Unechtes Leasing genannt)⁴⁶ wird dem LN das LO auf unbestimmte Dauer zur Verfügung gestellt. Zusätzlich ist der LG für weitere Dienste, die Wartung und Reparatur verantwortlich, was schon die Bezeichnung Operating (to operate = handeln) bereits andeutet. Der Vertrag kann von beiden

⁴¹ Vgl. Weber, NJW 2007 Heft 35, 2525.

⁴² Olfert/Reichel, Finanzierung, S. 131.

⁴³ Vgl. Perridon/Steiner, Finanzwirtschaft, S. 446.

⁴⁴ Vgl. Leasingerlass vom 19.04.1971, S. 1 (s. Anlage 1).

⁴⁵ Vgl. Olfert/Reichel, Finanzierung, S.131.

⁴⁶ Vgl. Schäfer, Unternehmensfinanzen, S. 353.

Seiten jederzeit unter Einhaltung einer Frist gekündigt werden, ohne dass eine Abschlusszahlung fällig wird. Es gibt auch keine Grundmietzeit. Das Risiko der Verschlechterung und des zufälligen Untergangs verbleiben beim LG. Die Leasingraten sind aufgrund der LG-freundlichen Vertragsgestaltung daher meist höher als z. B. beim Finanzierungs-Leasing. Beim Operating-Leasing handelt es sich auch um normale Mietverträge im Sinne des BGB, daher ergeben sich hier bei der steuerrechtlichen Bilanzierung keine Probleme. Das LO wird beim LG bilanziert und abgeschrieben, der LN setzt die gezahlten Leasingraten als Aufwand ab. Eine vollständige Amortisation der Kosten findet nicht zwingend statt, was zur Folge hat, dass der LG ein erhöhtes Investitionsrisiko trägt und sich ggf. mehrmals bemühen muss, denselben Gegenstand erneut zu vermieten (Second-Hand-Leasing).⁴⁷ Das Operating-Leasing bietet sich daher bei Objekten an, die dem schnellen technischen Wandel unterliegen und wartungs- und reparaturanfällig sind, was auf viele technische Gegenstände zutrifft, vor allem auf EDV-Systeme und –Programme. Ein weiterer Vorteil für den LN ist, dass er aufgrund des Wartungs- und Reparaturservices ggf. kein eigenes Fachpersonal bereitzustellen braucht.

3.2 Unterscheidung nach Amortisation

3.2.1 Vollamortisationsverträge

Vollamortisationsverträge, auch „Full-pay-out-Verträge“ genannt, waren die ersten auf dem Markt und nehmen noch heute einen großen Anteil am Neugeschäft ein. Hierbei handelt es sich um eine Form von Finanzierungs-Leasing. Während der Grundlaufzeit werden die Kosten des LG vollkommen gedeckt. Für die Zeit danach gibt es verschiedene Vertragsgestaltungsmöglichkeiten:

3.2.1.1 Vollamortisationsvertrag ohne Option

Der LN hat nach Ablauf der Grundmietzeit keinen Anspruch, auf die Weiterverwertung des LO Einfluss zu nehmen. Er muss ihn an den LG zurückgeben.

⁴⁷ Vgl. Perridon/Steiner, Finanzwirtschaft der Unternehmung, S. 445-446.

3.2.1.2 Vollamortisationsvertrag mit Kaufoption

Der LN hat das Recht (die Option), das LO zu einem bei Vertragsbeginn festgelegten Preis zu erwerben. Der Preis wird mit Hilfe der amtlichen linearen Afa-Tabellen (Afa = Abschreibung für Abnutzung) ermittelt und entspricht aus steuerrechtlichen Gründen maximal dem Restbuchwert.⁴⁸

3.2.1.3 Vollamortisationsvertrag mit Mietverlängerungsoption

Dem LN wird das Recht eingeräumt, nach Ablauf der Grundmietzeit eine Verlängerung des Leasingvertrages zu verlangen. Die Leasingraten werden unter Berücksichtigung der bereits geleisteten Zahlungen und des Restwertes des LO neu festgelegt (meist nur ca. 10% der Grundmiete)⁴⁹.

Üblich sind auch Verträge mit Kombinationen von Kauf- und Verlängerungsoption.⁵⁰

Der BGH hat dem LG bei Vorliegen von Vollamortisationsverträgen einen leasingvertragstypischen Ausgleichsanspruch auch dann zugebilligt, wenn der Vertrag dem LN ein Kündigungsrecht vor Erreichen der Amortisation, aber keine Ausgleichszahlung hierfür vorsieht. Die Begründung war, dass der LG die Sache im Interesse und auf Veranlassung des LN angeschafft und bezahlt hatte.⁵¹ Über die Höhe der Ausgleichszahlung wurde in der Vergangenheit heftig gestritten. Der LG hat die allseits anerkannte Pflicht zur bestmöglichen Verwertung des LO. Er kann auch keine verschleißbedingten Reparaturen auf Kosten des LN durchführen lassen, sondern nur bei tatsächlichen Schäden am LO. Die Beweislast für die Erforderlichkeit der Reparatur obliegt dem LG.⁵²

3.2.2 Teilamortisationsverträge

Während anfangs hauptsächlich Vollamortisationsverträge abgeschlossen wurden, setzten sich immer mehr auch Teilamortisationsverträge (Non-Full-Pay-Out-

⁴⁸ Vgl. Perridon/Steiner, Finanzwirtschaft der Unternehmung, S.447.

⁴⁹ Vgl. Perridon/Steiner, Finanzwirtschaft der Unternehmung, S.447.

⁵⁰ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 18.

⁵¹ BGH v. 28.10.1981 – VIII ZR 302/80, BGHZ 82, 121, 131.

⁵² Vgl. Weber, NJW 2007 Heft 35, 2527.

Verträge) durch. Wie bei Vollamortisationsverträgen wird eine Grundmietzeit von 40%-90% der bgN vereinbart. Diese Grenze wurde im Teilamortisationserlass unverändert übernommen (s. Anlage 2). Anders ist, dass die Anschaffungs-, Anschaffungsneben- und Finanzierungskosten während der Grundmietzeit nur zum Teil gedeckt werden. Der LG muss sich den Teil seiner bislang nicht amortisierten Kosten vom LN anderweitig absichern lassen.⁵³ Der LG teilamortisiert seine Kosten durch die eingehenden Leasingraten, trotzdem ist der LN aus dem Vertrag verpflichtet, das LO so abzusichern, dass der LG am Ende der Vertragslaufzeit seine kompletten Kosten amortisieren kann. Für den LG kommt diese Vertragsart also einer Vollamortisation gleich.⁵⁴

3.2.2.1 Teilamortisationsverträge mit Andienungsrecht

Der LN muss das LO zum Ablauf der Grundmietzeit auf Verlangen des LG zu einem bei Vertragsabschluss festgelegten Preis kaufen, hat aber nicht das Recht, den Erwerb zu verlangen. Das Risiko der Wertminderung trägt somit der LN, die Chance auf Wertsteigerung verbleibt beim LG. Sollte der Andienungspreis unter dem Marktpreis liegen, wird er das Andienungsrecht nicht ausüben, sondern das Objekt am Markt verkaufen. Das LO ist bei dieser Vertragsgestaltung dem LG zuzurechnen.⁵⁵ Das OLG Düsseldorf stellte fest, dass es zum Zustandekommen des Kaufvertrags aus dem Andienungsrecht keines erneuten Angebots und einer Annahmeerklärung des LN bedürfe und widersprach damit einer älteren Entscheidung eines Schwistersenats. Der Kaufvertrag kommt demnach mit Zugang der Ausübungserklärung des LG zustande.⁵⁶

3.2.2.2 Teilamortisationsverträge mit Aufteilung des Mehrerlöses

Bei diesem Modell veräußert der LG oder der LN nach Ablauf der Grundmietzeit das LO. Ist der Erlös niedriger als der Unterschiedsbetrag zwischen den eingegangenen Leasingraten und Kosten des LG, hat der LN die Differenz voll zu tragen. Ist der Erlös höher, erhält der LN 75% und der LG 25% des erzielten Gewinns. Fällt die Gewinnbeteiligung des LG unter 25%, ist dieser nach Ansicht des BdF

⁵³ Vgl. Teil-Amortisationserlass vom 22.12.1975 s. Anlage 2.

⁵⁴ Vgl. Gitter, *Gebrauchsüberlassungsverträge*, S. 286.

⁵⁵ Vgl. Spittler, *Leasing für die Praxis*, S. 21.

⁵⁶ Vgl. Weber, *NJW* 2007 Heft 35, 2527.

nicht ausreichend an der Wertsteigerung beteiligt und somit nicht mehr als wirtschaftlicher Eigentümer anzusehen.⁵⁷

3.2.2.3 Teilamortisationsverträge mit Kündigungsrecht und Aufrechnung des Verkaufserlöses

Der LN hat nach Erreichen von 40% der bgN erstmalig das Recht, den Vertrag zu kündigen. In Ausnahmefällen gibt es auch Verträge, die dieses Recht dem LG zuschreiben. Bereits bei Vertragsbeginn werden im Leasingvertrag, häufig gestaffelt nach Kündigungsterminen, Abschlusszahlungen festgelegt. Diese werden meist absteigend in % des Anschaffungswertes ausgewiesen:

z. B. bei Kündigung zum Ablauf des 24. Monats 80 %, des 36. Monats 60% und zum Ablauf des 42. Monats 50% der Anschaffungskosten als Abschlusszahlung fällig.⁵⁸

Nach einer Entscheidung des BGH⁵⁹ ist eine genau solche Klausel mangels hinreichender Durchschaubarkeit unwirksam. Dennoch werden sie in der Praxis immer noch häufig genutzt. Der BGH deutete allerdings in einer neueren Entscheidung an, dass er an dieser Entscheidung womöglich nicht mehr festhalten würde.⁶⁰

Die Abschlussrate sollte dem LG die volle Amortisation seiner Kosten garantieren, damit die Bilanzierung beim LG gewährleistet ist.⁶¹ Im Kündigungsfall wertet der LG das LO und rechnet i. d. R. 90% des Erlöses anteilig auf die Abschlussrate an. Sollte der LN einen gleichwertigen neuen Vertrag mit dem LG abschließen, werden ihm auch mal 100% des Erlöses auf die Abschlussrate angerechnet. Dieses Vertragsmodell ist hauptsächlich bei Objekten anzutreffen, die einem rasanten technischen Fortschritt unterliegen, wie z. B. EDV-Anlagen oder Software-Programmen.⁶²

⁵⁷ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 20-21.

⁵⁸ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 21.

⁵⁹ Vgl. BGH, NJW 1985, 2253 (2255).

⁶⁰ Vgl. Weber, Jan (Köln): Die Entwicklung des Leasingrechts von Mitte 2003 bis Mitte 2005, in: Neue Juristische Wochenschrift 2005 Heft 31, 2197.

⁶¹ Vgl. BGH-Urteil vom 12.6.1985 VIII ZR 148/84 BGHZ 95, 39.

⁶² Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 21-24.

3.3 Weitere Formen von Leasing

Unterscheidet man nach dem Leistungsumfang, so differenziert man zwischen **Full-Service Leasing** und **Net Leasing**. Beim Full-Service Leasing bietet der LG neben der Gebrauchsüberlassung eine Reihe weiterer Leistungen an, wie Wartung, Kundendienst, Reparaturen und Versicherungen. Beim Net Leasing hingegen übernimmt der LG außer der Bereitstellung des LO keine weiteren Verpflichtungen.

Von **Flottenleasing** (auch Fleet-Leasing) wird gesprochen, wenn ein Unternehmen mehr als zehn KfZ least.⁶³

Als **Plant-Leasing** wird die Vermietung ganzer Betriebsanlagen bezeichnet. Das Gegenstück hierzu ist **Equipment-Leasing**, die Vermietung einzelner oder mehrerer Ausrüstungsgegenstände.⁶⁴

Das **Revolving-Leasing** berechtigt den LN bei dieser Form während der Vertragslaufzeit das LO auszuwechseln.⁶⁵

3.4 Sonderformen

3.4.1 Spezialleasing

Beim Spezialleasing erwirbt die Leasinggesellschaft einen Gegenstand, mit dem meist nur der LN etwas anfangen kann, da dieser direkt auf seine Bedürfnisse zugeschnitten ist. Insbesondere findet diese Vertragsform bei Spezialmaschinen Anwendung.⁶⁶ Aufgrund der schlechten Weiterverwertungsmöglichkeit ist das LO wirtschaftlich ohne Rücksicht auf die Grundmietzeit, Nutzungsdauer und Optionsklauseln dem LN zuzuschreiben.⁶⁷

⁶³ Vgl. Spittler, a.a.O., S. 6.

⁶⁴ Vgl. Spittler, a.a.O., S. 6.

⁶⁵ Vgl. Spittler, a.a.O., S. 7.

⁶⁶ Vgl. Spittler, a.a.O., S. 7.

⁶⁷ Vgl. Perridon/ Steiner, a.a.O., S. 449; auch: Leasingerlass v. 1971 (s.Anlage 1) Ziffer II 2 d), S. 2.

3.4.2 Sale and Lease back

Beim Sale and Lease back verkauft der LN ein ihm gehörendes Objekt (meist eine Immobilie oder größere Maschinen) an den LG und mietet es anschließend von diesem zurück. Es sind also nur zwei Parteien an dieser Form des Leasings beteiligt. Eine Änderung des unmittelbaren Besitzes findet demnach meist nicht statt, da die Sache in seinem Besitz bleibt. Sale and Lease back wird oftmals zur Optimierung von Bilanzen und zur Beschaffung liquider Mittel verwendet, z. B. wenn der Maschinenpark einen niedrigen Bilanzwert ausweist (z. B. weil er vollkommen abgeschrieben ist), wird sie verkauft und zurückgemietet, was häufig bewirkt, dass der Verkaufserlös höher ausfällt als der zuvor ausgewiesene Buchwert. Dies hat positive Auswirkungen auf die Liquidität des LN und die Optik seiner Bilanz.⁶⁸

4. Vertragsgestaltung

4.1 Zustandekommen des Vertrags (der Verträge)

Eine weit verbreitete Möglichkeit zur Begründung des leasingtypischen Dreiecksverhältnisses ist der *Eintritt in die Bestellung*⁶⁹: Der (hier noch zukünftige) LN entscheidet sich zuerst für das zu leasende Objekt und handelt mit dem Hersteller, Lieferanten oder Händler die wesentlichen Vertragsbedingungen aus. Anschließend tritt der LG (beim indirekten Leasing) zum Vertrag hinzu, erklärt gegenüber dem Lieferanten den Eintritt in die Bestellung und wird somit dessen Vertragspartner.

Bei Leasingverträgen, die unter Beachtung der vergaberechtlichen Gesichtspunkte zustande kommen, gilt die Einreichung der Verdingungsunterlagen als Angebotsabgabe des LG und die Erteilung des Zuschlags als Annahme der Verwaltung.⁷⁰

⁶⁸ Vgl. Heermann, Peter W. und Gernhuber, Joachim: Handbuch des Schuldrechts, in: Mohr Siebeck, 2003, S. 473.

⁶⁹ Vgl. Weber, NJW 2007 Heft 35, 2525.

⁷⁰ Vgl. Groth, Klaus und Schwarzmann, Hans-Ulrich: Das neue Vergaberecht: Aktuelle Vorschriften für Ausschreibung, Angebot und Vergabe bei öffentlichen Aufträgen nach VOB, VOL und VOF, in: Forum Verlag Herkert GmbH, 2007, Kapitel 3.8, S. 1 (im Folgenden zitiert als „Das neue Vergaberecht“).

4.1.1 Finanzierungsleasinggeschäfte sind keine verbundenen Verträge

Beim typischen Finanzierungsleasing liegen keine verbundenen Verträge i. S. d. §§ 358, 359 BGB vor. Es sind trotz der Verweisung in § 500 BGB nicht die Regelungen über verbundene Verträge anzuwenden, da der LN nur am Leasingvertrag, nicht aber als Vertragspartner am Liefervertrag über das LO beteiligt ist. Sie gelten nur beim finanzierten Kauf, da der Kunde hier gleichzeitig Käufer und Kreditnehmer ist und beim Händlerleasing, bei dem der LG zugleich Lieferant ist. Für eine analoge Anwendung der §§ 358, 359 BGB besteht kein Bedürfnis, da der LN durch die von der Rechtsprechung gebilligte Abtretungskonstruktion (s. Punkt 4.1.3) ausreichend geschützt wird.⁷¹

4.1.2 Allgemeine Leasingbedingungen (ALB)

Leasingverträge werden meist durch ALB ergänzt. Der LG stellt sie dem LN bei Vertragsabschluss. ALB sind, wie Allgemeine Geschäftsbedingungen (§ 305 ff BGB), für eine Vielzahl von Verträgen vorformulierte Vertragsbedingungen. Wichtig für die Miteinbeziehung der ALB ist, dass sie bei Vertragsschluss vorliegen, ein ausdrücklicher Hinweis auf sie erfolgt, die Möglichkeit der Kenntnisnahme für den LN besteht und er mit der Miteinbeziehung dieser Vertragsbedingungen einverstanden ist. Unabhängig davon, ob der Vertragspartner des LG Verbraucher oder Kaufmann ist, darf dieser nicht unangemessen, d. h. entgegen dem Gebot von Treu und Glauben, benachteiligt werden. Es dürfen z. B. keine Klauseln entgegen §§ 305c (überraschende und mehrdeutige Klauseln), 309 (Klauselverbote ohne Wertungsmöglichkeit, wie kurzfristige Preiserhöhungen, Leistungsverweigerungsrechte...), 308 (Klauselverbote mit Wertungsmöglichkeit, wie Rücktrittsvorbehalt, unangemessen lange Fristen...) und 307 (unangemessene Benachteiligung entgegen Treu und Glauben) BGB verwendet werden⁷². Grundsätzlich gilt der Vorrang der Individualabrede (§ 305b BGB).⁷³ Die Besonderheiten beim Leasing sind im Gegensatz zum Mietrecht die abweichenden Bestimmungen über die Gewährleistung von Sachmängeln, die Gefahrtragung während der Dauer des Leasingvertrages und der Anspruch des LG auf Vollamortisation

⁷¹ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1332.

⁷² Vgl. Keller, Andreas: Leasing unter Basel II: Möglichkeiten und Grenzen einer alternativen Finanzierungsform unter dem besonderen Aspekt des Herstellerleasings als Möglichkeit der Absatzfinanzierung in einem Autohaus, in: GRIN Verlag, 2007, Kapitel 3.3, S. 20.

⁷³ Vgl. Sabel, Leasingverträge in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, S. 16.

seiner Kosten, auch bei vorzeitiger Beendigung des Vertrages.⁷⁴ In einem Fall hatte ein LG in seinen ALB zwischen der Zahlungspflicht bzw. dem Berechnungsbeginn und der Vertragsdauer unterschieden, dass sich bei einer ausgewiesenen Vertragsdauer von 36 Monaten eine Nutzungsdauer von 39 Monaten ergab. Das OLG Hamm⁷⁵ entschied, dass diese Klausel, die den Vertragsbeginn hinauschiebt, als überraschend anzusehen ist, da die formularvertraglichen Regelungen in erheblicher Weise von den Gewohnheiten, Normen und Gebräuchen des Geschäftslebens abwichen.⁷⁶

Bei der Vergabe von Leasingverträgen durch das Land Baden-Württemberg wird der Teil B der VOL mit Vertragsbestandteil.⁷⁷

4.1.3 Gewährleistung und Abtretungskonstruktion

Mittelbar stehen dem LN Rechte gegen den Hersteller nur zu, wenn der LG diese vorher an ihn abtritt. Dies ist in der Praxis vor allem bei Gewährleistungsrechten der Fall.⁷⁸ Hat der Lieferant seine Gewährleistungspflichten gegenüber dem LG wirksam ausgeschlossen, dann läuft die Abtretungskonstruktion ins Leere. In diesem Falle hat der LN mit Verbrauchereigenschaft mietrechtliche Gewährleistungsansprüche gegenüber dem LG.⁷⁹ Der LG muss die Rechte und Ansprüche aus dem Liefervertrag „endgültig, vorbehaltlos und unbeding“⁸⁰ an den LN abtreten, andernfalls haftet der LG gegenüber dem LN ebenfalls nach mietrechtlichen Gesichtspunkten für Sachmängel des LO.⁸¹ Hat der LG die Gewährleistungsansprüche an den LN wirksam abgetreten, ist es dem LN aber wegen Zahlungsunfähigkeit des Lieferanten nicht möglich diese durchzusetzen, haftet der LG nachrangig und subsidiär, da er unter Berücksichtigung des Äquivalenzprinzips grundsätzlich das Insolvenzrisiko des Lieferanten, seinem Vertragspartner, zu tragen hat.⁸²

⁷⁴ Vgl. Hagenmüller/Eckstein, .a.a.O., S.59.

⁷⁵ Urteil des OLG Hamm vom 01.03.2004 , 13 U 223/03.

⁷⁶ Vgl. Weber, NJW 2005 Heft 31, 2195.

⁷⁷ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.4, S. 6.

⁷⁸ Vgl. Gitter, Gebrauchsüberlassungsverträge, S. 290.

⁷⁹ Vgl. Weber, NJW 2007 Heft 35, 2526.

⁸⁰ Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1333.

⁸¹ Urteil des BGH v. 21.12.2005, VIII ZR 85/05.

⁸² Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1333.

4.1.4 Lieferant als Verhandlungs- und Erfüllungsgehilfe des LG

Überlässt der LG dem Lieferanten Tätigkeiten, die ihm eigenes Handeln ersparen, so tritt der Lieferant als Verhandlungs- und Erfüllungsgehilfe (§ 278 BGB) des LG auf. Der Lieferant wird somit in geschäftlichen Tätigkeiten aus dem Pflichtenkreis des LG mit dessen Wissen und Wollen und auf dessen Veranlassung tätig. Voraussetzung ist, dass der LG dem Lieferanten eine Aufgabe übertragen hat, oder zumindest eine tatsächliche Zusammenarbeit.⁸³ Eine Grenze ist die sog. atypische Händlerzusage. Gibt der Lieferant dem LN entgegen dem Wissen des LG z. B. die Zusage, dass er das LO am Ende der Laufzeit vom LG erwerben kann, muss sich der LG dies nicht entgegenhalten lassen.⁸⁴ Die Erfüllungsgehilfeneigenschaft des Lieferanten, und damit die Haftung des LG für dessen verletzte Aufklärungspflichtverletzungen, sind abzulehnen, wenn der LG über das Eintrittsmodell erst zu einem späteren Zeitpunkt in den Vertrag eintritt und die Finanzierung übernimmt. In diesen Fällen kann der Lieferant sogar als Erfüllungsgehilfe des LN angesehen werden. Grundsätzlich endet die Rechtsstellung des Lieferanten als Erfüllungsgehilfe des LG in der Regel mit der vollständigen Übergabe der Sache an den LN.⁸⁵

4.1.5 LN als Verhandlungs- und Erfüllungsgehilfe des LG

Der LN tritt bei der Abnahme der Kaufsache nach § 433 Abs. 2 BGB und der werkrechtlichen Abnahme nach § 640 BGB als Erfüllungsgehilfe (§ 278 BGB) des LG auf. Er muss sich daher Erklärungen des LN im Zusammenhang mit der Abnahme der Waren nach Vollmachtsgrundsätzen (§ 166 ff BGB) zurechnen lassen, da der LN als bestellerähnliche Person besser als der LG die vertragsgemäße Beschaffenheit der gelieferten Ware beurteilen kann. Unterlässt der LN seine nach § 642 BGB erforderliche Mitwirkung, sind Sekundäransprüche auf Rückabwicklung des Liefervertrages und Schadensersatz mangels Verzuges des Lieferanten mit der Erbringung seiner Leistung bzw. wegen fehlender Fälligkeit des Anspruches ausgeschlossen. Der Lieferant kann vom LG Zahlung der vereinbarten Vergütung verlangen, auch wenn der LN die Fertigstellung des Werkes durch eigenmächtige Fertigstellung durch einen Dritten unmöglich macht. Auch die grund-

⁸³ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1331.

⁸⁴ Urteil des BGH v. 01.06.2005, VIII ZR 234/04.

⁸⁵ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1331.

sätzlich nachrangigen Sachmängelansprüche auf Rückabwicklung des Liefervertrages nach den § 437 Nr. 2 und 3, bzw. § 634 Nr. 2 bis 4 BGB sind ausgeschlossen, wenn der LN dem Lieferanten nicht die Gelegenheit zur Nacherfüllung gegeben hat.⁸⁶

4.1.6 Probleme bei Vertragsbeendigung

Der Leasingvertrag endet i. d. R. mit Ablauf der Grundmietzeit oder mit der ordentlichen Kündigung. Bei Abrechnungen zum Vertragsende kommt es regelmäßig zu Streitigkeiten. Beispielsweise bei einem vom OLG Düsseldorf entschiedenen Fall⁸⁷, bei dem der LN das LO in reparaturbedürftigem Zustand an den LG zurückgegeben hatte und das LO in diesem Zustand trotzdem einen höheren Händlereinkaufswert als den vereinbarten Restwert auswies. Aus den ALB war der LN verpflichtet, am LO notwendige Reparaturarbeiten vorzunehmen und bei Vertragsende eine etwaige Differenz zwischen dem niedrigeren Händlereinkaufswert und dem vereinbarten Restwert zu bezahlen. Das OLG sprach dem LG den Ersatz der Reparaturkosten zu. Der Grundsatz, dass der LG sein eingesetztes Kapital amortisiert zurückbekommt, habe nicht zur Folge, dass der LG einen durch den LN durch Vertragsverletzung verursachten finanziellen Nachteil diesem gegenüber nicht durchsetzen dürfe.⁸⁸

Den Grundsätzen des Mietrechts folgend entschied der BGH in einem anderen Fall, indem der LN gem. § 557 BGB zur Fortzahlung der ungekürzten Leasingraten verpflichtet wurde, da er die Leasingsache bei Vertragsende nicht zurückgab, sondern weiter nutzte. Gegen die weitere Zahlung der Raten wehrte er sich mit dem Argument, dass der LG seine Kosten bereits voll amortisiert hätte.⁸⁹ In Begründung des Urteils war aufgeführt, dass es keinen Rechtssatz gebe, der vorschreibt, dass ein auf unbestimmte Dauer laufender Leasingvertrag deshalb auf einen bestimmte Höchstdauer (Zeitpunkt der Vollamortisation) auszulegen ist (d. h. dass nur Leasingraten bis zum Zeitpunkt der Amortisation zu zahlen wären), weil im Falle vorzeitiger Vertragsbeendigung nur eine Ausgleichszahlung bis zur Höhe der vollen Amortisation aller Kosten zu entrichten wäre.⁹⁰ Diese Entschei-

⁸⁶ Vgl. Beckmann, DStR 2006 Heft 30, 1332.

⁸⁷ Urteil des OLG Düsseldorf DB 2004, 700 (701).

⁸⁸ Vgl. Weber, NJW 2005, Heft 31, 2196-2197.

⁸⁹ BGH-Urteil vom 22. 01. 1986- VIII ZR 318/84, 1989, 808 und BGH-Urteil vom 22.03.1989- VIII ZR 155/88, BGHZ 107, 123, 127.

⁹⁰ Vgl. Urteil des OLG Hamm vom 11.01.1999, Az.: 13 U 132/98, S. 1.

derung folgt der Logik des Mietrechts: Bei Mietverträgen über Wohnraum endet der Mietvertrag schließlich auch nicht automatisch zum Zeitpunkt der vollen Amortisation der Kosten des Vermieters.

4.2 Fälligkeit und Höhe der Leasingraten

Leasingraten bei Verträgen über bewegliche LO sind grundsätzlich monatlich im Voraus fällig. Die **Zusammensetzung** variiert:

4.2.1 Vollamortisationsverträge

Grundlage für die Berechnung der Leasing-Raten bei Vollamortisationsverträgen sind die Anschaffungskosten des LG, die Anschaffungsnebenkosten, die Refinanzierungskosten und die Dauer der Grundmietzeit. In der Regel werden Leasingverträge innerhalb bestimmter Kreditkontingente refinanziert. Eine objektbezogene Einzelfinanzierung ist in seltenen Fällen, z. B. bei Großprojekten anzutreffen. Für die Kalkulation der Rate wird die Einzelfinanzierung aber regelmäßig simuliert. Bei Vollamortisationsverträgen ist die Simulation recht einfach darzustellen, da die Grundmietzeit von Anfang an feststeht. Alle Kosten des LG werden auf die Summe der Raten verteilt. Die Rate ist grob gesehen mit der eines Annuitätendarlehens (Tilgungs- und Zinsanteil) zu vergleichen. Beim Leasing wird allerdings noch ein Aufschlag für Kosten, Gewinn und Risiko erhoben.⁹¹

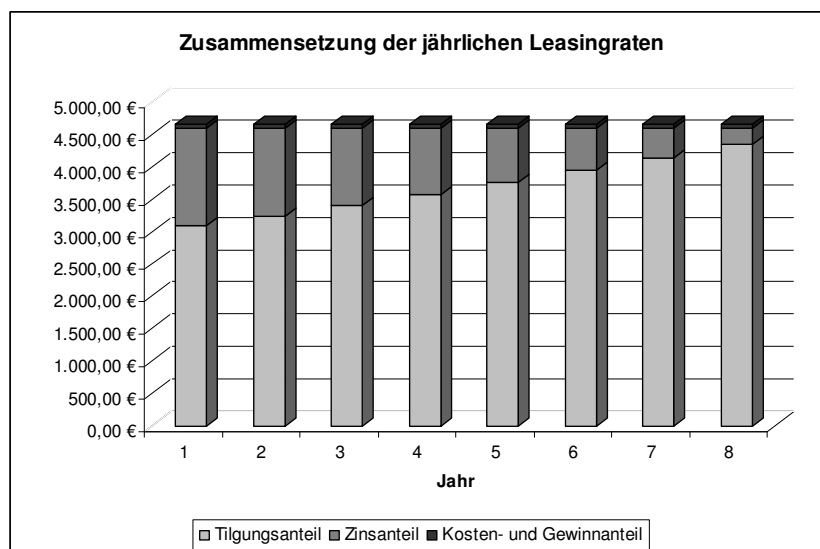


Abbildung 3: Beispiel Leasingraten bei einem KfZ (Vollamortisationsvertrag)

⁹¹ Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 19-20.

Kaufpreis 30 T€, Grundmietzeit 8 Jahre, Darlehenszinssatz 5%, Kosten-, Gewinnanteil 0,2 %, Höhe der jährlichen Leasingrate 4645 €, entspricht 387,08 € monatlich oder 1,29% der Investitionskosten

Wie man anhand der Grafik erkennen kann, ist der größte Anteil an der Rate der Tilgungsanteil des Darlehens, das der LG für die Finanzierung des LO aufgenommen hat. Die zweitgrößte Position ist der Zinsanteil für das Darlehen. Der Kosten- und Gewinnanteil macht nur einen kleinen Teil der Rate aus.

Die Höhe der Rate wird meistens in Prozent der Gesamtinvestition ausgewiesen, z. B. 2,3% pro Monat. Teilweise werden die Leasingraten aber auch anders berechnet. Anstelle des Zinsaufschlags für Kosten, Gewinn und Risiko wird eine Barwertmarge erhoben. Diese errechnet sich, indem der LG seine Kosten zuerst auf alle Monate der Grundmietzeit verteilt und dann auf den Zeitpunkt des Vertragsbeginns abzinst (funktioniert wie bei Guthabenszinsen auf dem Sparbuch, nur umgekehrt). Der errechnete Betrag nennt sich Barwert und wird in der Kalkulation den Gesamtinvestitionskosten zugeschlagen. Diese Berechnung ist zinsmathematisch genauer. In der Praxis wird aber meist die zuerst beschriebene lineare Variante gewählt, eine progressive bzw. degressive Leasingrate kommt nur selten vor.⁹²

4.2.2 Teilamortisationsverträge

Hier gestaltet sich die Refinanzierung etwas problematischer, da die Darlehen in der Grundmietzeit nur in Höhe des Amortisationsanteils der Leasingraten getilgt werden können. Die Berechnung des Amortisationsanteils berechnet sich im Groben wie bei Vollamortisationsverträgen, es bleibt aber eine Restschuld in Höhe des Restbuchwerts bestehen. Diese sollte idealerweise dem Marktwert entsprechen, damit sie mit dem Erlös aus der Verwertung des LO getilgt werden kann.⁹³

4.2.3 Kündbare Teilamortisationsverträge

Bei dieser Form lassen sich LN durch die scheinbar niedrigen Leasingraten gerne Diplomartäuschen. Diese fallen, je länger die kalkulatorische Vertragslaufzeit angesetzt wird, umso niedriger aus. Sollte der LN von seinem Kündigungsrecht

⁹² Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 20-21.

⁹³ Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 33.

Gebrauch machen, hat der LG einen Anspruch auf Amortisationsausgleich seiner Kosten, der im Vertrag durch die Abschlusszahlung gesichert wird. Bei Objekten, die über diese Vertragsart vorzugsweise bezogen werden, meist solche, die einem schnellen technischen Wandel unterliegen, wie z. B. EDV-Anlagen, kommt es zu einem stärkeren realen Wertverlust als dem in der Bilanz berechneten Restbuchwert. Sollte das Objekt also aufgrund des Kündigungsrechts des LN vorzeitig veräußert werden, wird eine umso höhere Abschlussrate fällig, da das Wertminderungsrisiko der LN trägt. Sollte ein höherer Preis als der Restbuchwert erzielt werden, bekommt der LG den Mehrerlös, da dieser die Chance auf Wertsteigerung behält.⁹⁴

Vor allem bei Verträgen mit langer Laufzeit können bei allen Vertragsvarianten Zinsanpassungsklauseln vereinbart werden. Diese sollen das Zinsänderungsrisiko des LG abdecken, das sich daraus ergibt, dass nicht für die gesamte Vertragslaufzeit feste Konditionen für die Refinanzierung vereinbart wurden und der Kredit verlängert werden muss.⁹⁵

4.3 Leistungsstörungen

4.3.1 Verzug des Leasingnehmers

Sollte der LN mit der Zahlung der Leasingraten in Verzug geraten oder kommt er anderen Verpflichtungen aus dem Vertrag, wie z. B. der Erfüllung von Wartungsverträgen nicht nach, hat der LG das Recht zur Kündigung gem. § 498 BGB. Sollte er dieses Recht ausüben, hat er ggf. auch Anspruch auf Schadensersatz.⁹⁶ Der LG kann den Vertrag kündigen, sobald der LN mit den Raten soweit im Verzug ist, dass er die Rückstandsquote nach § 498 Abs. 1 Nr. 1 BGB erreicht. Der LN hat die Möglichkeit, die Kündigungsvoraussetzungen vor Ausspruch der Kündigung erlöschen zu lassen, indem er die Rückstände vollständig tilgt. Eine anteilige Zahlung genügt nicht.⁹⁷

⁹⁴ Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 36-37.

⁹⁵ Vgl. Kroll, Leasing HB, S. 48.

⁹⁶ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 17.

⁹⁷ Vgl. Weber, NJW 2005 Heft 31, 2197.

4.3.2 Insolvenz des LN

Mit der Änderung des Gesetzes zur Vereinfachung des Insolvenzverfahrens vom 13.04.2007 wurde an § 21 Abs. 2 Satz 1 InsO eine neue Nr. 5 angefügt. Falls das Insolvenzgericht hiervon Gebrauch macht, untersagt die Nr. 5 Leasinggesellschaften, das LO beim insolventen LN einzuziehen oder zu verwerten. Sie erlaubt dem vorläufigen Insolvenzverwalter zugleich, während der Eröffnungsphase der Insolvenz alle Betriebsmittel weitgehend unentgeltlich zu nutzen, die für die Fortführung des Betriebes von wesentlicher Bedeutung sind. Diese neue Regelung wird wohl noch eine Reihe Streitigkeiten nach sich ziehen.⁹⁸

4.3.3 Tod des LN

Im Todesfall sind die Erben des LN meistens durch Klauseln in den ALB berechtigt, den Leasingvertrag außerordentlich zu kündigen. Sie entspricht § 580 BGB und ist daher unbedenklich.⁹⁹

4.3.4 Insolvenz des LG

Der Vertrag endet nicht automatisch mit der Insolvenz des LG. In §108 Abs. 1 Satz 2 InsO wird sichergestellt, dass die zur Refinanzierung der Kosten an ein Kreditinstitut abgetretenen Leasingraten insolvenzfest sind. Durch das Aussonderungsrecht des LO aus der Konkursmasse braucht der LN keine vorzeitige Verwertung fürchten.¹⁰⁰

5. Wirtschaftliche Aspekte für den Leasingnehmer

5.1 Bilanzierung

Ist das LO dem LG zuzurechnen, wird es beim LN bilanziell wie ein Dauerschuldverhältnis behandelt. Er weist die geleisteten Leasingraten als in seiner Gewinn- und Verlust-Rechnung als Aufwendungen für Leasing aus, diese mindern seinen Gewinn und führen somit zu einer geringeren Steuerlast. Im Anlagevermögen

⁹⁸ Vgl. Weber, NJW 2007 Heft 5, 2525.

⁹⁹ Vgl. Weber, NJW 2005 Heft 31, 2197.

¹⁰⁰ Vgl. Spittler, Leasing für die Praxis, S. 67.

taucht das LO nur beim LG auf. Dieser führt die eingegangenen Leasingraten als Erträge aus Leasing auf und setzt auf der Ausgabenseite Aufwendung für Abnutzung (=AfA) ab. Die abzusetzenden Beträge ergeben sich aus den amtlichen AfA-Tabellen.

5.2 Kreditspielraum

Der Kreditspielraum wird etwas ausgedehnt, da Leasinggesellschaften das LO oft zu 100 % als Kreditsicherheit für den Leasingvertrag anerkennen, Kreditinstitute dagegen die Kaufsache bei Darlehensverträgen nur bis zur Beleihungsgrenze von 60 %.¹⁰¹

5.3 Liquidität

Im Gegensatz zum Barkauf wird die Liquidität geschont, da die Kaufpreissumme nicht auf einmal zu entrichten ist, sondern die Auszahlungen über den Zeitraum der Leasingdauer in kleineren Raten anfallen. Im Vergleich zum Kredit ist die Liquidität allerdings schlechter, da die Leasingraten innerhalb der meist recht kurzen Grundmietzeit relativ hoch sind, Kreditlaufzeiten dagegen meist länger gestaltet werden und somit niedrigere Raten vereinbart werden können.¹⁰²

5.4 Kosten

Leasing verursacht im Vergleich zum Kauf und zum Kredit in der Regel höhere Kosten. Der LG rechnet in die Raten außer seinen Finanzierungskosten noch seine Verwaltungskosten, seine Wagniskosten und seinen Gewinn mit ein. Meist ist die Grundmietzeit auch kürzer als die Nutzungsdauer, was die Kosten ebenfalls negativ beeinflusst.¹⁰³ Es ist aber ratsam im Einzelfall eine Vergleichsrechnung durchzuführen.

¹⁰¹ Vgl. Olfert/Reichel, Kompakt-Training Finanzierung, S. 133.

¹⁰² Vgl. Olfert/Reichel, a.a.O., S.133.

¹⁰³ Vgl. Olfert/Reichel, a.a.O., S. 133.

6. Leasing im Haushaltsrecht

6.1 Zu beachtende Haushaltsgrundsätze

Oberster Grundsatz des Verwaltungshandelns ist Art. 20 Abs. 3 GG, die *Gesetz-mäßigkeit des Verwaltungshandelns*. Dieser verlangt, dass jede Verwaltungshandlung eine gesetzliche Grundlage hat und durch Rechtsvorschriften gedeckt ist. Alleingänge sind daher in keiner Weise möglich, selbst nicht, wenn diese im Sinne der Verwaltung wären. Im Folgenden sind die für das Eingehen von Dauer-schuldverhältnissen wichtigsten Haushaltsgrundsätze aufgeführt.¹⁰⁴

6.1.1 Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit

§ 6 Abs. 1 HGrG ist die für den Bund maßgebliche Regelung. Für das Land Baden-Württemberg wurden detailliertere Regelungen mit der LHO (§§ 7, 34) und den Verwaltungsvorschriften (VV) hierzu erlassen. Dieser Grundsatz ist bei der Aufstellung des Haushalts gem. § 7 Abs. 1 S. 1 LHO und bei der Ausführung gem. § 34 Abs. 2 S. 1 LHO zu beachten. Er gilt als die wichtigste Norm im Haushaltsrecht, wobei die Wirtschaftlichkeit der Sparsamkeit noch vorangeht. Es ist die günstigste Relation zwischen verfolgtem Zweck und den eingesetzten Ressourcen anzustreben (VV Nr. 1.3. zu § 7 LHO). Der Grundsatz umfasst ebenso das Sparsamkeits- und Ergiebigkeitsprinzip: Das Sparsamkeitsprinzip, auch **Minimalprinzip** genannt, besagt, dass ein bestimmtes Ergebnis mit minimalen Mitteln zu erzielen ist. Das Ergiebigkeitsprinzip, auch **Maximalprinzip**, verlangt mit einem bestimmten Mitteleinsatz ein bestmögliches Ergebnis zu erzielen.¹⁰⁵ Oft stehen bei der Entscheidung über Erwerb oder die Nutzung eines Vermögensgegenstandes durch verschiedene Alternativen wie Kauf-, Miet-, Leasing-, Mietkaufverträge zur Auswahl. Um eine Aussage darüber treffen zu können, welche Maßnahme die wirtschaftlichste ist, sind Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen anzustellen. Hierbei ist für die Verfahrensweise der Untersuchung gem. VV Nr. 3.4.2. zu § 7 LHO der Leitfaden für Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen zu beachten. Die Tatsache, dass nicht genügend Mittel für den Erwerb eines Vermögensgegenstandes im Haushalt zur Verfügung stehen, rechtfertigt alleine noch nicht die Ermäch-

¹⁰⁴ Vgl. Brede, Helmut: Grundzüge der öffentlichen Betriebswirtschaftslehre, in: Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2. Edition, 2005, S. 93.

¹⁰⁵ Vgl. Ebenda, S. 93-94 und S.115.

tigung zur Begründung von Dauerschuldverhältnissen (VV Nr. 3.2.3. zu § 7 LHO), wozu auch das Abschließen eines Leasingvertrages gehört.

6.1.2 Vollständigkeit und Einheit

Es darf gem. Art. 79 Abs. 1 LV und § 11 Abs. 2 LHO nur einen Haushaltsplan geben, in den alle Einnahmen und Ausgaben der Planungsperiode eingestellt werden. Dieser Grundsatz soll die Bildung von Neben- und Schattenhaushalten verhindern.¹⁰⁶

6.1.3 Notwendigkeit

Es dürfen gem. § 6 Abs. 1 und § 34 Abs. 2 Satz 1 LHO nur die Ausgaben und Ermächtigungen zum Eingehen von Ausgaben in den Haushaltsplan eingestellt werden, die zur Erfüllung der Aufgaben des Landes zeitlich und sachlich notwendig sind.

6.1.4 Einzelveranschlagung und sachliche Bindung

Ausgaben und Verpflichtungsermächtigungen sind einzeln und nach Zwecken getrennt zu veranschlagen (§§ 17 Abs. 1 und 2, 45 Abs. 1 Satz 1 LHO). Ausgaben für den Erwerb von beweglichen Sachen sind gem. § 13 Abs. 3 Nr. 2b LHO und Ausgaben für Kreditzinsen gem. § 13 Abs. 3 Nr. 2 LHO sind demnach getrennt voneinander zu veranschlagen. Diese Regelung soll u. a. eine versteckte Kreditaufnahme verhindern. Eine Ausnahme zu dieser Regelung ist die Deckungsfähigkeit (§§ 20 und § 46 LHO). Das bedeutet, dass eine Einsparung bei einem Titel für eine Ausgabe bei einem anderen Titel verwendet werden darf. Zur Beanspruchung dieser Ausnahme müssen die Ausgaben zuvor durch Gesetz (STHG) oder Vermerk im Haushaltsplan für deckungsfähig erklärt werden. Dies ist möglich, wenn ein verwaltungsmäßiger oder sachlicher Zusammenhang besteht oder eine wirtschaftliche und sparsame Verwendung gefördert wird.¹⁰⁷

¹⁰⁶ Vgl. Brede, Grundzüge der öffentlichen Betriebswirtschaftslehre, S. 114.

¹⁰⁷ Vgl. Brede, a.a.O., S. 114-115.

6.1.5 Bruttoprinzip

Einnahmen und Ausgaben sind in voller Höhe und getrennt voneinander zu veranschlagen und bei dem vorgesehenen Titel zu buchen (§ 15 Abs. 1 LHO; § 35 Abs.1 LHO). Die Einnahmen und Ausgaben im Zusammenhang mit Krediten bilden eine Ausnahme, es braucht nur die Nettokreditaufnahme, also der Saldo von Krediteinnahmen und Kredittilgungen im Haushaltsplan ausgewiesen werden.¹⁰⁸

Manchmal kommt es zu Konflikten zwischen den Grundsätzen:

Beispiel:

Ein in der Beschaffungsabteilung tätiger Mitarbeiter hat den Auftrag, größere Mengen Druckerpapier zu besorgen. Er vergleicht verschiedene Angebote und stößt auf ein Sonderangebot der Firma X. Als ordentlicher Beamter geht er den gewöhnlichen Dienstweg, um sich die Genehmigung für die Beschaffung erteilen zu lassen. Als diese von seinem Vorgesetzten endlich auf seinem Tisch vorliegt, ist das Angebot abgelaufen.¹⁰⁹

Der Grundsatz der Gesetzmäßigkeit des Verwaltungshandelns stand hier dem der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit im Wege.

Die Kreditaufnahme (Art. 84 LV; § 18 Abs. 2 LHO) bedarf der Ermächtigung durch Gesetz und ist nur dem Finanzministerium erlaubt.

6.1.6 Jährlichkeit

Der Haushaltsplan ist nach Jahren getrennt aufzustellen (§ 12 LHO), kann aber, wie in Baden-Württemberg üblich, für zwei Jahre auf einmal verabschiedet werden (Doppelhaushalt).¹¹⁰

6.2 Verpflichtungsermächtigungen

Verpflichtungsermächtigungen (VE) sind nötig (§§ 16, 38 LHO und VV hierzu), wenn das Land Verpflichtungen eingehen möchte, die zu Ausgaben in den folgenden Haushaltsjahren führen werden, wie es bei Dauerschuldverhältnissen der

¹⁰⁸ Vgl. Brede, a.a.O., S. 114.

¹⁰⁹ Vgl. Brede, a.a.O., S. 94.

¹¹⁰ Vgl. Staatshaushaltsgesetze 2007/2008, 2005/2006,.

Fall ist. Sie werden im Haushaltsplan gem. VV Nr. 4 zu § 16 LHO als solche gesondert veranschlagt:

518 02	042	Mieten und Pachten für Maschinen, Fahrzeuge und Geräte	14.904,9 a) 14.647,6 b) 18.009,8 c)	14.265,6	15.171,7
Die Verpflichtungsermächtigung kann auch bei Tit. 811 01 in Anspruch genommen werden.					
			2007	2008	
			Tsd. EUR	Tsd. EUR	
Verpflichtungsermächtigung			18.262,3	0,0	
Davon zur Zahlung fällig im					
Haushaltsjahr 2008bis zu			2.783,9	0,0	
Haushaltsjahr 2009bis zu			4.526,2	0,0	
Haushaltsjahr 2010bis zu			4.571,0	0,0	
Haushaltsjahr 2011bis zu			4.615,8	0,0	
Haushaltsjahr 2012bis zu			1.765,4	0,0	
Erläuterung:			2007	2008	
Veranschlagt sind:			Tsd. EUR	Tsd. EUR	
1.	Kosten für die Inanspruchnahme von Mietkraftwagen, Geräten u. dgl. durch die Polizei		439,7	709,7	
2.	Miete für mobile Unterkünfte		435,7	705,6	
3.	Leasingraten für Kraftfahrzeuge		13.390,2	13.756,4	
			14.265,6	15.171,7	

Abbildung 4: Auszug aus dem Staatshaushaltsplan 2007/2008.

VV Nr. 7.1 zu § 16 LHO besagt, dass bei Dauerschuldverhältnissen, die auf eine bestimmte Dauer abgeschlossen wurden, die VE die gesamte Zeit abzudecken hat. Bei Verträgen auf unbestimmte Zeit (VV Nr. 7.2) oder Verträgen mit automatischer Verlängerungsklausel, hat die VE mindestens den in den Regelungen zur Planaufstellung (§ 31 Abs.1 LHO) festgelegten Zeitraum von fünf Jahren (mittelfristige Finanzplanung) zu umfassen. Gem. § 38 Abs. 4 LHO dürfen Verpflichtungen für laufende Geschäfte (Definition s. VV Nr. 5 zu § 38 LHO), wozu auch das Eingehen von Leasingverträgen bis zu einer Jahressumme von 100.000 € gehört, auch ohne die Voraussetzungen des § 38 Abs. 1 und 2 LHO eingegangen werden. Es bedarf auch dann keiner VE, wenn die eingegangene Verpflichtung zu Lasten übertragbarer Ausgaben (§§ 19,46 LHO z. B. Investitionen) eingegangen wird, die im folgenden Jahr zu einer Ausgabe führt. Die Inanspruchnahme von VE bedarf der Einwilligung des Finanzministeriums (§ 38 Abs. 2 LHO).

6.3 Rechnungsprüfung und Denkschrift des Rechnungshofes

Gem. § 80 Abs. 1 LHO haben die für die Bewirtschaftung von Haushaltsmitteln zuständigen Stellen für jedes Jahr auf Grundlage der abgeschlossenen Bücher Rechnung zu legen. Auf Grundlage dieser Ergebnisse stellt das FM gem. Abs. 2 für jedes Jahr eine Haushaltsrechnung auf. Die gesamte Haushalts- und Wirtschaftsführung des Landes wird gem. § 88 Abs. 1 LHO vom Rechnungshof ge-

prüft (genauer Inhalt der Prüfung: § 90 LHO). Der Rechnungshof fasst das Ergebnis seiner Prüfung gem. § 97 Abs. 1 LHO in der Denkschrift für den Landtag zusammen. Es wird insbesondere darauf eingegangen, ob die Beträge der Bücher stimmen, ob die Belege vollständig sind und ob Vorschriften und Haushaltsgrundsätze beachtet wurden (Abs.2). Er gibt auch Anregungen und macht Anmerkungen zur Verbesserung von Vorgängen und Verfahren.

7. Leasing unter vergaberechtlichen Gesichtspunkten

7.1 EU-Richtlinien

Durch die Anwendung der Grundfreiheiten und das „subsidiär geltende – allgemeine Verbot der Diskriminierung aus Gründen der Staatsangehörigkeit“¹¹¹ (Art. 12 EGV) sollte ein grenzüberschreitender Wettbewerb gefördert und eine Öffnung der nationalen Märkte angestrebt werden. Das Verbot der Diskriminierung spielte dabei eine besondere Rolle, Stichwort: „Abschottung nationaler Märkte durch ‚heimatnahe‘ Auftragsvergabe“.¹¹² Auf der Ebene der Grundfreiheiten werden insbesondere die Rechte der Niederlassungsfreiheit, die Warenverkehrsfreiheit, die Dienstleistungsfreiheit und die Arbeitnehmerfreizügigkeit als Gründe für die Notwendigkeit der Richtlinien angegeben. Neben den bereits genannten Rechten schließt der Europäische Gerichtshof in seiner Rechtsprechung eine Verpflichtung zur Transparenz mit ein, da sonst keine vergleichbaren Wettbewerbsbedingungen geschaffen werden könnten.¹¹³ Eng verbunden mit dem Diskriminierungsverbot ist der Gleichbehandlungsgrundsatz der Bieter, der ebenfalls aus den Grundfreiheiten hergeleitet wird.¹¹⁴

Am 31.04.2004 hat die EU die aktuelle Form der Richtlinien verabschiedet: **Richtlinie 2004/18/EG des Europäischen Parlaments und des Rates** über die Koordinierung der Verfahren zur Vergabe öffentlicher Bauaufträge, Lieferaufträge und Dienstleistungsaufträge. In ihr wurden die bis dahin geltenden Richtlinien 93/36/EWG (Vergabe von Lieferaufträgen), 93/37/EWG (Vergabe von öffentlichen Bauaufträgen) und 92/50/EWG (Vergabe von öffentlichen Dienstleistungs-

¹¹¹ Haloubek, Michael und Potacs, Michael: Handbuch des öffentlichen Wirtschaftsrechts, in: Springer Verlag, 2. Edition, 2007, S. 807.

¹¹² Haloubek/Potacs, a.a.O. S. 810.

¹¹³ Vgl. Haloubek/Potacs, a.a.O., S. 811.

¹¹⁴ Vgl. Ebenda, S. 812.

aufträgen) vereinfacht und in einer Richtlinie zusammengefasst. Sie enthält zusätzlich neue Regelungen zur Nutzung elektronischer Vergabeverfahren. Sie setzte die Rechtsprechung des Europäischen Gerichtshofes um, insbesondere die Inhalte der Urteile zu den Zuschlagskriterien. Das Europäische Parlament und der Rat der EU betonen in der Ausfertigung nochmals die Einhaltung der im Vertrag niedergelegten Grundsätze.¹¹⁵ Es wird den öffentlichen Auftraggebern dazu geraten, zentrale Beschaffungsstellen einzurichten, die in Anbetracht der großen Beschaffungsmengen zur Verbesserung des Wettbewerbs und zur Rationalisierung des öffentlichen Beschaffungswesens beitragen und die Einhaltung der Grundsätze garantieren sollen.¹¹⁶

Dem Gesetzgeber ging es in erster Linie aber nicht darum, den öffentlichen Auftraggebern, in Anlehnung an haushaltsrechtliche Grundsätze, eine möglichst sparsame und wirtschaftliche Beschaffung von Waren, Dienst- und Bauleistungen zu ermöglichen, sondern vielmehr darum, einen offenen, transparenten und fair geführten Wettbewerb zu ermöglichen.¹¹⁷

7.2 Nationale Richtlinien/ Gesetze

In Deutschland wird das Ausschreibungsverfahren für Mobilien-Leasing durch die öffentliche Hand anhand der Vorschriften der VgV (Verordnung über die Vergabe öffentlicher Aufträge) und der VOL (Verdingungsordnung für Leistungen, die keine Bauleistungen sind) durchgeführt. Gem. § 99 Abs. 2 GWB sind Leasingverträge mit oder ohne Kaufoption öffentliche Aufträge i. S. d. § 99 Abs. 1 GWB.¹¹⁸ Gem. § 4 Abs. 1 VgV haben öffentliche Auftraggeber, worunter das Land nach § 98 Nr. 1 GWB zählt, auch (bei Aufträgen in Höhe von und über dem Schwellenwert) die Bestimmungen des 2. Abschnittes des Teiles A der VOL/A (Allgemeine Bestimmungen über die Vergabe von Leistungen) anzuwenden.¹¹⁹ Die VOL Teile A und B sind keine Gesetze und keine Verordnungen, sondern durch Verweise in den VgV (§§ 4-69) für öffentliche Auftraggeber für verbindlich erklärte interne Verwaltungsvorschriften.¹²⁰ Sie enthalten die für die Vergabe von Aufträgen maßgeblichen Regelungen und stellen materielle Grundprinzipien dar.

¹¹⁵ Vgl. Richtlinie 2004/18/EG, S. 1.

¹¹⁶ Vgl. Ebenda, S. 3 Punkt (15).

¹¹⁷ Vgl. Groth/Schwarzmann, Das neue Vergaberecht, Kapitel 3.1., S. 4-5.

¹¹⁸ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.8, S. 2.

¹¹⁹ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.4, S. 5.

¹²⁰ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.4, S. 1.

Die Regeln der VOL finden zwischen den Vertragspartnern nur bei einzelvertraglicher Vereinbarung Anwendung. Daher ist bereits bei der Ausschreibung darauf hinzuweisen, dass die Vergabe nach den Bestimmungen der VOL erfolgt. Die VOL ist dazu bestimmt, Lücken im Gesetz zu schließen (z. B. § 631 ff BGB) und Rechtssicherheit zu schaffen.¹²¹ Es ist der 4. Teil des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB), welches die Zentralnorm des deutschen Kartell- und Wettbewerbsrechts darstellt, zu beachten. Das GWB enthält Definitionen und grundsätzliche Verfahrensvorschriften für die Vergabe von Liefer-, Dienstleistungs- und Bauaufträgen oberhalb der EU-Schwellenwerte (s. Punkt 7.3.3.3) sowie Regelungen zum Verfahren zur Nachprüfung der Vergabeverfahren.¹²² In Baden-Württemberg ist von den Dienststellen ebenfalls die Beschaffungsanordnung (BAO) zu beachten, die vor allem darüber Aufschluss gibt, ob die Beschaffung von der Dienststelle selbst oder gem. Nr. 1.2 BAO von einer zentralen Stelle, dem Logistikzentrum Baden-Württemberg (LZBW) durchgeführt wird. Die BAO wurde aufgrund des Grundsatzes der wirtschaftlichen und sparsamen Verwendung der Haushaltsmittel im Sinne von § 34 Abs. 2 Satz 1 und § 55 LHO erlassen.

7.3 Ausschreibungsverfahren

7.3.1 Vergabegrundsätze

Unabhängig davon, ob es sich um ein nationales oder EU-weites Verfahren handelt, sind während des gesamten Vergabeverfahrens folgende Grundsätze zu beachten:

7.3.1.1 Wettbewerbsgebot

Gem. § 2 VOL (vgl. auch § 97 GWB) soll die Vergabe grundsätzlich im Wettbewerb erfolgen. Es soll möglichst vielen Bietern die Chance gegeben werden, sich am Verfahren zu beteiligen.

¹²¹ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.4, S. 1.

¹²² Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.3, S.2.

7.3.1.2 Diskriminierungsverbot/ Gleichbehandlungsgebot

§ 2 Nr. 2 VOL gebietet dem öffentlichen Auftraggeber in Anlehnung an Art. 3 GG, alle Bieter grundsätzlich gleich zu behandeln und nur aus sachlichen Gründen zu differenzieren. Persönliche oder örtliche Vorteile einzelner Bieter dürfen nicht beachtet werden.¹²³

7.3.1.3 Transparenzgebot

§ 97 Abs. 1 GWB schreibt vor, dass die Vergabe von Aufträgen anhand eines transparenten Verfahrens erfolgen muss. Das gesamte Vergabeverfahren muss für den Bieter durchschaubar sein. Das Vergabeverfahren muss bekannt gemacht und die Vergabeentscheidung nachvollziehbar begründet werden.¹²⁴

7.3.1.4 Verbot vergabefremder Kriterien

Nach § 2 VOL ist das erste Kriterium der Vergabe die Eignung der Bewerber (Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit). § 97 Abs. 5 GWB und § 25 VOB/A besagt, dass der Zuschlag dem wirtschaftlichsten Angebot erteilt werden soll, welches nicht unbedingt dem preisgünstigsten entsprechen muss.¹²⁵

Beispiel:

Die Ausschreibung X sucht das wirtschaftlichste Angebot für die Lieferung von 10.000 Kugelschreibern. Bieter A bietet sie zum Stückpreis von 0,09 € mit einer voraussichtlichen Schreibleistung von 3 km an, Bieter B bietet sie zum Stückpreis von 0,15 € und einer besonderen Mine mit einer Schreibleistung von 10 km an. Bieter A bietet das preisgünstigere Angebot, aber Bieter B das wirtschaftlichere (0,015 €/km statt 0,03 €/km).

7.3.2 Ermittlung des Auftragswerts

Um zu bestimmen, welche Art von Verfahren anzuwenden ist, muss zuerst der Auftragswert bestimmt werden.

¹²³ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.6, S. 2.

¹²⁴ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.6, S. 2-3.

¹²⁵ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.6, S. 3.

Der **Schwellenwert** für Lieferverträge, der für Mobilien-Leasingverträge relevant ist, beträgt gem. § 2 Nr. 3 VgV **211.000 €** ohne Mehrwertsteuer. Für Bauaufträge, Verträge über die Lieferung von Trinkwasser, Energie und andere Güter gelten andere Schwellenwerte. Steht der Auftragswert im Voraus nicht fest, ist er gem. § 3 VgV zu schätzen.¹²⁶ Bei Lieferaufträgen mit einer Laufzeit von mehr als zwölf Monaten, wie sie das Land häufig abschließt¹²⁷, ist gem. § 3 Abs. 3 VgV der Gesamtwert einschließlich des geschätzten Restwertes zugrunde zu legen. Wird der Schwellenwert erreicht oder überschritten sind gem. § 100 Abs. 1 GWB die Vorschriften des vierten Teils des GWBs (§§ 97-129) anzuwenden. Für Auftragswerte unterhalb 211.000 € gilt dieser Teil nicht.

7.3.3 Ermittlung des anzuwendenden Verfahrens

7.3.3.1 Verfahren bei Auftragswerten unterhalb des Schwellenwertes

Wird der Schwellenwert nicht erreicht, gelten die Bestimmungen der VOL für Ausschreibungsverfahren auf ***nationaler Ebene***. § 3 VOL/A (1. Abschnitt) teilt die Vergabemöglichkeiten in drei Vergabearten ein:

Bei der **Öffentlichen Ausschreibung** werden Leistungen im vorgeschriebenen Verfahren nach öffentlicher Aufforderung einer unbeschränkten Zahl von Unternehmen zur Einreichung von Angeboten vergeben.

Bei der **Beschränkten Ausschreibung** werden Leistungen nach direkter Aufforderung einer beschränkten Anzahl von Unternehmen zur Einreichung von Unterlagen im vorgeschriebenen Verfahren vergeben.

Die **Freihändige Vergabe** erlaubt es, Leistungen ohne Einhaltung eines förmlichen Verfahrens zu vergeben.

In der Hierarchie steht die **Öffentliche Ausschreibung** immer an erster Stelle. Sie muss stattfinden, wenn nicht die Natur des Geschäftes, die Eigenart der Leistung oder besondere Umstände eine Ausnahme rechtfertigen.¹²⁸

¹²⁶ Vg. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.3, S. 5-7.

¹²⁷ Vgl. Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile, S.1 (s. Anlage IV).

¹²⁸ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.1, S. 1.

Eine **Beschränkte Ausschreibung** (§ 3 Abs. 4 Nr.3 VOL/A) soll nur stattfinden, wenn aufgrund der Eigenart der Leistung oder Natur des Geschäftes z. B. außergewöhnliche Fachkunde, Leistungsfähigkeit oder Zuverlässigkeit nur ein beschränkter Kreis von Unternehmen in Frage kommt. Sie kann auch stattfinden, wenn eine Öffentliche Ausschreibung wegen einem Missverhältnis aus Aufwand und erreichbarem Vorteil nicht zweckmäßig wäre, aus anderen Gründen (z. B. Dringlichkeit, Geheimhaltung) oder wenn eine Öffentliche Ausschreibung zu keinem wirtschaftlichen Ergebnis geführt hat.¹²⁹ Aus dem geeigneten Bewerberkreis werden drei bis acht Unternehmen ausgesucht und zur Abgabe eines Angebots aufgefordert. Die Bewerberauswahl erfolgt hier weitgehend formfrei. Die Vergabestelle ist nur an die allgemeinen Grundsätze und die Regelungen zur Eignungsprüfung gebunden (§ 7 Nr. 2 Abs. 4 VOL/A). Sie sollte demnach unter den Bewerbern möglichst durchwechseln und auch regelmäßig kleinere und mittlere Unternehmen zur Angebotsabgabe auffordern.¹³⁰

Grundlegend unterscheidet sich die **Freihändige Vergabe** (§ 3 Abs. 3 Nr. 4 VOL/A) von den eben genannten Vergabearten. Sie erlaubt die größtmögliche Flexibilität. Der Auftraggeber wendet sich hierbei in einem nicht förmlichen Verfahren direkt an ein oder mehrere Unternehmen um über die Auftragsbedingungen zu verhandeln. Die Freihändige Vergabe ist zulässig, wenn eine Öffentliche oder Beschränkte Ausschreibung nicht zweckmäßig wären, insbesondere wenn aus besonderen Gründen (z. B. Patentschutz) nur ein Unternehmen in Betracht kommt, wenn geringfügige Nachbestellungen (bis zu 20%) im Anschluss an einen bestehenden Vertrag getätigt werden, hierfür keine höheren Preise verlangt werden und von einer Ausschreibung kein wirtschaftliches Ergebnis zu erwarten ist, oder aus Gründen der Geheimhaltung, besonderer Dringlichkeit, usw.¹³¹ Im Gegensatz zur Öffentlichen oder Beschränkten Ausschreibung sind hier Verhandlungen über die zu erbringende Leistung, die Ausführungsmodalitäten (in technischer und rechtlicher Hinsicht) und den Preis möglich. Es besteht für die Vergabestelle auch die Möglichkeit, dem Verfahren einen Teilnahmewettbewerb voranzustellen, um sich ggf. eine Marktübersicht zu verschaffen. Diese Möglichkeit ergibt sich

¹²⁹ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O. Kapitel, 3.9.1, S. 4.

¹³⁰ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.1, S. 3.

¹³¹ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.1, S. 7-8.

nicht aus der VOL, sondern aus den Grundsätzen des Vergaberechts, wonach die Ausdehnung des Wettbewerbs immer möglich ist.¹³²

7.3.3.2 Spezielle Regelungen für Baden-Württemberg:

Beim Abschluss von Verträgen über Lieferungen und Leistungen besteht gemäß § 55 LHO die Pflicht zur Öffentlichen Ausschreibung. Ausnahmen gibt es nur bei Geschäften, deren Natur oder besondere Umstände eine Ausnahme rechtfertigen. In VV Nr. 1.1 hierzu wird die Anwendung des 4. Teils des GWB und der Vergabeordnung (VgV) vorgegeben.

Gem. Nr. 9 der Beschaffungsanordnung (BAO) gelten weitere Ausnahmen von dem Erfordernis einer Öffentlichen Ausschreibung. Eine **Beschränkte Ausschreibung** ist auch dann zulässig, wenn der **Auftragswert** voraussichtlich **nicht mehr als 40 000 €** (ohne Umsatzsteuer) beträgt.

Eine **Freihändige Vergabe** ist außerdem zulässig, wenn der **Auftragswert** voraussichtlich **10 000 € nicht übersteigt**.

7.3.3.3 Verfahren für Auftragswerte ab dem Schwellenwert

Bei Auftragswerten über und auf dem Schwellenwert muss *europaweit* beschrieben werden. § 101 Abs. 1 GWB unterteilt die Arten der Vergabe in Offene Verfahren, Nichtoffene Verfahren, Verhandlungsverfahren und Wettbewerblichen Dialog. Weiter sind § 3a VOL/A, sowie §§ 4 bis 6a VgV maßgeblich.

Beim **Offenen Verfahren** (§ 101 Abs. 2 GWB) wird eine unbeschränkte Anzahl von Unternehmen zur Abgabe von Angeboten aufgefordert.

Beim **Nichtoffenen Verfahren** (§ 101 Abs. 3 GWB) wird öffentlich zur Teilnahme und danach aus dem Bewerberkreis eine beschränkte Anzahl von Unternehmen zur Angebotsabgabe aufgefordert.

Verhandlungsverfahren (§ 101 Abs. 4) sind solche, bei denen sich der öffentliche Auftraggeber mit oder ohne vorherige Aufforderung zur Teilnahme an ausgewählte Unternehmen wendet, um über die Auftragsbedingungen zu verhandeln.

Zum **Wettbewerblichen Dialog** (§ 101 Abs. 5 GWB) gilt § 6a VgV ergänzend. Es erfolgt eine Aufforderung zur Teilnahme und anschließende Verhandlungen

¹³² Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.1, S. 9.

mit ausgewählten Unternehmen. Diese Art von Verfahren ist zur Vergabe besonders komplexer Aufträge anzuwenden, aber beim Mobilien-Leasing aufgrund der eher einfachen Vertragsart nicht relevant (sondern z. B. bei komplexen Bauvorhaben).

Gem. § 101 Abs. 6 GWB und § 3a Nr.1 Abs. 1 VOL/A ist grundsätzlich das **Offene Verfahren** anzuwenden. Es ist vergleichbar mit dem der Öffentlichen Ausschreibung auf nationaler Ebene und hat die gleichen Voraussetzungen. Der Verfahrensablauf wird durch die a-Paragrafen der VOL an wesentlichen Stellen modifiziert.¹³³ Der Vorrang des offenen Verfahrens ist eine bieterschützende Bestimmung, deren Einhaltung von den Bietern als deren subjektives Recht gem. § 97 Abs. 7 GWB verlangt werden kann.¹³⁴ Eine Lieferung/Leistung kann in begründeten Fällen (§ 3a Nr.1 Abs. 1 VOL/A) im **Nichtoffenen Verfahren** grundsätzlich unter den gleichen Voraussetzungen wie denen der Beschränkten Ausschreibung vergeben werden.¹³⁵ Im Unterschied dazu hat die Aufforderung zur Angebotsabgabe (§ 3a Nr. 1 Abs. 2 VOL/A) allerdings erst nach einem öffentlichen Teilnahmewettbewerb im Anschluss an eine europaweite Bekanntmachung zu erfolgen. Aus dem Bewerberkreis heraus fordert die Vergabestelle eine Auswahl an Unternehmen (mind. 5) zur Angebotsabgabe auf. Die Prüfung zur Eignung der Bieter soll vor der Aufforderung zur Angebotsabgabe erfolgen, damit die Zuverlässigkeit zu diesem Zeitpunkt gewährleistet werden kann.¹³⁶ Es sind außerdem die §§ 13 und 16 VgV zu beachten, wonach der Auftraggeber die nicht berücksichtigten Bieter über den Grund der Nichtberücksichtigung und den Namen des Bieters, der den Zuschlag bekommen soll, spätestens 14 Tage vor Vertragsabschluss unterrichten muss. Es dürfen auch keine voreingenommenen Personen (§ 16 Abs. 2 VgV) an dem Verfahren beteiligt sein. Als voreingenommen gelten insbesondere Personen, die selbst oder deren Angehörige als Bieter an dem Verfahren teilnehmen, also kurz, die selbst ein persönliches Interesse an einem bestimmten Ausgang des Verfahrens haben.¹³⁷ Das **Verhandlungsverfahren** ist in § 3a VOL/A geregelt. Der Auftraggeber wendet sich direkt an ein oder mehrere Unternehmen und verhandelt über die Auftragsvergabe. Es ist hierarchisch hinter dem Offenen

¹³³ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.1, S. 1.

¹³⁴ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.1, S.2.

¹³⁵ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.2, S. 3.

¹³⁶ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.2., S. 1.

¹³⁷ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.2., S. 4.

und dem Nichtoffenen Verfahren einzustufen. § 3a Nr.1 Abs. 5 VOL/A zählt die Möglichkeiten der Vergabe im Verhandlungsverfahren mit vorheriger Veröffentlichung einer Vergabebekanntmachung (z. B. wenn im Offenen oder Nichtoffenen Verfahren nur unvollständige (§ 23 Nr.1 VOL/A) oder verspätet eingegangene (§ 25 Nr.1 VOL/A) Angebote abgegeben worden sind) auf, Nr. 2 die Möglichkeiten der Vergabe ohne vorherige Öffentliche Bekanntmachung (z. B. besondere Dringlichkeit).¹³⁸ Die zu einem Verhandlungsverfahren eingeladenen Unternehmen müssen i. d. R. aus dem Kreis der Bieter stammen. Das Verhandlungsverfahren ist ein dynamischer Prozess und weitgehend formfrei. Über den Gegenstand des Auftrags und den Preis kann frei verhandelt werden. § 24 VOL/A (Verhandlungen mit Bietern) ist daher nicht anzuwenden.¹³⁹ Es sind ebenfalls die §§ 13 und 16 VgV zu beachten. Der **Wettbewerbliche Dialog** wird speziell bei der Vergabe sehr komplexer Vorhaben angewandt. Leasingverträge sind allerdings nicht so speziell, dass sie eine Vergabe im Wettbewerblichen Dialog rechtfertigen würden, daher wird auf diesen Punkt nicht weiter eingegangen.

Immer wenn vom Offenen Verfahren abgewichen wurde, sind die Gründe hierfür aktenkundig zu machen (§ 3a Nr.3 VOL/A).

7.3.4 Vergabe nach Losen

Die Verteilung des Auftrags auf mehrere (Teil-) Lose hat ihre rechtliche Verankerung in § 97 Abs. 3 GWB. Demnach sollen mittelständische Interessen durch die Teilung des Auftrags in kleinere Einheiten angemessen berücksichtigt werden.¹⁴⁰ Nach § 5 Nr.1 VOL/A hat der Auftraggeber in jedem Falle, bei dem die Teilung des Auftrags nach Menge und Art zweckmäßig ist, eine solche vorzunehmen. Grenze dieser Regelung ist eine unwirtschaftliche Zersplitterung des Auftrags. Auf EU-Ebene gibt es keine explizite Regelung hierzu, lediglich die Bestimmung, dass Teile des Auftrags über Unteraufträge an Dritte (z. B. kleinere Unternehmen) weitergegeben werden können (Art. 25 Richtlinie der EU 2004/18/EG S. 21). Es wird als selbstverständlich vorausgesetzt, dass eine Teilung in Lose möglich ist.¹⁴¹

¹³⁸ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.3, S.1-2 und 5-7.

¹³⁹ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.3, S. 10.

¹⁴⁰ Vgl. Müller-Wrede, Malte, Amelung, Steffen und Deutscher Verdingungsausschuss für Leistungen: Verdingungsordnung für Leistungen: Vol/a: Kommentar, in: Bundesanzeiger Verlag, 2. Edition, 2007, S. 135-136.

¹⁴¹ Vgl. Müller-Wrede/Amelung, a.a.O., S. 136-137.

Die Teilung ist gem. § 5 Nr. 2 VOL/A bereits in der Bekanntmachung zu erwähnen.

7.3.5 Bekanntmachung, Ausschreibungstext und Vergabeunterlagen

Die Öffentliche Ausschreibung beginnt mit der Aufforderung interessierter Unternehmen zur Abgabe eines Angebots. Damit die Angebote vergleichbar werden, hat der Auftraggeber die zu erbringende Leistung „eindeutig und so erschöpfend zu beschreiben, dass alle Bewerber die Beschreibung im gleichen Sinne verstehen müssen“ (§ 8 VOL/A).

Die Öffentliche Ausschreibung erfolgt auf *nationaler Ebene* durch **öffentliche Bekanntgabe** gem. § 17 VOL/A. Demnach ist die Ausschreibung durch Inserate in Tageszeitungen, amtliche Veröffentlichungsblätter, Fachzeitschriften oder Internetportale bekannt zu machen.

Auf *europäischer Ebene* ist die Bekanntmachung gem. § 17a VOL/A auf elektronischem Wege dem Amt für amtliche Veröffentlichungen der europäischen Gemeinschaften zur Verfügung zu stellen, eine Übermittlung in Textform ist ebenfalls möglich, aber aufwendiger¹⁴². Dieses veröffentlicht die Ausschreibung innerhalb von fünf Tagen im Supplement (Beilage) zum Amtsblatt der Europäischen Union in Originalsprache und anderen Amtssprachen der europäischen Gemeinschaft unter Verwendung des **gemeinsamen Vokabulars für das öffentliche Auftragswesen** (Common Procurement Vocabulary-CPV) gem. § 14 VgV. Das aktuelle CPV wird vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie im Bundesanzeiger bekannt gegeben.¹⁴³ Die Bekanntmachung enthält mindestens die in §§ 17 und 17a VOL/A aufgeführten Angaben, wie z. B. die Anschrift der zur Angebotsabgabe auffordernden Stelle, die Anschrift der Stelle, bei der die Verdingungsunterlagen angefordert werden können, die Höhe der etwaig anfallenden Kosten der Vervielfältigung der Verdingungsunterlagen (fallen gem. § 20 Nr.1 Abs.2 VOL/A nur bei öffentlicher Ausschreibung an), die Art der Vergabe, der Ablauf der Angebotsfrist, etc.

¹⁴² Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.1, S. 2.

¹⁴³ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.3, S. 9.

Die **Vergabeunterlagen** bestehen aus dem **Anschreiben** (Aufforderung zur Angebotsabgabe) und den **Verdingungsunterlagen** (§ 9VOL/A). In den Verdingungsunterlagen weist die Vergabestelle darauf hin, dass die Allgemeinen Vertragsbedingungen für die Ausführung von Leistungen (VOL/B) Vertragsbestandteil werden. Dabei werden z. B. Ausführungsfristen, Zuschlags- und Bindefrist, Gefahrübergang, Art der Verpackung und Vereinbarungen über Mängelansprüche geregelt. Zusätzlich hat die Vergabestelle in der Bekanntmachung die Zuschlagskriterien in der Reihenfolge ihrer Gewichtung anzugeben.¹⁴⁴

7.3.6 Fristen zur Angebotseinreichung

Für Verfahren *unterhalb des Schwellenwertes* sind für die Bearbeitung und Abgabe der Angebote gem. § 18 VOL/A ausreichende Fristen vorzusehen. Nur bei Freihändiger Vergabe kann von der Festlegung einer Angebotsfrist abgesehen werden. Eine genaue Zeitangabe wird nicht genannt.

Für Verfahren *oberhalb des Schwellenwertes* beträgt gem. § 18a Abs. 1 VOL/A die Angebotsfrist beim **Offenen Verfahren** mindestens 52 Tage vom Tage der Absendung der Bekanntmachung an. Diese Frist kann gem. Abs. 2 a) und b) auf 36 Tage, maximal 22 Tage verkürzt werden, wenn die Vergabestelle mindestens 52 Tage, höchstens aber zwölf Monate vor Absendung der Bekanntmachung des Auftrags nach § 17a Nr.2 VOL/A z. B. eine Vorinformation gem. § 17a Nr.3 VOL/A im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften veröffentlicht hat. Diese Vorinformation muss nach dem vorgeschriebenen Muster¹⁴⁵ der EG veröffentlicht werden und mindestens so viele Informationen wie das Muster einer Bekanntmachung für das Offene Verfahren¹⁴⁶ enthalten.¹⁴⁷ Weitere Verkürzungsmöglichkeiten sind in § 18a VOL/A aufgeführt. Beim **Nichtoffenen Verfahren** beträgt die Angebotsfrist mindestens 40 Tage (§ 18a Nr. 2 Abs. 2 VOL/A). Sie kann bei besonderer Dringlichkeit auf maximal zehn Tage verkürzt werden. Die Angebotsfrist beim **Wettbewerblichen Dialog** und beim **Verhandlungsverfahren** beträgt gem. § 18a Nr.2 Abs.1 VOL/A mindestens 37 Tage ab dem Tag der Absendung der Bekanntmachung. Diese kann beim **Verhandlungsverfahren** bei besonderer

¹⁴⁴ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 4.2, S.12.

¹⁴⁵ Vgl. Anhang I der Verordnung (EG) Nr. 1564/2005.

¹⁴⁶ Vgl. Anhang II der Verordnung (EG) Nr. 1564/2005.

¹⁴⁷ Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.9.2.1, S.3-5.

Dringlichkeit auf maximal 15 Tage verkürzt werden. Auch hier sind weitere Verkürzungsmöglichkeiten vorgesehen, welche aus § 18a VOL/A ersichtlich sind.

7.3.7 Berücksichtigung und Auswertung der Verdingungsunterlagen

Nach Ablauf der Angebotsfrist beginnt die Zuschlagsfrist (§19 VOL/A). Sie ist nicht länger zu bemessen, als für die Prüfung und Wertung der Angebote nötig. Gem. § 22 VOL/A bleiben die eingegangenen Angebote bis zum Ablauf der Angebotsfrist verschlossen und werden erst bei deren Ablauf geöffnet. Verspätet eingegangene Angebote werden nicht geöffnet und somit auch nicht berücksichtigt (§ 23 VOL/A). Ebenso brauchen Angebote, die z. B. nicht unterschrieben sind oder an denen Änderungen an den Verdingungsunterlagen vorgenommen wurden, nicht geprüft werden (§ 23 VOL/A). Nicht gewertet werden müssen Angebote, bei denen z. B. wesentliche Preisangaben fehlen (§ 25 VOL/A). Es können weiter Teilnehmer vom Wettbewerb ausgeschlossen werden (§§ 7, 7a VOL/A), z. B. solche, über deren Vermögen das Insolvenzverfahren eröffnet wurde, die nachweislich eine schwere Verfehlung begangen haben, die ihre Zuverlässigkeit in Frage stellt oder die vorsätzlich falsche Angaben z. B. bezüglich ihrer Fachkunde abgegeben haben. Es können zur Prüfung der Eignung der Bewerber Unterlagen wie z. B. Bankauskünfte, Bescheinigungen früherer Auftraggeber, Auszüge aus dem Bundeszentralregister und viele andere dienliche Dokumente angefordert werden. Im Anschluss werden die verbleibenden Unterlagen ausgewertet und verglichen. Anhand der zuvor festgelegten Gewichtung werden beispielsweise Preis, Ästhetik, Qualität, Zweckmäßigkeit, Umwelteigenschaften, Betriebskosten, Lieferzeitpunkt und/oder andere Kriterien gegeneinander abgewogen (§§ 25, 25a VOL/A). Erscheinen einzelne Angebote preislich ungewöhnlich niedrig, können für die betroffenen Einzelposten Belege und Erklärungen zur Preisfindung nachgefordert werden.

7.3.8 Erteilung des Zuschlags

Der Zuschlag ist gem. § 25 Nr.3 VOL/A dem, unter Berücksichtigung aller Umstände, wirtschaftlichsten Angebot zu erteilen und dem Bieter schriftlich mitzuteilen (§ 28 VOL/A). Gem. § 28a VOL/A ist die Auftragserteilung bei Verfahren auf europäischer Ebene dem Amt für amtliche Veröffentlichungen der EU bekannt zu

machen, indem das dazu vorgesehene Muster¹⁴⁸ verwendet wird. Wenn bis zum Ablauf der Zuschlagsfrist dem jeweiligen Bieter kein Zuschlag erteilt wurde, gilt sein Angebot automatisch als nicht berücksichtigt. Die Vergabestelle teilt den erfolglosen Bietern i. d. R. auf deren schriftlichen Antrag hin, die Ablehnung seines Angebots, sowie die Gründe hierfür schriftlich mit (§ 27 VOL/A). Über die Vergabe ist ein Vermerk zu schreiben (§ 30 VOL/A), der u. a. die einzelnen Stufen des Verfahrens und die Begründung der Entscheidung wiedergibt.

7.4 Scheinausschreibung

Verfahren für vergabefremde Zwecke im Sinne des § 16 Abs. 2 VOL/A sind unzulässig. Es darf also nicht ausgeschrieben werden, wenn Ziel der Ausschreibung nicht die Vergabe des Auftrags, sondern z. B. Ertragsberechnungen, Vergleichsanschläge oder die Markterkundung sind. Das Ziel der Markterkundung wird verfolgt, wenn der öffentlichen Verwaltung z. B. die erforderliche Marktübersicht fehlt und sie sich durch den Eingang von Angeboten die Übersicht verschaffen möchte.¹⁴⁹ § 4 Abs. 1 VOL/A weist darauf hin, dass eine Erkundung des Bewerberkreises einer Beschränkten Ausschreibung und einer Freihändigen Vergabe voranzugehen hat.

7.5 Parallelausschreibung

Eine Parallelausschreibung liegt z. B. vor, wenn eine Bauleistung nach VOB/A und gleichzeitig eine Dienst- oder Lieferleistung nach VOL/A ausgeschrieben werden. Sie ist anzuwenden, wenn z. B. die Errichtung und die Finanzierung eines großen Bauprojekts ausgeschrieben werden. Sie dient der Ermittlung der wirtschaftlichsten Lösung für komplexe Projekte und ist nicht grundsätzlich unzulässig. Die vergaberechtlichen Grundsätze haben bei dieser Form der Ausschreibung eine verschärfte Bedeutung. Sie ist nur zulässig, wenn sich für die Bieter der für die Erstellung des Angebots notwendige Aufwand nicht unangemessen erhöht. Dem Transparenzgebot wird besondere Beachtung geschenkt, um die erforderliche Sorgfalt bei einer Mehrfachauschreibung gewährleisten zu können. Eine Parallelausschreibung ist auch zulässig, wenn die Varianten Fachlosvergabe und

¹⁴⁸ Vgl. Anhang III der Verordnung (EG) Nr. 1564/2005.

¹⁴⁹ Vgl. Müller-Wrede/Amelung, a.a.O., S. 377.

Generalunternehmerauftrag nach ihrer Wirtschaftlichkeit hin ausgeschrieben werden.¹⁵⁰ Dieses Verfahren wird in Anlehnung an das Ausschreibungsverfahren im staatlichen Bauwesen nach VOB auch ABC-Ausschreibung genannt. Hier werden Entscheidungsgrundlagen für z.B. Kosten der Eigen-(A), Fremdfinanzierung (B), Leasing (C) oder Alternativen der Gesamtabwicklung aus einer Hand durch einen Generalunternehmer (D) für z.B. Bau, Finanzierung und ggf. Betrieb herbeigeführt. In den Verdingungsunterlagen wird bereits klar zum Ausdruck gebracht, dass nur die wirtschaftlichste Alternative vergeben wird.¹⁵¹

7.6 Rechtsmittel nicht berücksichtigter Bieter

Grundsätzlich unterliegt die Nachprüfung der Vergabe öffentlicher Aufträge der Vergabekammer (§ 102 GWB). Hier können sich nicht berücksichtigte Bieter gegen mögliche Fehler im Vergabevorgang wehren. Das Verfahren findet nach den Vorschriften der § 102 ff GWB statt, soll aber im Rahmen dieser Arbeit nicht weiter beschrieben werden.

8. Relevanz für das Land Baden-Württemberg

Man kann behaupten, es gibt bessere Kunden auf dem Leasingmarkt als die öffentliche Hand. Im Jahr 2000 nahm der Dienstleistungssektor den Spitzenanteil der geleasteten Investitionsgüter mit 29,1% des Gesamtmarkts ein, gefolgt vom produzierenden Gewerbe mit 26,8%, Handel und Verkehr zusammen mit 29,4% und den privaten Haushalten mit 10,9%. Erst danach folgte die öffentliche Hand (gemeint ist die Summe aller Auftragswerte von öffentlichen Auftraggebern im Sinne des § 98 GWB) mit insgesamt 3,3% noch vor dem Schlusslicht Land- und Forstwirtschaft mit 0,5%.¹⁵²

Die in § 7 Abs. 1 LHO niedergelegten Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit verpflichten die Verwaltung zur Prüfung, inwieweit staatliche Aufgaben durch Ausgliederung oder Privatisierung wirtschaftlicher erfüllt werden können.¹⁵³ Unter Outsourcing („**outside – resource- using**“) wird die Auslagerung von Prozessen oder Leistungen, die nicht Kernaufgaben der Verwaltung

¹⁵⁰ Vgl. Müller-Wrede/Amelung, a.a.O., S. 378-379.

¹⁵¹ Vgl. Denkschrift 2005, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 4, S. 8.

¹⁵² Vgl. Kratzer/Kreuzmair, Leasing in Theorie und Praxis, S. 32.

¹⁵³ Vgl. Denkschrift 2005, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 4, S. 8.

sind, an externe Dienstleister über einen Zeitraum von mindestens einem Jahr verstanden.¹⁵⁴ Leasing ist demnach auch eine Outsourcingmaßnahme, da die Finanzierung und die Bereitstellung von Gegenständen, die vorher durch das Land selbst erbracht wurden, an externe Leasinggesellschaften ausgelagert werden.

8.1 Leasingobjekte des Landes

Die größten Positionen für Leasing im Staatshaushaltsplan 2007/2008 sind die Aufwendungen der Leasingraten für Kfz und Informations- und Kommunikationssysteme (IuK-Systeme). Auch Kopierer wurden in wenigen Fällen geleast.

8.1.1 IuK-Systeme

Es gelten zusätzlich die VV Nr. 3.1.4 zu § 55 LHO (ergänzende Vertragsbedingungen für die Beschaffung von IT-Leistungen).

8.1.1.1 Outsourcing der Bürokommunikation im Rechnungshof

1998 führte der Rechnungshof eine öffentliche Parallelausschreibung mit dem Ziel durch, zu klären ob es wirtschaftlich wäre, die Beschaffung, Finanzierung und den Betrieb der Bürokommunikation im Rechnungshof an eine Privatfirma zu vergeben. Die Personalcomputer waren technisch veraltet, die meisten von ihnen waren Gebrauchtgeräte, die von anderen Behörden übernommen worden waren. Vernetzt waren nur wenige. Den Anforderungen des neuen IuK-Modells (s. VwV zur Vereinheitlichung der Bürokommunikation, GABl. 1998 S.6) entsprach diese Situation nicht. Problematisch waren damals die steigenden Kosten für Datenverarbeitung (DV) und immer personalintensivere Fachabteilungen z. B. für Systembetreuung, Benutzerunterstützung und Serverbetrieb. Kernziel der Ausschreibung war, eine zeitgemäße und einheitliche Computerausrüstung und Notebooks bereitzustellen. Es wurde in einem europaweiten, Offenen Ausschreibungsverfahren gem. § 3a Nr.1 Abs.1 VOL/A nach folgenden Losen ausgeschrieben.¹⁵⁵:

¹⁵⁴ Vgl. Leitsätze über die Prüfung von IuK-Outsourcing des Rechnungshofes, S. 3.

¹⁵⁵ Vgl. Denkschrift (DS) des Rechnungshofes (RH) 1998, Abschnitt II, Beitrag Nr. 7, S. 1-2.

1	Hardware	3 Server, 96 PC, 3 Workstations, 25 Notebooks, 12 Laserdrucker
2	Software	Betriebssystem Windows NT, Windows 95, BK-Paket Microsoft-Office 97, Virenschutzsoftware
3	Dienstleistungen bis zur betriebsbereiten Übergabe	Installation, Inbetriebnahme, Anschluß der Geräte an das hauseigene Datennetz, Einbindung vorhandener Anwendungen, Verbindung der beiden Dienstgebäude über eine Datenleitung, Anschluß an das Landesverwaltungsnetz mit neuer Übertragungstechnik
4	Dienstleistungen während des Betriebes in einem Zeitraum von 5 Jahren	Serverbetrieb, Benutzerbetreuung im Second-Level-Service, Change- und Problemmanagement
5	Anwenderschulung	370 Personenschulungstage
6	Generalunternehmerschaft	Outsourcing im Sinne von Bereitstellung, Finanzierung und Überlassung der Hard- und Software, Betrieb während eines Zeitraumes von 5 Jahren und Schulung gegen Zahlung einer monatlichen Gebühr pro Bildschirmarbeitsplatz
F	Finanzierungskonditionen Leasing/Mietkauf für die Lieferungen und Leistungen	Gegenstand des Wettbewerbs war die verbindliche Benennung eines Zu- oder Abschlags auf einen täglich in der Wirtschaftspresse veröffentlichten Basiszins entsprechend der Laufzeit. Aus diesem und dem Zu- oder Abschlag errechnet sich der Finanzierungszinssatz zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses

Abbildung 5: Lose der europaweiten, Offenen Ausschreibung¹⁵⁶

Das finanzielle Entscheidungskriterium waren die Gesamtkosten während der fünfjährigen Nutzungsdauer, sie wurden an Hand von drei Modellen berechnet:

Modell	Inhalt
A	Beschaffung von Hard- und Software durch den RH, Finanzierung über Kauf oder Leasing/Mietkauf, Installation, betriebsbereite Übergabe sowie Schulung durch die Firma, Systembetrieb und Benutzerbetreuung durch eigenes Personal (zwei Personalstellen des RH)
B	Beschaffung von Hard- und Software durch den RH, Finanzierung über Kauf oder Leasing/Mietkauf, Installation, betriebsbereite Übergabe sowie Schulung durch die Firma, Systembetrieb und Benutzerbetreuung durch Firmen-Personal und eigenes Personal (eine Personalstelle des RH)
C	"Miete" der Geräte bei einer Firma, Installation bis zur betriebsbereiten Übergabe sowie Schulung durch die Firma, Systembetrieb und Benutzerbetreuung durch Firmen-Personal und eigenes Personal (eine Personalstelle des RH)

Abbildung 6: Verschiedene Finanzierungsmodelle der ABC-Ausschreibung¹⁵⁷

Es wurden Zeit- und Barwertsummen ermittelt, wobei periodische Zahlungen mit 5 % auf den Investitionszeitpunkt abgezinst wurden. Als Vergleichszinssatz wurde im Herbst 1997 ein Zinssatz von 5,02 % für einen Refinanzierungskredit mit einer Laufzeit von fünf Jahren vom FM gemeldet.¹⁵⁸ Die Auswertung der Ange-

¹⁵⁶ DS 1998, Abschnitt II, Beitrag Nr. 7, S. 3.

¹⁵⁷ DS 1998, Abschnitt II, Beitrag Nr. 7, S. 4.

¹⁵⁸ Vgl. DS 1998 des RH, Abschnitt II, Beitrag Nr. 7, S. 4-5.

bote ergab, dass Variante C mit 0,99 Mio. € die wirtschaftlichste war. Die Kosten der Modelle A und B lagen um 4% und 5% über denen des Outsourcing-Modells.¹⁵⁹ Ausschlaggebend waren die einzusparenden Personalkosten. In den Randbedingungen wurde festgehalten, dass zukünftig Kennzahl und Vergleichswert für die IuK- Gesamtkosten die Summe aus Investitionsfolgekosten (Zinsen und Abschreibung), Personalkosten und laufende IuK-Sachkosten, bezogen auf den Bildschirmarbeitsplatz (BSA) herangezogen werden sollte, damit auch die Kosten mit denen anderer Dienststellen verglichen werden können.¹⁶⁰

8.1.1.2 IuK-Beschaffung in der Landesverwaltung

Der Rechnungshof (RH) hatte 2001 zusammen mit den Staatlichen Rechnungsprüfungsämtern stichprobenweise das Bestandsmanagement und Beschaffungsvorgänge insbesondere bei den Regierungspräsidien (RP) untersucht.¹⁶¹ In keiner der Dienststellen war eine vollständige, nach den Vorgaben der Bestandsrichtlinien geführte Bestandsverwaltung vorzufinden. Grund war die mangelnde Pflege der Bestandsverzeichnisse.¹⁶² Den Beschaffungsvorgängen wurde nicht die nötige Beachtung der Grundsätze der Wirtschaftlichkeit und Sparsamkeit gewidmet.¹⁶³

Insgesamt betreibt das Land nach der amtlichen Personalstatistik zum 30.06.2000 in seinen Behörden mindestens 80.000 BSA, bestehend aus Bildschirm, Rechner und Drucker. Die über 60 Organisationseinheiten beschaffen, betreiben und betreuen ihre IuK-Geräte meist selbst.¹⁶⁴ Sie beschaffen jährlich ca. 40.000 Geräte und schließen darüber mehr als 200 Verträge ab. Abgefragt wurden nur größere Beschaffungen mit mehr als 30 gleichartigen Geräten oder einem Beschaffungsvolumen ab 40.000 €. Die tatsächliche Zahl der Beschaffungsvorgänge lag um ein Vielfaches höher.¹⁶⁵ Alleine an der Universität Freiburg mit ihren 3.500 Bediensteten beschafften mehr als 200 Organisationseinheiten eigenverantwortlich IuK-Geräte. Dabei wurden jährlich fast 6.000 Beschaffungsvorgänge durchgeführt. Das heißt, dass an einem Arbeitstag durchschnittlich mehr als 20 Beschaffungen parallel von Mitarbeitern ohne einschlägige Vergabekennnisse regelmäßig in

¹⁵⁹ Vgl. Ebenda, S. 4-5.

¹⁶⁰ Vgl. Ebenda, S. 9.

¹⁶¹ Vgl. DS 2001, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 1.

¹⁶² Vgl. DS 2001, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 2.

¹⁶³ Vgl. DS 2001, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 3.

¹⁶⁴ Vgl. DS 2003, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 45.

¹⁶⁵ Vgl. DS 2003, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 47.

Freihändiger Vergabe durchgeführt wurden.¹⁶⁶ Nur das FM beschaffte IuK-Geräte durch EU-weite Ausschreibung im Nichtoffenen Verfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb. Die Verträge enthielten Öffnungsklauseln, nach denen auch andere Behörden des Landes und die Kommunen zu denselben Bedingungen in einem bestimmten Zeitraum abnahmeberechtigt waren.¹⁶⁷ Eine Fachhochschule hatte keine Geräte über das FM abgerufen, sondern selbst beschafft:

Preisvergleich mit auf dem freien Markt gekauften Geräten

Gerät	Anzahl	Beschaffungsdatum	Vergabeart ¹⁾	Beschaffung FH €	FM-Ausschreibung €	Abweichung		
						Einzelpreis		Gesamtpreis €
						€	%	
HP Laserjet 2200 D	1	Nov. 2001	F	970,90	591,60	379,30	64	379,30
HP Laserjet 2200 D	1	Juni 2002	F	919,00	591,60	327,40	55	327,40
HP Laserjet 2200 DN	1	Dez. 2001	Ö	1.252,66	954,68	297,98	31	297,98
HP Laserjet 2200 DN	3	Juni 2002	F	1.199,00	954,68	244,32	26	732,96
HP Laserjet 2200 DN	1	Dez. 2002	Ö	1.099,00	988,32	110,68	11	110,68

1) F = Freihändige Vergabe; Ö = Öffentliche Ausschreibung

Abbildung 7: Preisvergleich mit einer Fachhochschule bei Beschaffungen¹⁶⁸

Hier wird deutlich, welches Einsparpotential sich durch eine zentrale Beschaffung ergibt.

2001 lagen kaum Kenntnisse über die Kosten je BSA vor. Um die Höhe der Kosten herauszufinden, hatte der RH bei vier Ministerien als Pilotprojekt alle IuK-Ausgaben erhoben und Kostenkennziffern entwickelt. Im Justizministerium (JuM) und dem Ministerium für Wissenschaft, Forschung und Kunst (MWK) wurden die DV-Geräte gegen monatliche Gebühren je BSA von einer Firma zur Verfügung gestellt und die zum Betrieb erforderlichen Dienstleistungen überwiegend durch diese erbringen lassen. Im Staatsministerium (SM) und dem Wirtschaftsministerium (WM) wurden die Geräte durch Kauf selbst beschafft, bzw. gemietet und die Dienstleistungen mit eigenem Personal erbracht.¹⁶⁹ Die monatliche Vergütung je BSA betrug 94,80 € (inkl. MwSt.). Sie setzte sich zusammen aus Teilbeträgen für

¹⁶⁶ Vgl. DS 2006, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 7, S. 2.

¹⁶⁷ Vgl. DS 2003, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 45.

¹⁶⁸ Vgl. DS 2003, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 49.

¹⁶⁹ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 56.

Hardware, Software, Dienstleistungen, Hotline- und Help-Desk-Service sowie Netzwerkadministration.¹⁷⁰ Der Rahmenvertrag ging von 20.000 Arbeitsplätzen mit Bürokommunikationsgeräten aus, tatsächlich wurden es aber nur rd. 9.200.¹⁷¹ Die Kosten der Eigenbesorgung lagen unter denen des Outsourcings bei vergleichbarer Qualität und Nutzerzufriedenheit¹⁷²:

IuK-Gesamtkosten je Bildschirmarbeitsplatz

	Outsourcing			Eigenbesorgung			Gesamtdurchschnitt
	JuM	MWK	Durchschnitt	SM	WM	Durchschnitt	
	€	€	€	€	€	€	
Jahressumme ¹⁾	497.381	758.462	-	666.423	864.763	-	-
Anzahl BSA	168	277		308	318		
Jahresbetrag/BSA	2.961	2.738	2.849	2.164	2.719	2.442	2.645
Monatsbetrag/BSA	247	228	238	180	227	203	220
Aufteilung							
Sachkosten	170	153	162	112	134	123	143
Personalkosten	77	75	75	68	93	80	77

1) Vermindert um Einnahmen aus Mietzahlungen für einen dem Outsourcing-Partner überlassenen Büroraum, Vertragsstrafen und Erlöse aus Altgeräteverkauf.

Abbildung 8: IuK-Gesamtkosten je BSA¹⁷³

Die Untersuchung hatte zum Ergebnis, dass die durchschnittlichen Personal- und Sachkosten pro BSA bei Eigenbesorgung mit 220 € im Monat unter denen des Outsourcings mit Kosten von 238 € je BSA (hier inkl. eigenen Personalkosten) und Monat lagen. 2002 teilte der Auftragnehmer dann mit, dass er am Abschluss weiterer Verträge auf Basis des Rahmenvertrages nicht mehr interessiert sei, da die Einnahmen für ihn nicht auskömmlich seien.¹⁷⁴

In seinen Schlussbemerkungen wies der RH darauf hin, dass das Privatisierungsgebot weiterhin gelte. Die Frage „make or buy“ (selber machen oder einkaufen) sei im Einzelfall erneut zu prüfen.¹⁷⁵

Die Landesregierung teilte 2006 mit, dass die Beschaffung der IuK-Geräte auf eine Stelle konzentriert werden sollte.¹⁷⁶ Die zentrale Stelle wurde das Logistik-

¹⁷⁰ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 58.

¹⁷¹ Vgl. DS 2005, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 4, S. 1.

¹⁷² Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 66.

¹⁷³ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 62.

¹⁷⁴ Vgl. Drs. des Landtags 13/1748, S. 20.

¹⁷⁵ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 69.

zentrum Baden-Württemberg (LZBW). Um die Standardisierung einzuleiten, führte der Landesbetrieb Informatikzentrum Landesverwaltung Baden-Württemberg (IZLBW) 2005 eine Pilotausschreibung für die gesamte Landesverwaltung durch. Gegenstand waren, aufgeteilt in zugesagte Mindest- und Höchstmengen, bis zu 15.000 PCs, 1.000 Notebooks, 7.000 Drucker, 16.000 Bildschirme sowie Leasingkonditionen für ein Finanzierungsvolumen von 6 Mio. €. Je nach Gerät versprachen die Bieter Rabatte zwischen 30 % und mehr als 50 % auf die Referenzpreisliste. Die Geräte sollen über das Landesintranet von den Dienststellen über einen elektronischen Warenkorb bestellt werden können. An der Technik wird noch gearbeitet.¹⁷⁷ Der RH schätzte das jährliche Einsparpotential auf etwa 3 Mio. €. ¹⁷⁸ Zum 01.01.2008 kam die geänderte BAO heraus und setzte neue Regelungen zur Zuständigkeit bei Beschaffungen. Gem. Nr. 2.8 der BAO werden IuK-Geräte nun gemeinsam beschafft. Nr. 1.2 BAO schreibt vor, dass ausschließlich das LZBW für gemeinsame Beschaffungen zuständig ist. In Nr. 2 BAO werden alle Dinge aufgezählt, die auch der gemeinsamen Beschaffung unterliegen.

8.1.2 Kopiergeräte

Im August 2001 wurden anhand von Fragebögen bei 121 Dienststellen, die die Beschaffung der Kopiergeräte für insgesamt 924 Landeseinrichtungen wahrnahmen, Angaben zur Vergabe, zur Vertragsart und zum Kopierverhalten im Jahr 2000 erhoben.¹⁷⁹ Von den rd. 74.216 in den befragten Behörden tätigen Mitarbeitern wurden auf den 3.428 Kopiergeräten rd. 342,5 Mio. Kopien gefertigt, was insgesamt Kosten (ohne Ausgaben für Papier, Strom und Raumkosten) in Höhe rd. 6,6 Mio. € verursachte. Die durchschnittliche Anzahl der Kopien pro Mitarbeiter schwankte von 1.912 im Innenministerium bis zu 23.572 im Landtag.¹⁸⁰ Durchschnittlich fertigte ein Mitarbeiter 4.220 Kopien pro Jahr.¹⁸¹ Landesweit ergab sich ein durchschnittlicher Preis je Kopie von 2,11 Cent, allerdings bei einer Spannbreite im Einzelfall von 1,16 Cent bis 39,25 Cent. Es stellten sich auch nicht zu vernachlässigende Kostenunterschiede bei den angewandten Beschaffungsarten heraus:

¹⁷⁶ Vgl. Drs. des Landtags Nr. 14/708, S. 1.

¹⁷⁷ Vgl. DS 2006, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 7, S. 5.

¹⁷⁸ DS 2006, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 7, S. 6.

¹⁷⁹ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 42.

¹⁸⁰ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 43.

¹⁸¹ Vgl. DS 2004, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 3.

Kosten je Kopie

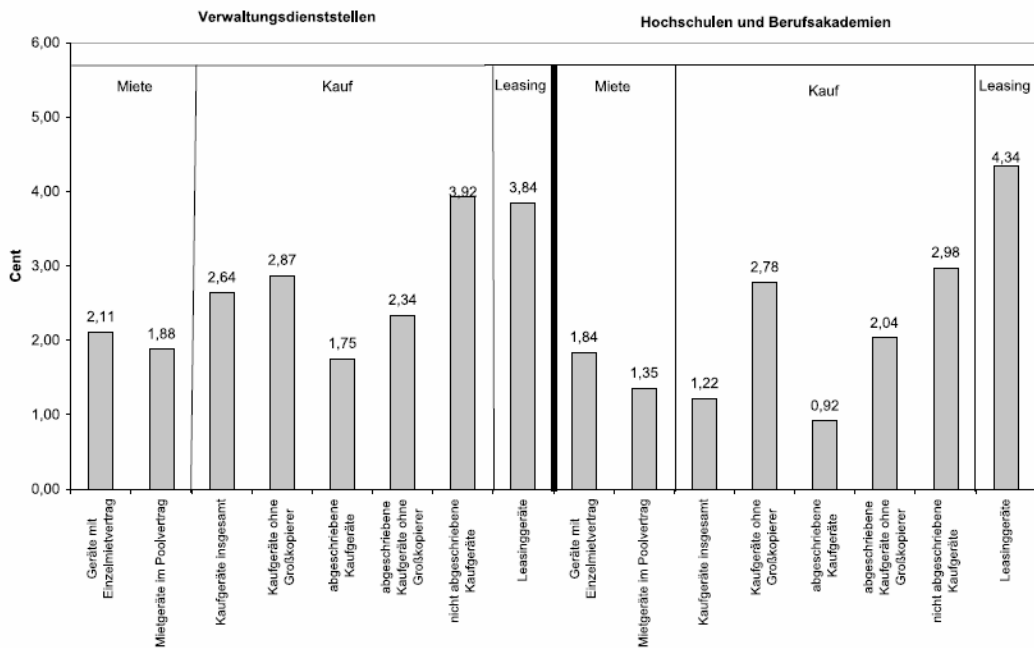


Abbildung 9: Kosten je Kopie nach Art der Beschaffung¹⁸²

Die Pool-Mietverträge hatten durchschnittliche Kosten von 1,88 Cent/Kopie, die gekauften Geräte 2,64 Cent/Kopie und die Leasingverträge 3,84 Cent/Kopie.

Den Beschaffungen hätte gem. § 55 Abs. 1 LHO i. V. m. § 3 Nr. 2 VOL/A eine Öffentliche Ausschreibung vorangehen müssen. Tatsächlich geschah dies nur in 30 % der Fälle. 45 % wurden im Rahmen einer Beschränkten Ausschreibung und 22 % im Wege der Freihändigen Vergabe beschafft. Auffällig war, dass bei lediglich zwei von 410 Kaufgeräten eine Öffentliche Ausschreibung getätigt wurde.¹⁸³ Es wurden insgesamt fast 87% aller Geräte gemietet, 12% gekauft und nur 1 % geleast. Es ließ sich eine interessante Wechselbeziehung zwischen Vergabeart und Kosten je Kopie feststellen:

¹⁸² DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 48.

¹⁸³Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 44.

Vergabeart	Anzahl Geräte	Kopiervolumen	durchschnittliche Jahreskosten (ohne bereits abgeschriebene Geräte) in €	Kosten je Kopie in Cent
Öffentliche Ausschreibung	808	82.699.357	1.361.238	1,65
Beschränkte Ausschreibung	1.542	150.221.162	2.748.848	1,83
Freihändige Vergabe	612	67.406.743	1.587.689	2,36
nicht zuordenbar	239	28.964.789	597.643	2,06
Summe/Durchschnitt	3.201	329.292.050	6.295.419	1,91

Abbildung 10: Wechselbeziehung zwischen Vergabeart und Kosten je Kopie¹⁸⁴

Es sind gem. VV Nr. 1 zu § 7 LHO Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen vor einer Öffentlichen Ausschreibung anzustellen. Existieren alternative Finanzierungsmöglichkeiten (hier: Miete/Kauf/Leasing), sind diese in die Wirtschaftlichkeitsuntersuchung mit einzubeziehen und daher auch alternativ auszuschreiben. Diese Untersuchung ging den Beschaffungsvorgängen lediglich in 30 % der Fälle voran.¹⁸⁵ Die Dienststellen, die welche durchführten, kamen überwiegend zu dem Ergebnis, dass Miete die wirtschaftlichste Beschaffungsart darstellte. Bei Hochschulen war aufgrund des großen Kopiervolumens die Kaufvariante günstiger.

Zwischenzeitlich wurde die Zuständigkeit der zentralen Beschaffung von Kopiergeräten auf das LZBW übertragen. Dieses schrieb europaweit in Öffentlicher Ausschreibung 2004 rd. 500 Geräte mit einem Auftragsvolumen von insgesamt 3,3 Mio. € aus. Durch diese Maßnahme konnten die Kosten bei einzelnen Dienststellen zwischen 33 % und 50% reduziert werden. Rechnerisch müsste laut RH landesweit eine jährliche Ersparnis von ca. 2,7 Mio. € zu realisieren sein.¹⁸⁶

8.1.3 Fahrzeuge

8.1.3.1 Die Dienstwagenflotte der Polizei

Das Fahrzeugleasing des Landes Baden-Württemberg soll am finanziell umfangreichsten Beispiel der letzten Jahre, der Beschaffung der Dienstwagenflotte der Polizei, beschrieben werden. Im Jahr 1998 stand in der 3. Tranche die Beschaf-

¹⁸⁴ DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 44.

¹⁸⁵ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 5, S. 46.

¹⁸⁶ Vgl. DS 2004, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 3-4.

fung von 350 Fahrzeugen im Rahmen des „1.000-Fahrzeuge Programms“ an.¹⁸⁷ Damals wurden die Dienstfahrzeuge der Polizei noch gekauft.¹⁸⁸ Der RH hatte dem IM empfohlen, mit Hilfe einer Parallelausschreibung auch Konditionen für alternative Beschaffungs- und Finanzierungsformen am Markt abzufragen und hierbei seine Begleitung bei wirtschaftlichen Fragen angeboten.¹⁸⁹ Es sollten auch Konditionen für Full-Service-Leasing (also inkl. Wartung und Instandsetzung) bis hin zum kompletten Outsourcing (inkl. Flottenmanagement) eingeholt werden. Hintergrund der Abfrage war die Überlegung, das Netz der polizeieigenen Kfz-Werkstätten bis auf ein zur Grundversorgung nötiges Maß abzubauen und andernfalls die Instandsetzung und Wartung des Fuhrparks zu privatisieren.¹⁹⁰ Die Ausschreibung sollte im Offenen, europaweiten Verfahren stattfinden und folgenden Inhalt haben:

Teil	Bezeichnung	Inhalt
A	Kauf	PKW liefern in polizeispezifischer Ausstattung und konventionelle Finanzierung über den Haushalt
B	Finanzierung	B1: Kreditfinanzierung B2: Leasingfinanzierung
C	A+B gekoppelt	Lieferung und Finanzierung aus einer Hand
D	Service	Unterhalt, Wartung etc. zu A+B oder C
E	gesamtes Paket	A+B+D oder C+D (kompl. Flottenmanagement)
F	Sonderfahrzeuge	Anmietung von Spezialfahrzeugen

Abbildung 11: Inhalt der Parallelausschreibung¹⁹¹

Die Parallelausschreibung der Geschäftsstelle „Technik-Zukunftsprogramm“ des IM hatte zum Inhalt, 4.400 Fahrzeuge im Leasingverfahren zu beschaffen und optional zusätzlich Wartung, Service, Instandsetzung und Reporting in Werkstätten der Privatwirtschaft (Full-Service-Leasing) anzubieten. Den Umbau zur Streife, insbesondere der Einbau der Polizeitechnik wird nach wie vor von den Werkstätten der Polizei vorgenommen.¹⁹² Es wurden sechs Angebote abgegeben, davon vier von Herstellern und zwei von Leasingfirmen. Wichtigste Entscheidungskriterien neben den Kosten waren technische Anforderungen, die Einsatztauglichkeit und das Service-Konzept. Den Zuschlag für 3.712 Zivil- und Streifenwagen und

¹⁸⁷ Vgl. DS 2001, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S.6.

¹⁸⁸ Vgl. Protokoll zum Gespräch mit Herrn Saile, S. XX.

¹⁸⁹ Vgl. DS 2001, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 6.

¹⁹⁰ Vgl. DS 2001, a.a.O., S. 7.

¹⁹¹ DS 2001, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 7.

¹⁹² Vgl. Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile, S. XX.

684 Transportstreifenwagen erhielten zwei Bieter, die DaimlerChrysler AG (heute Daimler AG) für die Streifenwagen und die Volkswagen AG für die Transporter¹⁹³. Das Land Baden-Württemberg war mit der Einführung des Leasing-Konzepts bundesweit Vorreiter.¹⁹⁴ Die Auslieferung der Fahrzeuge wurde 2000 begonnen und 2001 abgeschlossen.¹⁹⁵ Die Vorteile für das Land Baden-Württemberg waren erheblich:

- Das Durchschnittsalter der Flotte wurde von acht auf zwei Jahre gesenkt, was jährliche Einsparungen von Reparaturkosten (ohne Personalkosten) in Höhe von rd. 2,7 Mio. € einbringen sollte.
- Durch die Umstellung auf Dieselfahrzeuge ergaben sich Einsparungen im Kraftstoffbereich von rd. 1,8 Mio. € jährlich.
- Die geringere Reparaturanfälligkeit führte zu einer Minimierung von Standzeiten und ließ eine zahlenmäßige Reduzierung des Fuhrparks zu.
- Die Zahl der Werkstätten konnte erheblich reduziert werden und deren Verkauf brachte Erlöse in Millionenhöhe.
- Durch die Reduzierung der Werkstätten konnten 230 Stellen eingespart werden, was einer jährlichen Summe von rd. 8,4 Mio. € entsprach.¹⁹⁶
- Die Polizeibeamten durften sich über den technischen Fortschritt in den Dienstfahrzeugen freuen: die Fahrzeuge waren neben den aktuellsten Sicherheitsstandards wie multiplen Airbagsystemen, ABS mit Bremsassistenten und ESP, auch mit Dieselpartikelfiltern und Klimaanlage ausgestattet.¹⁹⁷

Unterm Strich wurden statt den ursprünglich für den Kauf von 1.000 Fahrzeugen aufgewendeten rd. 20,0 Mio. € noch rd. 18,7 Mio. € für die Leasingraten von 4.400 Fahrzeugen und rd. 1,5 Mio. € für die Investitionsausgaben für Sonderfahrzeuge bezahlt.¹⁹⁸ Die Einsparungen im Werkstatt-, Reparatur- und Personalbereich wurden hierbei noch nicht berücksichtigt. Ende 2003 wurden von den ehemals 22 landeseigenen KfZ-Werkstätten 19 geschlossen,¹⁹⁹ nur die Standorte Stuttgart, Karlsruhe und Freiburg blieben bestehen.²⁰⁰ Bei einer weiteren europä-

¹⁹³ Vgl. Pressemitteilung des IM vom 15.04.2000, S.1 (s. Anlage V).

¹⁹⁴ Vgl. Drs. des Landtags 13/1907, S. 3.

¹⁹⁵ Vgl. DS 2001, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 7.

¹⁹⁶ Vgl. DS 2001, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 7.

¹⁹⁷ Vgl. DPolG-ID Nr. 46/2006, S. 5 (s. Anlage VI).

¹⁹⁸ Vgl. DS 2001, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 8.

¹⁹⁹ Vgl. Denkschrift 2006, Teil IV Auswirkungen der Prüfungstätigkeit, S. 4.

²⁰⁰ Vgl. Pressemitteilung des IM vom 15.04.2000, S. 2.

weiten Ausschreibung im Jahr 2004 kam die DaimlerChrysler AG nicht mehr zum Zuge, den Zuschlag für die Lieferung von 2.400 Fahrzeugen erhielten die Volkswagen AG und Adam Opel GmbH (gehört (noch) zu General Motors). Die Verträge hatten eine Laufzeit von 36 Monaten und sollten die auslaufenden Verträge ablösen.²⁰¹

Bis heute konnte der Bestand der Leasingfahrzeuge auf 3.300 Polizeieinsatzfahrzeuge und 400 Fahrzeuge der Bereitschaftspolizei reduziert werden, weitere 1.900 werden nach wie vor gekauft. Bei den Hubschraubern und Booten der Polizei stellte sich ebenfalls die Kaufvariante als wirtschaftlicher heraus. Vertragspartner sind die Leasinggesellschaften von VW und Opel (=Herstellerleasing). Die meisten Verträge haben Laufzeiten zwischen 24 und 48 Monaten mit Laufleistungen von 10, 15, 20, 30, 50 und 75 Tausend Kilometern pro Jahr. In Bezug auf die Jahresgesamtleistung werden 10% Mehrkilometer mit eingeplant. Falls diese nicht in Anspruch genommen werden, werden die Minderkilometer vom LG erstattet. Es besteht kein vorzeitiges Kündigungsrecht. Die Raten sind gleich bleibend, An- oder Abschlusszahlungen fallen nicht an. Es werden derzeit Rahmenverträge über ein Jahr hinaus mit einer Gleitzinsregelung abgeschlossen. Das heißt, dass die Lieferung der Fahrzeuge sich über einen längeren Zeitraum von zwei bis drei Jahren hinzieht und das Zinsänderungsrisiko an das Land aufgrund der Gleitzinsregelung weitergegeben wird. Die Raten können im Falle einer Steigerung des Zinsniveaus um diese erhöht werden. Um das zu vermeiden, könnte zukünftig jährlich ausgeschrieben werden.²⁰² Die Fahrzeuge werden am Ende der Vertragslaufzeit zurückgegeben und von der Leasinggesellschaft weiterverwertet, meistens an Privatpersonen.²⁰³

Das Ausschreibungsverfahren

Grundsätzlich liegt die Zuständigkeit bei der Beschaffung von Fahrzeugen weiterhin bei den Dienststellen, eine gemeinsame Beschaffung ist in der BAO nicht vorgesehen. Die Ausschreibung wurde dennoch vom LZBW im Rahmen eines EU-weiten, Offenen Verfahrens in Losen durchgeführt, die eingegangenen Angebote dann aber an das IM ins Referat 36 „Technik-Bereich Fuhrpark der Polizei“ weitergeleitet und dort ausgewertet. An der Vergabeentscheidung beteiligt sind

²⁰¹ Vgl. D-PolG-ID Nr. 46/2006, S. 5 (s. Anlage VI).

²⁰² Vgl. Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile, S. XX.

²⁰³ Vgl. Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile, S. XXI.

außer der Fachabteilung die Hausspitze des IM, das FM und der RH. Vom Zeitpunkt der Bekanntmachung bis zur Erteilung des Zuschlags vergehen im Schnitt vier bis fünf Monate. Es werden im Rahmen jeder erneuten Ausschreibung die Angebote für Kauf und Leasing verglichen. Eine Wirtschaftlichkeitsuntersuchung, die anhand des Leitfadens für Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen durchgeführt wurde, fand im Vorfeld statt. Steuerliche Vorteile oder eine Investitionszulage bekommt das Land nicht, auch bilanztechnische Aspekte sind unerheblich.²⁰⁴

Die Kosten

Die Mittel für die Leasingraten konnten im Haushalt 2007 auf 13,3902 Mio. € und 2008 auf 13,7564 Mio. € reduziert werden (s. Abbildung 4 und Staatshaushaltsplan 2007/2008 S. 396, Kapitel 0304 Landespolizei Titel 518 01). Teilt man die jährlichen Mittel von 2008, also 13,7564 Mio. € durch 3.300 Fahrzeuge, zahlt das Land im Schnitt 347,38 € pro Monat und Fahrzeug. Eine genaue Berechnung ist leider nicht möglich, da eine Einsichtnahme in die Verträge seitens des IM aus Datenschutzgründen nicht gestattet wurde. Es ist aber bekannt, dass 1.358 Fahrzeuge vom Typ Passat 2,0 TDI Variant und Limousine und weitere 1.015 Opel Astra 1,9 CDTI Caravan und Limousine mit einer Laufzeit von 36 Monaten im Jahr 2007 ausgeliefert wurden.²⁰⁵ Ein vergleichbarer Passat mit ähnlicher Ausstattung kostet heute ungefähr 32.000 € neu oder in Form des Leasingmodells ohne Anzahlung und einer Laufzeit von 36 Monaten ca. 524,00 € monatlich.²⁰⁶ Sollte man Kauf zugrunde legen und geht von einer Nutzungsdauer von 3 Jahren und einem Restwert von 15.000 € aus, entfällt auf jeden Monat der Nutzung 472,22 € anteilig, ohne Reparaturaufwand. Selbst angesichts dieser überschlägigen Zahlen lässt sich leicht erkennen, dass das Land wohl ein gutes Geschäft mit dem Leasing der Polizeiflotte gemacht hat.

8.1.3.2 Fahrzeuge bei den Regierungspräsidien

Ein Negativbeispiel für die Beschaffung von Fahrzeugen gaben die RP in Baden-Württemberg ab. Im Bestand der RP Freiburg, Karlsruhe, Stuttgart und Tübingen zusammen sind derzeit insgesamt 459 Fahrzeuge, davon wurden 168 geleast und

²⁰⁴ Vgl. Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile, S. XXII.

²⁰⁵ Vgl. Vgl. D-PolG-ID Nr. 46/2006, S. 5.

²⁰⁶ Vgl. Abfrage bei Autoscout24 vom 13.02.2009 (s. Anlage VII).

291 gekauft.²⁰⁷ Es wurden in der Vergangenheit jährlich ca. 200 Fahrzeuge meist einzeln in Freihändiger Vergabe beschafft. Der Bedarf wurde von den Fachabteilungen ermittelt, lediglich die Abwicklung der Vergabe, die Bezahlung und die Bestandsverwaltung wurden überwiegend in den Haushalts- und Organisationsreferaten zusammengeführt. Mangels Abstimmung kam es aber häufig nicht zu einer kostengünstigeren Bündelung der Beschaffungen, weder beim Kauf noch beim Leasing. Es wurde meist nur eine telefonische Preisabfrage bei zwei bis drei Herstellern durchgeführt und die Fahrzeuge dann beim günstigeren bestellt. Es wurden auch Mängel bei der Führung der Vergabeakte festgestellt: weder die Vergleichsangebote, noch die Gründe für die Wahl der Vergabeart und des Zuschlags waren schriftlich festgehalten worden.²⁰⁸

8.2 Darstellung im Haushaltsplan

Im Haushaltsplan 2007/2008 gibt es keine Position „Leasingkosten“. Die anfallenden Raten werden meist als „Mieten und Pachten für Maschinen, Fahrzeuge und Geräte“ (z. B. Haushaltsplan 2007/2008 S. 13, 142, 396, 799, 2367) ausgewiesen. Es tauchen allerdings auch immer wieder andere Bezeichnungen, wie „Maschinen- und Gerätemieten“ (S. 19, 47, 80, 447, 1406, 1848, 2422), „Haltung von Dienstfahrzeugen“ (S. 194), oder „Mieten“ (S. 1975) auf. Eine genaue Information, um welches und wie viele Geräte und ob es sich um Leasing oder Miete bzw. Pacht handelt, geht aus den Positionen im Haushaltsplan leider nicht hervor. Auch eine Zusammenstellung über die jährlichen Gesamtaufwendungen für Leasing ist dem Haushaltsplan nicht direkt zu entnehmen. Es kann daher nur überschlägig geschätzt werden, in welcher Höhe das Land insgesamt Kosten aus Leasingverträgen hatte. Für alle erwähnten Positionen wurden im Jahr 2008 insgesamt ca. 26 Mio. € aufgewendet.

8.3 Bewertung durch Rechnungshof

8.3.1 Zum Fuhrpark der Regierungspräsidien

Neben den bereits beschriebenen Vergabepraktiken hatte der RH weitere Mängel, wie z. B. bei der Bedarfsprüfung festgestellt. Die Auslastung der Fahrzeuge war

²⁰⁷ Vgl. DS 2007 Teil III Besondere Prüfungsergebnisse, S. 78.

²⁰⁸ Vgl. DS 2007 Teil III Besondere Prüfungsergebnisse, S. 79.

teilweise viel zu gering, sie lag im Schnitt bei rd. 65 %, bei zahlreichen Fahrzeugen sogar noch weit darunter. Auch die durchschnittliche Fahrleistung lag in einigen Fällen unter 15.000 km pro Jahr. Das RP Stuttgart unterhält zum Beispiel acht Kleinbusse zur gelegentlichen Beförderung von externen Delegationen. Diese Fahrzeuge waren im Schnitt an 57,5 Tagen im Jahr im Einsatz, in einem Fall nur an neun Tagen.²⁰⁹ Hier kann von einer erheblichen Überkapazität und zu geringer Auslastung gesprochen werden. Hätten die RP einen Kostenvergleich durchgeführt, hätte ihnen auffallen können, dass sie beim Leasing einen Kostenvorteil von deutlich mehr als 2.000 € pro Jahr gegenüber dem Kauf hätten. Hierbei wurde von einem Kaufpreis von 21.000 € und einer Nutzungsdauer von fünf bis sechs Jahren ausgegangen. Durch eine bessere Auslastung der Fahrzeuge könnte auf einige ganz verzichtet werden. Insgesamt könnten jährlich ca. 0,5 Mio. € an Sachausgaben eingespart werden.²¹⁰

8.3.2 Gemeinsame Beschaffungsstelle

Der RH plädierte in der Vergangenheit öfters dafür, eine gemeinsame Beschaffungsstelle einzurichten, welche über ausreichende Kompetenz im Vergabewesen verfügt. Als Möglichkeiten wurde das LZBW, ein zentral zuständiges RP oder das IM (Referat 36-Technik-Bereich Fuhrpark der Polizei) genannt.²¹¹ Mit der Verabschiedung der BAO wurde eine solche Regelung geschaffen, allerdings umfasst diese leider nicht die Beschaffung von Fahrzeugen.

Durch die vollständige Umstellung auf das elektronische Vergabeverfahren ließe sich eine zusätzliche Optimierung des Verfahrens bewirken und so eine Kosteneinsparung von ca. 20% erzielen.²¹²

Es wäre auch eine Überlegung wert, für weitere Dinge eine gemeinsame Beschaffung durchzuführen. Denkbar wären Büromöbel aller Art wie Schreibtische, Stühle, Aktenschränke, usw. Man könnte z. B. zwei bis fünf verschiedene Modelle an Schreibtischen in verschiedenen Größen über Rahmenverträge ausschreiben und diese dann über den Warenkorb der Beschaffungsstelle für die einzelnen Dienststellen zur Verfügung stellen. Das gleiche könnte mit Stühlen, Schränken und

²⁰⁹ Vgl. DS 2007 Abschnitt III Besondere Prüfungsergebnisse, S. 79.

²¹⁰ Vgl. DS 2007 Abschnitt III Besondere Prüfungsergebnisse, S. 80.

²¹¹ Vgl. DS 2007 Abschnitt III Besondere Prüfungsergebnisse, S. 81.

²¹² Vgl. Groth/Schwarzmann, a.a.O., Kapitel 3.10.1, S. 3.

anderen Möbeln geschehen. Hier ließen sich sicherlich nochmals größere Summen einsparen.

8.3.3 Outsourcing

Der RH vertritt die Auffassung, dass Aufgaben, die keine Kernaufgaben der Verwaltung des Landes sind, grundsätzlich outgesourct werden sollen, wenn dies wirtschaftlich ist.²¹³ Als weiteren Grund für Outsourcing nannte der RH 2002 u. a. die Tatsache, dass dem Land in einigen Bereichen qualifiziertes eigenes Personal nicht in ausreichender Zahl zur Verfügung stehe.²¹⁴ Diese Begründung scheint doch eher fraglich, es sollte vielleicht eher die Überlegung herangezogen werden, ob es wirtschaftlicher ist, qualifiziertes Personal einzustellen oder die Leistung fremd zu vergeben.

8.3.4 Beitrag des Leasings zur Haushaltswahrheit und –klarheit

In der Denkschrift des RH 2002 wurde aufgeführt, dass Leasing zur Haushaltswahrheit und –klarheit beitragen würde, da die Raten als konsumtive Ausgaben der Hauptgruppe 5 (Sachausgaben) im Haushaltsplan aufgeführt würden und nicht wie beim Kauf als Investitionsausgaben (Hauptgruppen 7 und 8). Bei Sachausgaben handelt es sich gegenüber Investitionsausgaben um solche für typische Verbrauchsgüter ohne langfristigen Werterhalt,²¹⁵ was bei IuK-Anlagen und Fahrzeugen dem tatsächlichen rasanten Wertverfall näher käme. Dieses Argument scheint fraglich, da mit einem modernen Rechnungswesen und Steuerungsinstrumenten, wie sie das Land seit fast einem Jahrzehnt versucht einzuführen (Neue Steuerungsinstrumente (NSI)), eine genaue Darstellung der tatsächlichen Kosten schon seit langer Zeit möglich ist. Die Zurechnung zu einer bestimmten Hauptgruppe im Haushaltsplan sollte vielleicht neu diskutiert und gegebenenfalls geändert, nicht aber durch das Mittel der Fremdvergabe umgangen werden.

²¹³ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 69.

²¹⁴ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 57.

²¹⁵ Vgl. DS 2002, Teil II Allgemeines und Organisation, Beitrag Nr. 6, S. 57.

8.4 Kritik von anderen Stellen

8.4.1 Verschleierte Schuldenaufnahme

Am 01.07.1998 stellten der Abgeordnete Josef Huchler und andere Landtagsabgeordnete einen Antrag zur Stellungnahme des FM zu Leasingkosten und deren Ausweisung im Haushaltsplan. Es wurde angeregt, eine detaillierte Übersicht aufzunehmen, in der sämtliche über Leasing finanzierte Maßnahmen aufgelistet und deren Gesamtkosten ausgewiesen werden. Inhalt der Anfrage war außerdem die Frage, ob eine Leasinginvestition einer Schuldenaufnahme gleichkommt und ob diese demzufolge nicht zu den Schulden gezählt werden müsste. Die Antragsteller befürchteten eine nicht unwesentliche Verschleierung der finanziellen Situation des Landes.²¹⁶ Der damalige Finanzminister von Baden-Württemberg, Herr Meyer-Vorfelder, rechtfertigte sich mit der Begründung, dass für das Eingehen von Leasingverpflichtungen Verpflichtungsermächtigungen im Haushaltsplan veranschlagt würden, die zwar die künftigen Haushalte belasten, dieses Verfahren aber einer Schuldenaufnahme nicht gleichkomme. Der im Verfassungsrecht und im Haushaltsrecht verwendete Kreditbegriff sei auf den Geldkredit beschränkt. Er führte weiter auf, dass sonst auch alle anderen vom Land eingegangenen Verpflichtungsgeschäfte für künftige Haushaltsjahre, wie Mietverhältnisse und Kaufverträge, als Schulden ausgewiesen werden müssten.²¹⁷ Da Leasingverträge rechtlich wie Mietverträgen behandelt werden, ist die Begründung von Herrn Meyer-Vorfelder auf den ersten Blick nachvollziehbar. Aus der Zusammensetzung der Raten (s. Punkt 3.2.1) ist allerdings ersichtlich, dass ein Anteil der Rate aus den Finanzierungskosten des LG besteht und der größte Teil der Rate in die Tilgung des vom LG aufgenommenen Darlehens fließt. Es ist richtig, dass das Land bei Leasingverträgen nicht direkt selbst Schulden aufnimmt, aber indirekt über die Leasinggesellschaft. Daher sollte über die derzeitige Darstellung im Haushaltsplan und den Schuldenausweis angesichts des Grundsatzes der Haushaltsklarheit nochmals nachgedacht werden.

²¹⁶ Vgl. Drs. des Landtags von Baden-Württemberg 12/2999, S. 1-2.

²¹⁷ Vgl. Ebenda, S. 2-3.

9. Aktuelle Marktsituation/ Ausblick

„Unsicherheit schafft Leasingklima“²¹⁸ so der Vorstandschef der Deutschen Leasing AG im Dezember 2008. Vom Sog der Finanzkrise und einem immer trüber ausfallenden Konjunkturklima blieb und bleibt aber auch die Leasingbranche nicht verschont.²¹⁹ Besonders das KfZ-Leasing ist bedroht. Beispielsweise haben BMW und Mercedes im November im Vergleich zum Vorjahr rd. ein Viertel weniger Autos verkauft und dieser Abwärtstrend wird sich in der gesamten Branche nach Einschätzung vieler Automobilhersteller in den nächsten Monaten noch beschleunigen.²²⁰

Ein weiteres Problem sind die fallenden Restwerte. Der durchschnittliche Restwert der Fahrzeuge war im Dezember 2008 um 4 %²²¹ gesunken und somit zeitweise steiler gefallen als die Preise für amerikanische Immobilien. Die Risikoversorge musste daher in vielen Unternehmen erheblich aufgestockt werden. Die BMW-Manager, die insbesondere auf dem amerikanischen Markt, im Streben nach immer neuen Absatzrekorden, besonders eifrig auf Leasing gesetzt hatten, mussten ihre Risikoversorge deshalb um mehr als eine Milliarde aufstocken, Daimler um mehrere hundert Millionen. Teure Autos wurden am häufigsten geleast. Der Kunde ließ sich über die Leasingfinanzierung leichter zu einer höherwertigen Ausstattung verführen.²²²

Zwei Töchter der Volkswagen AG gerieten Ende 2008 mit erheblichen Liquiditätspässen in die Schlagzeilen. Die VW Bank und VW Financial Services, die bislang stets kräftig zum Konzerngewinn beigetragen hatten, beantragten nun Hilfe aus dem Bankenrettungspaket der Bundesregierung. Für die Institute war es in den vergangenen Monaten schwieriger geworden, Kredite und Leasingangebote zu refinanzieren. Die Konzernmutter selbst bricht gerade das Kerngeschäft zusammen, was die Lage zusätzlich erschwert.²²³

Zusätzlich rechnet man mit steigenden Refinanzierungskoten für die Leasinggesellschaften in Höhe von ca. 15%²²⁴. Unter den verschärften Bedingungen für die Refinanzierung ist das Leasinggeschäft nicht mehr besonders attraktiv. Manche

²¹⁸ FAZ vom 02.12.2008, Nr. 282, S. 45.

²¹⁹ Vgl. Beilage „Leasing“ zur Financial Times Deutschland (FTD) vom 27.10.2008, S.1.

²²⁰ Vgl. Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 07.12.2008, Nr. 49, S. 35.

²²¹ Vgl. FAZ vom 08.11.2008, Nr. 262, S. 56.

²²² Vgl. Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 07.12.2008, Nr. 49, S. 35.

²²³ Vgl. FAZ.NET vom 09.12.2008.

²²⁴ Vgl. Frankfurter Allgemeine Zeitung (FAZ) vom 08.11.2008, Nr. 262, S. 56.

Hersteller haben es bereits ganz eingestellt, andere drosseln es,²²⁵ andere orientieren sich um, gerne in die (noch) wachsenden Märkte Osteuropas, wie z. B. die Deutsche Leasing Dependancen in Polen, Tschechien, Rumänien und Ungarn.²²⁶

Die Regierung erkannte die angespannte Situation und plante Anfang 2009 zusätzlich neue Bürgschaftsinstrumente zur Stützung der Unternehmensfinanzierung mit dem Ziel die Finanzierungssituation insbesondere von Kreditversicherern, Factoring- und Leasinggesellschaften zu verbessern.²²⁷ Für das Geschäftsjahr 2009 scheinen die Wachstumschancen für Leasing nicht besonders gut zu sein. Langfristig gesehen ist und bleibt es aber sicher für viele Unternehmen, Privatleute und öffentliche Auftraggeber eine gute Alternative zum Kauf oder zum Kredit.

Das Land wird dem Markt als Leasingkunde voraussichtlich erhalten bleiben. Es möchte zumindest im Fuhrparkbereich der Polizei auch zukünftig weiter die Angebote des Leasings nutzen. Die Hausspitze des IM und der Landtag sind mit dem bestehenden Leasingmodell sehr zufrieden und wollen diese Praxis weiterhin beibehalten.²²⁸ In anderen Bereichen kommt es auf die Wirtschaftlichkeit der eingehenden Angebote an. Aber gerade im IuK-Bereich wird Leasing in den nächsten Jahren wahrscheinlich eine größere Rolle als derzeit einnehmen. In anderen Bereichen, wie der Beschaffung von Kopierern wird es wohl verschwinden, da sich hier die Mietvariante als wirtschaftlicher erwiesen hat.

²²⁵ Vgl. Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 07.12.2008, Nr. 49, S. 35.

²²⁶ Vgl. Beilage zur FTD vom 27.10.2008, S. 2.

²²⁷ Vgl. FAZ vom 14.01.2009, Nr. 11, S. 10.

²²⁸ Vgl. Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile, S.XXII-XXIII.

Anlagen

Anlage 1

Mobilien-Leasing-Erlass (Vollamortisations-Leasing-Erlass)

Bundesminister der Finanzen Bonn, 19.4.1971 – IV B/2 – S 2170 – 31/71

Ertragssteuerliche Behandlung von Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter

Unter Bezugnahme auf das Ergebnis der Erörterung mit den obersten Finanzbehörden der Länder wird zu der Frage der steuerlichen Behandlung von Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter wie folgt Stellung genommen:

Allgemeines:

Der Bundesfinanzhof hat mit dem Urteil vom 26.- Januar 1970 (BStBl 1970 II S. 264) zur steuerlichen Behandlung von sogenannten Finanzierungs-Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter Stellung genommen.

Um eine einheitliche Rechtsanwendung durch die Finanzverwaltung zu gewährleisten, kann bei den vor dem 24. April 1970 abgeschlossenen Leasing-Verträgen aus Vereinfachungsgründen von dem wirtschaftlichen Eigentum des Leasing-Gebers am Leasing-Gut und einer Vermietung oder Verpachtung an den Leasing-Nehmer ausgegangen werden, wenn die Vertragsparteien in der Vergangenheit übereinstimmend eine derartige Zurechnung zugrunde gelegt haben und auch in Zukunft daran festhalten. Das gilt auch, wenn die Vertragslaufzeit über den genannten Stichtag hinausreicht /verg. Schreiben vom 21. Juli 1970 – IV B/2 – S2170-52/70. IV A/1 – S7471 -10/70 – BStBl 1970 I S. 913).

Für die steuerliche Behandlung von nach dem 23. April 1970 abgeschlossenen Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter sind die folgenden Grundsätze zu beachten. Dabei ist als betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer der in den amtlichen AfA-Tabellen angegebene Zeitraum zugrunde zu legen.

II. Begriff und Abgrenzung des Finanzierungs-Leasing-Vertrages bei beweglichen Wirtschaftsgütern

1. Finanzierungs-Leasing im Sinne dieses Schreibens ist nur dann anzunehmen, wenn

a) der Vertrag über eine bestimmte Zeit abgeschlossen wird, während der Vertrag bei vertragsgemäßer Erfüllung von beiden Vertragsparteien nicht gekündigt werden kann (Grundmietzeit), und

b) der Leasing-Nehmer mit den in der Grundmietzeit zu entrichtenden Raten mindestens die Anschaffungs- oder Herstellungskosten sowie alle Nebenkosten einschließlich der Finanzierungskosten des Leasing-Gebers deckt.

2. Beim Finanzierungs-Leasing von beweglichen Wirtschaftsgütern sind im Wesentlichen folgende Vertragstypen festzustellen:

a) Leasing-Verträge ohne Kauf- oder Verlängerungsoption

Bei diesem Vertragstyp sind zwei Fälle zu unterscheiden:

Die Grundmietzeit

aa) deckt sich mit der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes.

bb) ist geringer als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes.

Der Leasing-Nehmer hat nicht das Recht, nach Ablauf der Grundmietzeit den Leasing-Gegenstand zu erwerben oder den Leasing-Vertrag zu verlängern.

b) Leasing-Verträge mit Kaufoption

Der Leasing-Nehmer hat das Recht, nach Ablauf der Grundmietzeit, die regelmäßig kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes, den Leasing-Gegenstand zu erwerben.

c) Leasing-Verträge mit Mietverlängerungsoption

Der Leasing-Nehmer hat das Recht, nach Ablauf der Grundmietzeit, die regelmäßig kürzer ist als die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes, das Vertragsverhältnis auf bestimmte oder unbestimmte Zeit zu verlängern. Leasing-Verträge ohne Mietverlängerungsoption, bei denen nach Ablauf der Grundmietzeit eine Vertragsverlängerung für den Fall vorgesehen ist, dass der Mietvertrag nicht von einer der Vertragsparteien gekündigt wird, sind steuerlich grundsätzlich ebenso wie Leasing-Verträge mit Miet-Verlängerungsoption zu behandeln. Etwas anderes gilt nur dann, wenn nachgewiesen wird, dass der Leasing-Geber bei Verträgen über gleiche Wirtschaftsgüter innerhalb eines Zeitraumes von neun Zehnteln der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer in einer Vielzahl von Fällen das Vertragsverhältnis aufgrund seines Kündigungsrechts beendet.

d) Verträge über Spezial-Leasing

Es handelt sich hierbei um Verträge über Leasing-Gegenstände, die speziell auf die Verhältnisse des Leasing-Nehmers zugeschnitten und nach Ablauf der Grundmietzeit regelmäßig nur noch beim Leasing-Nehmer wirtschaftlich sinnvoll verwendbar sind. Die Verträge kommen mit oder ohne Optionsklausel vor.

III. Steuerliche Zurechnung des Leasing-Gegenstandes

Die Zurechnung des Leasing-Gegenstandes ist von der von den Parteien gewählten Vertragsgestaltung und deren tatsächlichen Durchführung abhängig. Unter Würdigung der gesamten Umstände ist im Einzelfall zu entscheiden, wem der Leasing-Gegenstand steuerlich zuzurechnen ist. Bei den unter II.2 genannten Grundvertragstypen gilt für die Zurechnung das Folgende:

1. Leasing-Verträge ohne Kauf- oder Verlängerungsoption

Bei Leasing-Verträgen ohne Optionsrecht ist der Leasing-Gegenstand regelmäßig zuzurechnen

a) dem Leasing-Geber, wenn die Grundmietzeit mindestens 40 v.H. und höchstens 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes beträgt.

b) dem Leasing-Nehmer, wenn die Grundmietzeit weniger als 40 v.H. oder mehr als 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt.

2. Leasing-Verträge mit Kaufoption

Bei Leasing-Verträgen mit Kaufoption ist der Leasing-Gegenstand regelmäßig zuzurechnen

a) dem Leasing-Geber, wenn die Grundmietzeit mindestens 40 v. H. oder höchstens 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt und der für den Fall der Ausübung des Optionsrechts vorgesehene Kaufpreis nicht niedriger ist als der unter Anwendung der linearen AfA nach der amtlichen AfA-Tabelle ermittelte Buchwert oder der niedrigere gemeine Wert im Zeitpunkt der Veräußerung.

b) dem Leasing-Nehmer,

aa) wenn die Grundmietzeit weniger als 40 v.H. oder mehr als 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt oder

bb) wenn bei der Grundmietzeit von mindestens 40 v.H. und höchstens 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer der für den Fall der Ausübung des Optionsrechts vorgesehene Kaufpreis niedriger ist als der unter Anwendung der linearen AfA nach der amtlichen AfA-Tabelle ermittelte Buchwert oder der niedrigere gemeine Wert im Zeitpunkt der Veräußerung.

Wird die Höhe des Kaufpreises für den Fall der Ausübung des Optionsrechts während oder nach Ablauf der Grundmietzeit festgelegt oder verändert, so gilt entsprechendes. Die Veranlagungen sind gegebenenfalls zu berichtigen.

3. Leasing-Verträge mit Mietverlängerungsoption

Bei Leasing-Verträgen mit Miet-Verlängerungsoption ist der Leasing-Gegenstand regelmäßig zuzurechnen,

a) dem Leasing-Geber, wenn die Grundmietzeit mindestens 40 v.H. oder höchstens 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes beträgt und die Anschlussmiete so bemessen ist, dass sie den Wertverzehr für den

Leasing-Gegenstand deckt, der sich auf der Basis des unter Berücksichtigung der linearen Absetzung für Abnutzung nach der amtlichen AfA-Tabelle ermittelten Buchwerts oder des niedrigeren gemeinen Werts und der Restnutzungsdauer lt. AfA-Tabelle ergibt.

b) dem Leasing –Nehmer,

aa) wenn die Grundmietzeit weniger als 40 v.H. oder mehr als 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes beträgt oder

bb) wenn bei einer Grundmietzeit von mind. 40 v.H. oder höchstens 90 v.H. der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer die Anschlussmiete so bemessen ist, dass sie den Wertverzehr für den Leasing-Gegenstand nicht deckt, der sich auf der Basis des unter Berücksichtigung der linearen AfA nach der amtlichen AfA-Tabelle ermittelten Buchwertes oder des niedrigeren gemeinen Werts und der Restnutzungsdauer lt. AfA-Tabelle ergibt.

Wir die Höhe der Leasing-Raten für den Verlängerungszeitraum während oder nach Ablauf der Grundmietzeit festgelegt oder verändert, so gilt entsprechendes.

Abschnitt II Nr. 2 Buchstabe c, Sätze 2 und 3 sind zu beachten.

4. Verträge über Spezial-Leasing

Bei Spezial-Leasing-Verträgen ist der Leasing-Gegenstand regelmäßig dem Leasing-Nehmer ohne Rücksicht auf das Verhältnis von Grundmietzeit und Nutzungsdauer und auf Optionsklauseln zuzurechnen.

IV. Bilanzmäßige Darstellung von Leasing-Verträgen bei Zurechnung des Leasing-Gegenstandes beim Leasing-Geber

1. Beim Leasing-Geber

Der Leasing-Geber hat den Leasing-Gegenstand mit seinen Anschaffungs- und Herstellungskosten zu aktivieren. Die Absetzung für Abnutzung ist nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer vorzunehmen. Die Leasing-Raten sind Betriebseinnahmen.

2. Beim Leasing-Nehmer

Die Leasing-Raten sind Betriebsausgaben.

V. Bilanzmäßige Darstellung von Leasing-Verträgen bei Zurechnung des Leasing-Gegenstandes beim Leasing-Nehmer

1. Beim Leasing-Nehmer

Der Leasing-Nehmer hat den Leasing-Gegenstand mit seinen Anschaffungs- und Herstellungskosten zu aktivieren. Als Anschaffungs- oder Herstellungskosten gelten die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Leasing-Gebers, die der Berechnung der Leasing-Raten zugrunde gelegt worden sind, zuzüglich etwaiger weiterer Anschaffungs- oder Herstellungskosten, die nicht in den Leasing-Raten enthalten sind (vgl. Schreiben

vom 5. Mai 1970 – IV B/2 – S2170 – 4/70 -).

Dem Leasing-Nehmer steht die AFA nach der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasing-Gegenstandes zu. In Höhe der aktivierten Anschaffungs- und Herstellungskosten mit Ausnahme der nicht in den Leasing-Raten berücksichtigten Anschaffungs- und Herstellungskosten des Leasing-Nehmers ist eine Verbindlichkeit

gegenüber dem Leasing-Geber zu passivieren.

Die Leasing-Raten sind in einen Zins- und Kostenanteil sowie einen Tilgungsanteil aufzuteilen. Bei der Aufteilung ist zu berücksichtigen, dass sich infolge der laufenden Tilgung der Zinsanteil verringert und der Tilgungsanteil entsprechend erhöht.

Der Zins- und Kostenanteil stellt eine sofort abzugsfähige Betriebsausgabe dar, während der andere Teil der Leasing-Rate als Tilgung der Kaufpreisschuld erfolgsneutral zu behandeln ist.

2. Beim Leasing-Geber

Der Leasing-Geber aktiviert eine Kaufpreisforderung an den Leasing-Nehmer in Höhe der den Leasing-Raten zugrunde gelegten Anschaffungs- und Herstellungskosten.

kosten. Dieser Betrag ist grundsätzlich mit der vom Leasing-Nehmer ausgewiesenen Verbindlichkeit identisch.

Die Leasing-Raten sind in einen Zins- und Kostenanteil sowie in einen Anteil Tilgung der Kaufpreisforderung aufzuteilen. Wegen der Aufteilung der Leasing-Raten und deren steuerlichen Behandlung gelten die Ausführungen unter V.1. entsprechend.

Der Zins- und Kostenanteil stellt eine sofort abzugsfähige Betriebsausgabe dar, während der andere Teil der Leasing-Rate als Tilgung der Kaufpreisschuld erfolgsneutral zu behandeln ist.

VI.

Die vorstehenden Grundsätze gelten entsprechend auch für Verträge mit Leasing-Nehmern, die ihren Gewinn nicht durch Bestandsvergleich ermitteln.

Das Schreiben ist zur Veröffentlichung im Bundessteuerblatt Teil I bestimmt.

Anlage II

Steuerliche Zurechnung des Leasinggegenstandes beim Leasinggeber (BMF-Schreiben vom 22.12.1975)

- Teilamortisationsvertrag mit Andienungsrecht
- Leasingvertrag mit Aufteilung des Mehrerlöses
- Kündbarer Leasingvertrag

Der Bundesminister der Finanzen hat entschieden, unter welchen Voraussetzungen bei Teilamortisationsverträgen (TA-Verträgen), die nach den Vorschriften des Leasingerlasses kein Finanzierungsleasing darstellen, der Leasinggegenstand steuerrechtlich dem Leasinggeber zugerechnet wird.

I. Begriff und Arten der TA-Verträge

1. Die nachstehend aufgeführten Vertragsmodelle sind durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- a) im Vertrag wird eine Grundmietzeit vereinbart, die mehr als 40%, jedoch nicht mehr als 90% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Leasinggegenstandes beträgt und
- b) die Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Leasinggebers sowie alle Nebenkosten einschl. der Finanzierungskosten des Leasinggebers werden in der Grundmietzeit durch die Leasingraten nur zum Teil gedeckt.

2. Im Einzelnen hat die Finanzverwaltung zu folgenden Vertragstypen Stellung genommen:

- a) Vertragsmodell mit Andienungsrecht des Leasinggebers, jedoch ohne Optionsrecht des Leasingnehmers

Bei diesem Vertragsmodell hat der Leasinggeber ein Andienungsrecht. Danach ist der Leasingnehmer, sofern ein Verlängerungsvertrag nicht zustande kommt, auf Verlangen des Leasinggebers verpflichtet, den Leasinggegenstand zu einem Preis

zu kaufen, der bereits bei Abschluss des Leasingvertrags fest vereinbart wird. Der Leasingnehmer hat kein Recht, den Leasinggegenstand zu erwerben.

b) Vertragsmodell mit Aufteilung des Mehrerlöses

Nach Ablauf der Grundmietzeit wird der Leasinggegenstand durch den Leasinggeber veräußert. Ist der Veräußerungserlös niedriger als die Differenz zwischen den Gesamtkosten des Leasinggebers und den in der Grundmietzeit entrichteten Leasingraten (Restamortisation), so muss der Leasingnehmer eine Abschlusszahlung in Höhe der Differenz zwischen Restamortisation und Veräußerungserlös zahlen. Ist der Veräußerungserlös hingegen höher als die Restamortisation, so erhält der Leasinggeber 25%, der Leasingnehmer 75% des die Restamortisation übersteigenden Teils des Veräußerungserlöses.

6. Kündbarer Leasingvertrag mit Anrechnung des Veräußerungserlöses auf die vom Leasingnehmer zu leistende Schlusszahlung

Der Leasingnehmer kann den Leasingvertrag frühestens nach Ablauf der Grundmietzeit, die 40% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer beträgt, kündigen. Bei Kündigung ist eine Abschlusszahlung in Höhe der durch die Leasingraten nicht gedeckten Gesamtkosten des Leasinggebers zu entrichten. Auf die Abschlusszahlung werden 90% des vom Leasinggebers erzielten Veräußerungserlöses angerechnet. Ist der anzurechnende Teil des Veräußerungserlöses zuzüglich der vom Leasingnehmer bis zur Veräußerung entrichteten Leasingraten niedriger als die Gesamtkosten des Leasinggebers, so muss der Leasingnehmer in Höhe der Differenz eine Abschlusszahlung leisten. Ist jedoch der Veräußerungserlös höher als die Differenz zwischen den Gesamtkosten des Leasinggebers und den bis zur Veräußerung entrichteten Leasingraten, so behält der Leasinggeber diesen Differenzbetrag in vollem Umfang.

6. Steuerliche Zurechnung des Leasinggegenstandes

Die nachstehenden Ausführungen bezüglich der Zurechenbarkeit des Leasinggegenstandes gelten nur grundsätzlich, d.h. insoweit, wie besondere Regelungen in Einzelverträgen nicht zu einer anderen Beurteilung zwingen.

1. Leasingverträge mit Andienungsrecht

Da der Leasinggeber von dem Andienungsrecht Gebrauch machen kann, aber nicht muss, ist er als wirtschaftlicher Eigentümer des Leasinggegenstandes anzusehen, dem der Leasinggegenstand zuzurechnen ist.

2. Leasingverträge mit Aufteilung des Mehrerlöses

Bei Leasingverträgen mit Aufteilung des Mehrerlöses ist der Leasinggegenstand regelmäßig zuzurechnen:

6. dem Leasinggeber,

aa) wenn der Veräußerungserlös niedriger als die Differenz zwischen den Gesamtkosten des Leasinggebers und den in der Grundmietzeit entrichteten Leasingraten (Restamortisation) ist,

bb) wenn der Veräußerungserlös höher als die Restamortisation ist und der Leasinggeber 25%, der Leasingnehmer 75% des die Restamortisation übersteigenden Teils des Veräußerungserlöses erhält.

b) dem Leasingnehmer, wenn der Veräußerungserlös höher als die Restamortisation ist und der Leasinggeber weniger als 25% des die Restamortisation übersteigenden Teils des Veräußerungserlöses erhält.

3. Kündbarer Leasingvertrag mit Anrechnung des Veräußerungserlöses auf die vom Leasingnehmer zu leistende Schlusszahlung

Bei diesem Vertragsmodell kommt eine während der Mietzeit eingetretene Wertsteigerung in vollem Umfang dem Leasinggeber zugute. Der Leasinggeber ist daher nicht nur rechtlicher, sondern auch wirtschaftlicher Eigentümer des Leasinggegenstandes.

III: Bilanzmäßige Darstellung von Leasingverträgen

Bezüglich der bilanzmäßigen Darstellung dieser Leasingverträge wird auf die Ausführungen zu den Vollamortisationsverträgen verwiesen.

Anlage III

Leitsätze des BFH:

- „1. Maßgeblich für die steuerliche Beurteilung von so genannten Leasing-Verträgen über bewegliche Wirtschaftsgüter ist die wirtschaftliche Betrachtungsweise.
2. Ob Wirtschaftsgüter, die Gegenstand eines solchen Leasing-Vertrages sind, steuerlich dem Leasing-Geber oder dem Leasing-Nehmer zuzurechnen sind, beurteilt sich nach den Umständen des Einzelfalls.
3. In den Fällen des so genannten Finanzierungs-Leasing sind die Leasing-Gegenstände in der Regel dem Leasing-Nehmer zuzurechnen, wenn ihre betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer länger ist als die Grundmietzeit und dem Leasing-Nehmer ein Recht auf Verlängerungs- oder Kaufoption zusteht, bei dessen Ausübung er nur einen einer Anerkennungsgebühr ähnlichen, wesentlich geringeren Betrag zu zahlen hat, als sich bei Berechnung des dann übliche Mietzinses oder Kaufpreises ergeben würde.
4. Dasselbe gilt, und zwar hier ohne Rücksicht auf ein etwaiges Optionsrecht, wenn die Nutzungsdauer und die Grundmietzeit sich annähernd decken.
5. Dasselbe gilt ferner, hier ohne Rücksicht auf das Verhältnis von Grundmietzeit und Nutzungsdauer, wenn die Leasing-Gegenstände speziell auf die Verhältnisse des Leasing-Nehmers zugeschnitten sind und nach Ablauf der Grundmietzeit nur noch bei diesem eine wirtschaftlich sinnvolle Verwendung finden können.
6. Die Zurechnung beim Leasing-Nehmer bedeutet, dass nicht der Leasing-Geber, sondern nur der Leasing-Nehmer als wirtschaftlicher Eigentümer (Investor) die Investitionszulage beanspruchen darf.“²²⁹

²²⁹ Vgl. Perridon/Steiner, Finanzwirtschaft der Unternehmung, S.447/448.

Anlage IV

Protokoll des Gesprächs mit Herrn Saile (Innenministerium, Referat 36 – Technik – Bereich Fuhrpark der Polizei) vom 29.01.2009:

1. Über welche Güter haben Sie in der Vergangenheit Leasingverträge abgeschlossen?

Für ca. 3300 Polizeieinsatzfahrzeuge. Weitere ca. 1900 Fahrzeuge der Polizei werden nach wie vor gekauft. Die Hubschrauber und die Boote der Polizei sind ebenfalls nach wie vor gekauft.

Wann hat das Land Baden-Württemberg den ersten Leasingvertrag abgeschlossen?

Im Jahr 2000.

2. Für welche gibt es Sie derzeit?

Meistens bei Serienfahrzeugen, da es dort wirtschaftlich sinnvoll ist. Bei Spezialfahrzeugen mit einer besonderen technischen Ausstattung oder bei Transportern, die längere Laufzeiten haben, lohnt sich Leasing nicht, hier wird gekauft.

3. Welche Art von Leasing-Vertrag wurde abgeschlossen? (Mit oder ohne Kündigungsrecht, Abschlusszahlung, Laufzeit, Serviceleistungen, Höhe der Raten, weitere Bedingungen ...)

Es gibt verschiedene Verträge, die meisten haben eine Laufzeit zwischen 24 bis 48 Monaten. Die Verträge beinhalten Laufleistungen von 10, 15, 20, 30, 50 und 75 Tsd. Km p .a.. Es werden in Bezug auf die Jahresgesamtleistung des Fuhrparks ca. 10 % Mehrkilometer mit eingeplant. Falls diese „Über“-Laufleistung nicht in Anspruch genommen wird, werden die Minderkilometer wieder vom Leasinggeber erstattet. Die Fahrzeuge werden nach der Lieferung von der Polizei selbst in eigenen Werkstätten mit Polizeitechnik ausgestattet. Ein vorzeitiges Kündigungsrecht besteht nicht. Die Raten sind gleich bleibend, An- oder Abschlusszahlungen fallen nicht

an. Es gibt eine Gleitzinsregelung in den Verträgen, die die Leasinggesellschaft berechtigt, bei einer möglichen Kostensteigerung seiner Refinanzierungskosten, die Rate um den gestiegenen Zins anzupassen. Um das zu umgehen, könnte künftig jährlich, statt wie bislang im 2- oder 3- Jahresrhythmus, ausgeschrieben werden. Die Verträge werden derzeit direkt mit den Leasinggesellschaften von VW oder Opel abgeschlossen.

4. Was passiert bei Unfällen oder vorzeitigen Totalschäden?

Die Dienststelle kann entscheiden, ob sie ein neues Fahrzeug haben möchte, oder bis zum Ablauf des „alten“ Leasingvertrages ohne Ersatz auskommen kann. Bei Verzicht bekommt die Dienststelle trotzdem die Leasingmittel für das Fahrzeug.

5. Was passiert nach Ablauf der Vertragslaufzeit mit den Leasinggütern?

Die Fahrzeuge werden zurückgegeben und von der Leasinggesellschaft weiterverwertet, meistens an Privatpersonen.

6. Wie hoch war die Anzahl der geleasteten Wirtschaftsgüter und wie hoch der Leasingpreis?

Derzeit werden ca. 3.300 Fahrzeuge der 5.200 KfZ und 400 Fahrzeuge der Bereitschaftspolizei geleast. Der Rest wird gekauft, da dies bei dieser Art der Fahrzeuge aufgrund der technischen Ausstattung und der Nutzungsdauer wirtschaftlicher ist. Für Leasing stehen jährlich 15,3 Mio. € zur Verfügung.

7. Hatten Sie Vergleichsangebote für Kauf? Wie sahen diese aus?

Es wurde in der Vergangenheit gekauft. Eine Wirtschaftlichkeitsuntersuchung im Vorfeld hat ergeben, dass Leasing für das Gros der Einsatzfahrzeuge günstiger ist. Außerdem werden im Rahmen jeder erneuten Ausschreibung die Angebote für Kauf und Leasing verglichen.

8. Wie haben Sie festgestellt, dass Leasing vorteilhafter ist als Kauf?

Anhand der im Vorfeld durchgeführten Wirtschaftlichkeitsuntersuchung.

9. Haben Sie die Wirtschaftlichkeitsuntersuchung anhand vom „Leitfaden für Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen“ durchgeführt?

Ja, der Leitfaden wurde beachtet.

10. Wie sehen die einzelnen Schritte von der Vertragsverhandlung bis zum Abschluss/Lieferung der Güter aus und wie lange dauert es von der Bekanntmachung der Ausschreibung bis zur Erteilung des Zuschlags?

Die Vergabe des Lieferauftrags wurde in Losen im offenen EU-weiten Verfahren durchgeführt. Vom Beginn der Ausschreibung bis zum Zuschlag vergehen im Schnitt 4-5 Monate.

11. Welche Stellen müssen bei der Entscheidung beteiligt werden?

Die Hausspitze des Innenministeriums, das Finanzministerium und der Rechnungshof.

12. Hat das Land als Leasingnehmer steuerliche Vorteile?

Nein.

13. Bekommt das Land als Leasingnehmer auch Investitionszulagen?

Nein.

14. Wie stellen Sie die Leasingraten im Haushaltsplan dar? (Als Sachausgaben/Einnahmen aus Kredit...)

Die Aufwendungen werden als „Mieten und Pachten für Maschinen, Fahrzeuge und Geräte aufgeführt, was auch sinnvoll ist.

15. Wie steht die Politik derzeit zu Leasing (im Innenministerium und Landtag)?

Der Innenminister und der Landtag sind von dem Leasingmodell überzeugt.

16. Welche positiven Erfahrungen haben Sie mit Leasing gemacht?

Der Fuhrpark ist ständig aktuell, es fallen sehr viel weniger Reparaturen an, zahlreiche landeseigene Polizeiwerkstätten konnten geschlossen und ihr Personal eingespart werden.

17. Welche negativen?

Es gab in der Vergangenheit Probleme mit dem Serienfehlermanagement der Hersteller. Dies ist deshalb problematisch, da bei Fehlern und Rückrufen gleich eine große Anzahl der Einsatzfahrzeuge betroffen sein können.

18. Welche Zukunftschancen hat Leasing aus Ihrer Sicht?

Gute, wie bisher auch.

19. Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Rechnungshof bezüglich Leasing?

Gute, da der Rechnungshof bereits im Voraus mit einbezogen wird und am gesamten Prozess der Beschaffung mit beteiligt wird. Er kann jederzeit Kritik üben und hat aufgrund der guten Zusammenarbeit nachträglich meist nicht viel zu beanstanden.

20. Gibt es für Sie bestimmte Punkte/Aspekte beim Leasing, die Sie im Rahmen einer Diplomarbeit gerne näher betrachtet hätten?

Derzeit nicht, danke.

□

15. April 2000

INNENMINISTERIUM BADEN-
WÜRTTEMBERG
PressestelleBaden-
Württemberg**PRESSEMITTEILUNG****Erste "Silberfeile" für die Polizei**

Mit Leasing zum modernsten Fuhrpark in Deutschland

Eckhard Panka, Vorsitzender der Geschäftsleitung der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation Deutschland, hat am Samstag, 15. April 2000, im Kundencenter des Werkes Sindelfingen die ersten 58 silbermetallic-grünen Polizeifahrzeuge an Innenminister Dr. Thomas Schäuble übergeben. "Dies ist ein schöner Tag für unsere Polizei, weil mit der heutigen Auslieferung der ersten ‚Silberfeile‘ und dank des bundesweit einmaligen Leasingkonzepts die komplette Erneuerung des Polizeifuhrparks beginnt, die Ende 2001 abgeschlossen sein wird. Mit annähernd 3.800 Fahrzeugen ist die Marke Mercedes-Benz Standardfahrzeug der baden-württembergischen Polizei im Pkw-Bereich, und ich bin sicher, dass unsere Beamtinnen und Beamten, die die ‚Silberfeile‘ künftig fahren, zufriedene Kunden sind. Herzlichen Dank den Mitarbeitern der DaimlerChrysler Vertriebsorganisation für die gute Zusammenarbeit", sagte Schäuble.

- Im Rahmen des von der Landesregierung beschlossenen Technik-Zukunftsprogramms in Höhe von 680 Millionen Mark für die Polizei des Landes hatte die DaimlerChrysler AG nach einer europaweiten Ausschreibung den Zuschlag für die Lieferung von fast 3.800 Polizeifahrzeugen erhalten. Bis Dezember 2001 werden Monat für Monat rund 200 Neufahrzeuge im neuen "Outfit" an die Dienststellen ausgeliefert. Schäuble: "Wir haben uns für die silbermetallic-grüne Lackierung aus zwei Gründen entschieden: es sieht nicht nur sehr gut aus, sondern vermindert durch den höheren Wiederverkaufswert auch die Leasingraten."

Besonderen Wert habe man auf die Ausstattung des "Arbeitsplatzes Streifenwagen" gelegt. Neben leistungsstarken Dieselmotoren mit Direkteinspritzung, der die Abgasgrenzwerte nach Euro 3 erfüllt, seien die Fahrzeuge mit ABS, Airbags, Automatikgetriebe und Servolenkung ausgestattet.

Für diese erste Auslieferung habe die DaimlerChrysler AG jeweils 29 Fahrzeuge des Typs E 270 CDI sowie das T-Modell des C 220 CDI produziert. Die Fahrzeuge seien bereits komplett für die Polizei ausgestattet und sollen, so der Innenminister, "noch heute bei ersten Streifenfahrten zum Einsatz kommen." Die 29 neuen T-Modelle würden von den Streifendiensten bei den Polizeirevierern in den Stadt- und Landkreisen gefahren werden, die 29 silbermetallic-grünen E 270 CDI setze die Polizei wegen ihrer hohen Laufleistung vor allem auf den Autobahnen ein.

Außerdem sind laut Schäuble weitere rund 1.300 Mercedes C 220 CDI vor allem für den Streifendienst und mit neutraler Lackierung für die Kriminalpolizei geordert worden. Für den Einsatz im Bezirks- und

Postendienst sowie wiederum bei der Kriminalpolizei würden insgesamt 1.739 Mercedes des Typs C 200 CDI ausgeliefert werden. Bei weiteren rund 250 zivilen Kripofahrzeugen habe das Innenministerium aus taktischen Gründen unterschiedliche Marken beschafft. Weitere 380 Modelle der Typen E 220 CDI und E 270 CDI würden künftig von den Beamtinnen und Beamten der Diensthundestaffeln der Landespolizei, auf der Autobahn und als Führungsfahrzeug bei Einsätzen gefahren werden. Über die Pkw-Lieferungen hinaus habe das Innenministerium auch rund 700 Fahrzeuge der Transporterklasse bestellt. In diesem Segment habe die Volkswagen AG bei der Mehrzahl der Typen das wirtschaftlichste Angebot unterbreitet.

Mit diesen insgesamt rund 4.400 Fahrzeugen seien 80 Prozent des Polizeifuhrparks geleast. Die übrigen Fahrzeuge der Polizei, beispielsweise Motorräder, Lkw, gepanzerte Fahrzeuge und spezielle Sonderfahrzeuge, kaufe das Land nach wie vor. Im Rahmen des Technik-Zukunftsprogramms für die Polizei seien für den künftig geleasteten Fuhrpark pro Jahr rund 36 Millionen Mark eingeplant.

*

Mit dem neuen Leasing-Konzept, welches das Innenministerium mit fachlicher Unterstützung durch den Landesrechnungshof erarbeitet hat, werden zwei Hauptziele verfolgt:

- die Kosten für die Unterhaltung des Fuhrparks werden reduziert und
- die Polizeiautos werden regelmäßig erneuert.

Um dies zu erreichen, werden die Fahrzeuge nicht nur geleast, sondern auch in nahegelegenen Vertragswerkstätten über sogenannte Service-Verträge gewartet. Dies entspricht auch der Intention der Landesregierung, wonach Service-Aufgaben privatisiert werden sollen, wenn dies wirtschaftlicher ist und polizeitaktische Notwendigkeiten nicht entgegenstehen. Nur drei Polizeiwerkstätten in Stuttgart, Karlsruhe und Freiburg bleiben bestehen.

Dorotheenstraße 6
70173 Stuttgart

Telefon (0711) 231-3030
Fax (0711) 231-3039





DPoIG Baden-Württemberg
Kernerstr. 5, 70182 Stuttgart
Telefon 0711/245141
Telefax 0711/2361053
E-Mail: info@dpolg-bw.de
Internet: www.dpolg-bw.de
V.i.S.d.P. Dieter Hoffmann,
Landesgeschäftsführer,
DPoIG BW

Verbandsinterner Informationsdienst der DPoIG Baden-Württemberg

Nr. 46

17. Dezember 2006

Inhalt

- 01 Digitalfunk: DB Telematik-Angebot abgelehnt**
- 02 Tarif: Auswirkungen der neuen durchschnittlichen regelmäßigen wöchentlichen Arbeitszeit nach § 6 TV-L auf die Altersteilzeit nach dem TV ATZ**
- 03 Folgen des Gesetzentwurfs zur Gesundheitsreform nicht absehbar**
- 04 Zuschlag für 2.400 neue Leasingfahrzeuge für die Polizei**
- 05 Sagem Défense Sécurité beliefert Frankreich mit biometrischem Visa-System**
- 06 Regelung der Polizeidienst(un)fähigkeit im Beamtenstatusgesetz (BeamtStG)**
- 07 Kein Anspruch auf Beihilfe für Potenzsteigerungsmittel**
- 08 Steuerklasse für das Jahr 2007 richtig wählen**
- 09 DPoIG-Kurzmeldungen**

Beitrag 04:

04 Zuschlag für 2.400 neue Leasingfahrzeuge für die Polizei

Quelle: IM BW vom 15.12.2006

Kurztext: Das Innenministerium hat sich nach einer weiteren europaweiten Ausschreibung von 2.400 Polizeifahrzeugen für das wirtschaftlichste Angebot entschieden und den Zuschlag erteilt. Wie das Innenministerium am Freitag,

Verbandsinterner Informationsdienst des DPoIG-Landesverbandes Baden-Württemberg

DPoIG-ID Nr. 46/2006 vom 17. Dezember 2006

-5-

DPoIG-BW

15. Dezember 2006, in Stuttgart mitteilte, seien Volkswagen und Opel zum Zuge gekommen. Das Fuhrpark-Leasing wurde in Baden-Württemberg bereits im Jahr 2000 eingeführt und setzt sich bei den Polizeien der Länder immer stärker durch.

Die Volkswagen Leasing GmbH (Braunschweig) werde 1.358 silbermetallisch-minzgrüne und neutrale Streifenwagen vom Typ VW Passat 2,0 TDI Variant und Limousine liefern. Erstmals würden zehn umweltfreundliche sowie kraftstoffsparende VW Touran mit „bivalentem Antrieb“ - Erdgas und ersatzweise Ottokraftstoff - beschafft, um diese Antriebsalternative im Polizeialtag zu prüfen.



Die Adam Opel GmbH (Rüsselsheim) habe den Zuschlag für 1.015 ausschließlich neutral lackierte Opel Astra 1,9 CDTI, Caravan und Limousine, er-

halten. Alle Fahrzeuge würden überwiegend für die Ermittlungsdienste der Schutz- und Kriminalpolizei eingesetzt.

Auslieferungsbeginn sei das zweite Quartal 2007. Sowohl für VW als auch für Opel liefen die Leasingverträge mit einer Dauer von 36 Monaten. Die Fahrzeuge seien Ersatz für die derzeit im Einsatz befindlichen Fahrzeuge, die dann ebenfalls drei Jahre gelaufen seien und zurückgegeben würden.

Wie das Innenministerium Baden-Württemberg weiter mitteilte, verfügt die baden-württembergische Polizei seit Einführung des Leasingkonzepts über einen modernen und leistungsfähigen Fuhrpark. Die Polizeibeamten fänden auch in den neuen Fahrzeugen wieder einen zeitgemäßen Arbeitsplatz vor, der neben den aktuellsten Sicherheitsstandards wie multiple Airbagsysteme, ABS mit Bremsassistent und ESP selbstverständlich auch über Dieselpartikelfilter und Klimaanlage verfüge.

Anlage VII

Scout 24 + ElectronicScout24 + FinanceScout24 + FriendScout24 + ImmobilienScout24 + JobScout24 + TravelScout24 powered



Wer scoutet, der findet.

Sie sind noch nicht bei AutoScout24 eingeloggt >> [Login](#) > [Registrieren](#)

[Startseite](#) | [Suchen & Finden](#) | [Inserieren & Verkaufen](#) | [Magazin & Testberichte](#) | [Service & Support](#) | [Händlerbereich](#)

Gebrauchtwagen | Neuwagen | Motorrad | Nutzfahrzeuge | Teile & Zubehör | Händler | Finanzierung | Versicherung | Leasing

> [Suche verfeinern](#) > [Suchauftrag speichern](#) > [Neue Suche](#)

1 Fahrzeug für Sie gefunden

Ihre Suche nach: Volkswagen Passat 2,0 TDI Variant, Preis von € 1.000,-, Deutschland, Diesel, Silber, Neuwagen, Kombi/Van, Airbag, Beifahrer Airbag, Klima, Servolenkung, Rußpartikelfilter

Länderspezifisch und Europaweit suchen
Bitte auswählen 

Fahrzeuge 1 - 1

☰ **Listenansicht** ☰ Bildergalerie ☰ Tabelle ⏪ 1 ⏩

↕ **3 vergleichen** Sortierung **aufsteigend** nach **Preis** Ergebnisse: **20 pro Seite**

<input type="checkbox"/>		€ 32.436,- MwSt. ausweisbar	Diesel	Schaltgetriebe	103 kW / 140 PS
Volkswagen Passat Variant Comfortline 2,0 TDI Mi					
D-48153 Münster - reflexsilber metallic, Schaltgetriebe, ABS, Airbag, Beifahrer Airbag, elektr. Stabilitätsprog. (ESP), Klima, Seitenairbags, Servolenkung, Wegfahrsperr, Zentralverriegelung... >> mehr					
7 Bilder » Fahrzeug merken					
mtl. Rate z.B. € 524,- Finanzierung Volkswagen Bank (36 Mon)					

↕ **3 vergleichen** Sortierung **aufsteigend** nach **Preis** Ergebnisse: **20 pro Seite**

☰ **Listenansicht** ☰ Bildergalerie ☰ Tabelle ⏪ 1 ⏩

> [Suche verfeinern](#) > [Suchauftrag speichern](#) > [Neue Suche](#)

Literaturverzeichnis

- Beckmann, Heiner (Hamm): Aktuelle Rechtsfragen bei Finanzierungsleasinggeschäften, in: Deutsches Steuerrecht (DStR), 2006, Heft 30
- Brede, Helmut: Grundzüge der öffentlichen Betriebswirtschaftslehre, in: Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2. Edition, 2005
- Börsen-Zeitung vom 07.07.2007, Autor Reinhard Gödel, Ausgabe Nr. 128
- Denkschrift des Rechnungshofes 1998 (einzusehen unter www.rechnungshof.de)
- Denkschrift des Rechnungshofes 2001
- Denkschrift des Rechnungshofes 2002
- Denkschrift des Rechnungshofes 2003
- Denkschrift des Rechnungshofes 2004
- Denkschrift des Rechnungshofes 2005
- Denkschrift des Rechnungshofes 2006
- Denkschrift des Rechnungshofes 2007
- Engel, Johanna: Handbuch Kraftfahrzeug-Leasing, in: Verlag C. H. Beck, 2. Auflage, München 2004
- FAZ vom 8.11.2008, Nr. 262
- FAZ vom 26.11.2008, Nr. 277
- FAZ vom 2.12.2008, Nr. 282
- FAZ vom 13.01.2009, Nr. 10
- FAZ vom 14.1.2009, Nr.11
- FAZ.NET vom 9.12.2008
- Fikentscher, Wolfgang und Heinemann, Andreas: Schuldrecht, in: Walter de Gruyter , 10. Edition, 2006
- Financial Times Deutschland vom 27.10.2008, Beilage „Leasing“
- Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung vom 7.12.2008
- Gitter, Wolfgang: Gebrauchsüberlassungsverträge, in: Mohr Siebeck 1988
- Groth, Klaus und Schwarzmann, Hans-Ulrich: Das neue Vergaberecht: Aktuelle Vorschriften für Ausschreibung, Angebot und Vergabe bei öffentlichen Aufträgen nach VOB, VOL und VOF, in: Forum Verlag Herkert GmbH, 2007
- Hagenmüller, K. F. und Eckstein, Wolfgang: Leasing-Handbuch für die betriebliche Praxis, Fritz Knapp Verlag, 6. Auflage, Frankfurt am Main 1992
- Haloubek, Michael und Potacs, Michael: Handbuch des öffentlichen Wirtschaftsrechts, in: Springer Verlag, 2. Edition, 2007

Heermann, Peter W. und Gernhuber, Joachim: Handbuch des Schuldrechts, in: Mohr Siebeck, 2003

Keller, Andreas: Leasing unter Basel II: Möglichkeiten und Grenzen einer alternativen Finanzierungsform unter dem besonderen Aspekt des Herstellerleasings als Möglichkeit der Absatzfinanzierung in einem Autohaus, in: GRIN Verlag, 2007

Kienbaum, Jochen und Börner, Christoph J.: Neue Finanzierungswege für den Mittelstand, in: Gabler Verlag, 1. Auflage, Wiesbaden 2003

Kohlhaas, Peter: Sicherung von Forderungen, in: Richard Boorberg Verlag, 2. Auflage, Stuttgart, München, Hannover, Berlin 1991

Kratzer, Jost und Kreuzmair, Benno: Leasing in Theorie und Praxis, in: Gabler Verlag, 2. Auflage, Wiesbaden 2002

Kroll, Michael: Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand, in: Leasoft, 7. Auflage, Lichtenfels 2001

Leitsätze über die Prüfung von IuK-Outsourcing des Rechnungshofes (einzusehen unter www.rechnungshof.baden-wuerttemberg.de/fm7/973/iuk_ls.pdf)

Müller-Wrede, Malte, Amelung, Steffen und Deutscher Verdingungsausschuss für Leistungen: Verdingungsordnung für Leistungen: Vol/a: Kommentar, in: Bundesanzeiger Verlag, 2. Edition, 2007

Olfert, Klaus und Reichel, Christopher: Kompakt-Training Finanzierung, in: Friedrich Kiehl Verlag, Ludwigshafen (Rhein) 1999

Perridon, Louis und Steiner, Manfred: Finanzwirtschaft der Unternehmung, in: Franz Vahlen Verlag, 14. Auflage, München 2007

Pottschmidt, Günther und Rohr, Ulrich: Kreditsicherungsrecht – Ein Handbuch für Studium und Praxis, in: Verlag Franz Vahlen GmbH, München 1992

Putnoki, Hans: Grundlagen der Außenhandelsfinanzierung, in: Oldenbourg Wissenschaftsverlag, 2000

Sabel, Elmar: Leasingverträge in der kapitalmarktorientierten Rechnungslegung, in: DUV 2006

Schäfer, Henry: Unternehmensfinanzen: Grundzüge in Theorie und Management, in: Springer Verlag, 2. Edition, 2002

Spittler, Hans-Joachim: Leasing für die Praxis, in: Deutscher Wirtschaftsdienst John von Freyend, 3. erweiterte Auflage, Köln 1990

Von Staudinger, Julius und Beckmann, Roland Michael: Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch, Verlag Walter de Gruyter, Berlin 2005

Weber, Jan (Köln): Die Entwicklung des Leasingrechts von Mitte 2003 bis Mitte 2005, in: Neue Juristische Wochenschrift 2005 Heft 31

Weber, Jan (Köln): Die Entwicklung des Leasingrechts von Mitte 2005 bis Mitte 2007, in: Neue Juristische Wochenschrift 2007 Heft 35

Weiß, Kurt: Dynamisches Finanzmanagement in der Praxis, in: Gabler Verlag, Wiesbaden 1976

Wöltje, Jörn: Betriebswirtschaftliche Formelsammlung, in: Haufe Verlag 2006

Erklärung nach § 32(3) AproFin gD

Hiermit erkläre ich, dass ich die Diplomarbeit selbstständig verfasst habe und keine anderen als die angegebenen Quellen oder Hilfsmittel benutzt habe.