

# Leasing muss einen Mehrwert bieten

**Müllverbrennungs-, Biogas- oder Wertstoffsortieranlagen – Leasen können Kommunen und öffentliche Träger mittlerweile fast alles. Doch in der Praxis sind es eher Arbeitskleidung, Fahrzeuge und Maschinen für den Bauhof oder IT-Equipment. Und: Leasing muss gegenüber herkömmlicher Finanzierung einen Mehrwert bieten.**



**Autor:**  
Leonhard Fromm  
Freier Journalist  
73614 Schorndorf  
www.der-medienberater.de

»Vor allem e-Fahrzeuge werden aktuell geleast, weil die Kommunen mit deren Restwert oder Batterieleistung noch keine Erfahrung haben«, sagt Thomas Koch. Er ist Vertriebsleiter der Nürnberger Leasing (NL), die einen Schwerpunkt auf e-Mobilität hat von Pkw über Pedelecs bis hin zu öffentlichen Fähren, e-Bussen oder neuerdings auch e-Loks. Das bestätigt Rudolf Hollnaicher. Der Kämmerer der Stadt Göppingen mit knapp 60.000 Einwohnern: »Auch e-Pkw kaufen wir künftig vermehrt, leasen dann aber noch die Batterie als risikobehaftetes Teil.«

Leasing praktizieren Kommunen seit Jahrzehnten. Doch in den 1990er-Jahren wurde das Finanzierungsinstrument erst populär, um damit Risiken zu puffern oder eigene Prozesse in Beschaffung und Verwaltung zu verschlanken. Hollnaicher nennt die Arbeitskleidung der Stadtentwässerung als Beispiel: Der Dienstleister stellt die Kleidung, reinigt, repariert und ersetzt und der kommunale Auftraggeber überweist nur die monatliche Rate.

Typische Leasinggüter sind Fahrzeuge, die Müll entsorgen, Straßen reinigen, Schnee

räumen, aber auch Schlepper, Traktoren oder Baufahrzeuge bis hin zu Feuerwehrautos, Forsttechnik oder mobilen Wohncontainern. »Der Vorteil für die Kommunen liegt in der Objektkennntnis der Finanzierer und der Variabilität der Vertragsgestaltung«, sagt Horst Fittler. Laut dem Geschäftsführer, in dessen Bundesverband Leasing 400 Finanzierer organisiert sind, kommt die öffentliche Hand auf eine Leasingquote von 2 %. Zum Vergleich: 15 % des Bruttoinlandsprodukts waren 2017 per Leasing finanziert.

Hollnaicher kommt in Göppingen auf eine Quote von 5 % über all seine operativen Haushalte hinweg. Das entspreche vier Millionen Euro. Am höchsten sei die Leasingquote im Betriebshof. Seine Beispiele: »Smartphones, Tablets und andere digitale Endgeräte, um etwa auf der Straße Straßenzettel auszudrucken, die im Zentralrechner parallel erfasst werden, brauchen immer mehr Mitarbeiter auch im einfachen Dienst,« begründet der 60-Jährige den Trend.

Die NL hat mit Kommunen Einzelverträge über Leasinggüter im Wert von 1000 bis 300.000 Euro. Meist sind das Fahrzeuge, schwere Maschinen und Häcksler oder Werkzeuge wie Kettensägen und Laubbläser, bei denen die Franken großes Fach- und Produktwissen haben. Andere Anbieter sind auf Büromöbel, PC, Software oder besagte Arbeitskleidung spezialisiert, die wiederum oft weiterreichende Geschäftsmodelle im Servicebereich umfassen. NL-Vertriebsleiter Koch: »Damit Leasing zum Vorteil der Kommune ist, müssen viele Parameter passen.« Der kommunale Ein-

käufer sei da oft überfordert, weshalb er und sein Team den Erstkontakt primär als Beratungsgespräch begreifen. Die Philosophie des Saarländers: Er müsse nicht gleich beim ersten Vorhaben den Auftrag bekommen und spiele lieber die Potentiale seines Finanzierungsinstruments und dessen Fallstricke mit seinem Gegenüber durch. Denn oft sei der klassische Kauf für die Kommune nicht zuletzt auf Grund der niedrigen Zinsen günstiger. »Aber der Verantwortliche denkt beim nächsten Mal an mich, weil er mir vertraut«, so Kochs Erfahrung.

Tatsächlich hätten nahezu alle Kommunen Budgetprobleme, aus denen Leasing ein Ausweg sei. Sein Beispiel: Wer den Routinedienstpark des Bauhofs least, weil er für dessen Vertragsgestaltung alle Parameter kennt wie Maschinenlaufzeiten, Verschleiß etc., der gewinne Liquidität, um auf neuen Feldern mit dem eigenen Geld Neues auszuprobieren. Das könne die Biogasanlage sein, die den Grünschnitt verstromt; die Ladeinfrastruktur für e-Mobilität oder die Digitalisierung von Geschäftsbereichen, die mittelfristig den Arbeits- oder CO<sub>2</sub>-Aufwand reduzieren.

Kämmerer Hollnaicher gibt ihm recht. Ohne Strategie dahinter sei Leasing wertlos und letztlich eine »versteckte Kreditaufnahme«. In Göppingen hat der Gemeinderat bewilligt, dass die Fachbereiche Leasingverträge bis 50.000 Euro ohne Zustimmung des Gremiums abschließen dürfen. Ausgeschrieben werden müssen die Leistungen dennoch. Der Finanzbeamte prognostiziert, dass die kommunale Leasingquote unter veränderten Vorzeichen künftig deutlich steigt. Seine These: Die Kommunen vergeben immer mehr Geschäftsbereiche an Externe, die dann ihrerseits mehr Zubehör leasen. Sein klassisches Beispiel: der Reinigungsdienst. Den macht die Stadt längst nicht mehr selbst, sondern bezahlt eine Pauschale nach Quadratmetern. Und der Dienstleister kauft an Besen und Reinigungsmitteln etc., was er dafür benötigt und beschäftigt das Personal.

Leasingverbandsmann Fittler nimmt diesen Wandel auch unter seinen Mitgliedern wahr. Immer mehr Serviceaspekte wie Wartung, Reparatur, Versicherung und Bereitstellung von Ersatzfahrzeugen und -maschinen bei Ausfällen hätten diese im Angebot, um Kommunen zu entlasten und damit attraktiv zu sein. Die 16 Bundesländer handhabten das Thema aber unterschiedlich. Leasing sei überall zulässig, teils gebe es aber betrags- und laufzeitmäßige Beschränkungen oder Aufsichtsbehörden müssten einwilligen.



**Rudolf Hollnaicher:**  
»Am höchsten ist die Leasingquote im Betriebshof.«



**Thomas Koch:**  
»E-Fahrzeuge werden öfter in den Kommunen geleast.«



**Horst Fittler:**  
»Das Kommunal-Leasing unterliegt in den Bundesländern unterschiedlichen Auflagen und Beschränkungen.«