

Cross-Border-Leasing

Weg aus der Schuldenfalle oder am Ende der Offenbarungseid? Das ist die Frage, die kommunale Entscheidungsträger aller Parteien heute in der Debatte um cross-border-leasing beschäftigt. Kanalisationssysteme, Kläranlagen, Straßenbahnschienen, Schulgebäude oder Müllverbrennungsanlagen werden derzeit in etlichen Städten und Gemeinden an US-Investoren verleast und wieder zurück gemietet. Viele Stadtkämmerer hoffen auf schnelle Finanzspritzen für ihre leeren Kassen. Kritiker befürchten, dass kommunales Tafelsilber verschleudert wird, die Kommunen langfristig eher finanzielle Verluste erleiden und ihrem Auftrag zur öffentlichen Daseinsfürsorge in Teilen nicht mehr nachkommen können.

Funktionsweise von cross-border-leasing:

In der kommunalpolitischen Auseinandersetzung geht es um folgende Verfahren: Eine deutsche Kommune, ein kommunaler Zweckverband oder ein kommunales Unternehmen vermietet Wirtschaftsgüter von hohem Wert oder Infrastrukturanlagen für in der Regel 99 oder 100 Jahre an einen in den USA beheimateten Investor. Von diesem mietet die Kommune die Anlage über einen Untermietvertrag für meistens 25 bis 30 Jahre wieder zurück. Zwischen Investor und Kommune wird ein Trust geschaltet, eine Art Stiftung nach US-Recht, der das Geschäft über die gesamte Zeit abwickelt und der in der Regel nur für dieses Leasing-Projekt gegründet wird. Damit soll das Risiko minimiert werden, das der deutschen Seite durch einen möglichen Konkurs des US-Unternehmens entstehen könnte.

Nach deutschem Recht bleibt die Kommune Eigentümerin der vermieteten Anlagen oder Güter und ist verpflichtet, sie nach dem deutschen Stand der Technik zu betreiben. Weil der Hauptmietvertrag so lange währt, gilt indessen der US-Investor, also der Mieter, nach dem Steuerrecht der USA als wirtschaftlicher Eigentümer, der seine Kosten als Investitionen steuerlich abschreiben kann.

Einen Teil des durch diese Abschreibung in den USA entstandenen Steuervorteils erhält die deutsche Kommune als **Barwertvorteil** sofort zurück. Dieser beläuft sich auf etwa vier bis fünf Prozent des gesamten Transaktionsvolumens.

Auch die an diesen komplizierten Rechtsgeschäften beteiligten Banken und Arrangeure, neben Banken auch große Rechtsanwalts- oder Steuerberatungskanzleien, partizipieren an den Steuerersparnissen des Investors, vor allem aber das US-Unternehmen selbst.

Ist der Rückmietvertrag der Kommune mit dem Trust nach der vereinbarten Frist abgelaufen, kann sie das Nutzungsrecht zu einem vorher vertraglich festgelegten Betrag zurückkaufen. Der zu Beginn des Geschäfts ausgezahlte Barwertvorteil bleibt der Kommune erhalten. Macht die Kommune von diesem Optionsrecht indessen keinen Gebrauch, kann das US-Unternehmen die Anlage selbst nutzen oder sie Dritten überlassen bis der Hauptmietvertrag abgelaufen ist.

Strittig ist, wie der der Kommune oder dem kommunalen Unternehmen zugeflossene Barwertvorteil verwendet werden, wenn Anlagen vermietet wurden, für die die Bürger Gebühren zahlen müssen. Die Kommunen handhaben dies unterschiedlich. Einige stellen den Barwertvorteil zur Sanierung in den eigenen Haushalt ein, andere nutzen die Gelder, um die Bevölkerung von Gebühren zu entlasten.

Nach Schätzung des nordrhein-westfälischen Innenministeriums haben deutsche Kommunen mittlerweile mindestens 150 solcher Geschäfte abgeschlossen. Die Landeshauptstadt

Düsseldorf zum Beispiel hat die städtische Wasserversorgung verleast. Das hat ihr rund 20 Millionen Euro eingebracht. Chemnitz, Dresden, Leipzig und Zwickau haben wie Köln ihre Straßenbahnen vermietet, Gelsenkirchen ganze Schulgebäude.

Kritik am cross-border-leasing:

Derweil wird die Kritik an solchen Geschäften lauter. Im fränkischen Kulmbach haben die Einwohner per Bürgerentscheid verhindert, dass Kanäle und Kläranlage vermietet werden. Auch in anderen Kommunen sammeln Bürger Unterschriften für Bürgerbegehren gegen die Vermietung kommunaler Einrichtungen.

Das bayerische Innenministerium hat einen Gesetzentwurf zum Verbot des cross-border-leasing vorbereitet. Nach den Landtagswahlen im Herbst soll nach Angaben des dortigen Innenministeriums darüber beraten werden.

Kritiker monieren besonders die langen Laufzeiten der Leasing-Verträge. Selbst wenn die Kommunen den Vertrag nach 25-30 Jahren beenden, sind sie für diese Zeit festgelegt und müssen die vermieteten Anlagen oder Güter betriebsbereit halten – auch dann, wenn diese möglicherweise nicht mehr gebraucht werden.

Befürworter der CBL-Geschäfte raten den Kommunen, nur solche Anlagen zu verleasen, von denen sie sicher annehmen, dass sie über die Vertragslaufzeit tatsächlich benötigt werden.

Weiter wird kritisiert, dass die Kommunen den US-Investoren hohen Schadensersatz leisten müssen, wenn die vermieteten Anlagen zerstört und nicht wieder aufgebaut werden. Dem halten CBL-Befürworter entgegen, dass zerstörte Infrastruktur wie Kläranlagen als kommunale Pflichtaufgabe ohnehin wieder aufgebaut werden müssten.

Überdies zweifeln Gegner dieser Geschäfte an, dass die Abgeordneten in den kommunalen Parlamenten und die Bevölkerung ausreichend über Gegenstand und Folgen der Transaktionen informiert sind. Sie kritisieren, die oft über 1000 Seiten langen und nur in englischer Sprache vorliegenden Vertragswerke seien für Nicht-Fachleute nicht überschaubar. CBL-Unterstützer weisen indessen darauf hin, dass kommunalen Entscheidungen immer ausführliche Transaktionsbeschreibungen zugrunde liegen.

In Aachen musste ein cross-border-leasing-Vorhaben nach komplizierten Verhandlungen aufgegeben werden und die Stadt blieb – auch wegen der Unübersichtlichkeit der Situation - auf den Kosten für die Berater sitzen. Rund 8,5 Millionen Euro forderten sie von Stadt und Kreis. Rund fünf Millionen Euro sollen möglicherweise gezahlt werden. Andere Kommunen haben aus dem Aachener Fall bereits Konsequenzen gezogen. Wenn ein Projekt scheitert, ist vertraglich gesichert, dass die Kommunen nicht für die Beraterkosten aufkommen müssen.

Überdies kritisieren Skeptiker, dass es sich bei cross-border-leasing um bloße Scheingeschäfte handele, denen kein realer wirtschaftlicher Transfer zugrunde liege. Einziger Zweck der Geschäfte sei es, Schlupflöcher im US-Steuerrecht zu nutzen. Damit subventionieren die Steuerzahler der USA faktisch die US-Trusts und deutsche Kommunen. Nach Angaben aus dem Finanzministerium NRW bewertet denn auch die oberste Steuerbehörde der Vereinigten Staaten (IRS) cross-border-leasing seit 1999 als Scheingeschäfte und hat bereits in einem konkreten Einzelfall die steuerliche Begünstigung verweigert. Die amerikanische Regierung hält allerdings grundsätzlich an diesem „Steuersparmodell“ fest.

Kritiker der CBL-Geschäfte in Deutschland fürchten auch, dass Erhöhungen der Quellensteuer in den USA nicht abzuschätzende Folgekosten für die Kommunen nach sich ziehen könnten. Dieses Risiko können auch die Befürworter von CBL nicht ausschließen.

Quellen:

Informationen zu Cross-Border-Leasing-Geschäften von Kommunen des Innenministeriums NRW vom 24.1.2003, <http://www.bergischgladbach.de/downloads/CBLStellungnNRW24012003.pdf>

Die Tageszeitung vom 24.10.2002

Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 15.4.2003

Ottlie Scholz (Kämmerin Bochum), Manfred Busch (Kämmerer Wesel), Rainer Kampmann (Kämmerer Gelsenkirchen), Christoph Tesche (Kämmerer Recklinghausen): US Cross-Border Lease: Dichtung und Wahrheit, Düsseldorf 2.2.2003, <http://www.privatisierungswahn.de/assets/att00003.pdf>

Die Grünen im Landtag NRW: Cross-Border-Leasing: Chance oder Risiko für die Kommunen. Ergebnisse des Fachgesprächs vom 14. November 2002, darin besonders die Stellungnahmen von Harmut Beuß (Innenministerium NRW) zur kommunalaufsichtlichen und Hans-Georg Grigat (Finanzministerium NRW) zur steuerlichen Bewertung von CBL