

Quelle: ZE1

Die Zeit

Provided by GENIOS

Wirtschaft

Geschäfte mit Unbekannten

GLOBALE MÄRKTE Mit Leasing-Verträgen schröpfen deutsche Kommunen den amerikanischen Fiskus. Doch der Widerstand gegen die riskanten Deals wächst / **Marcus Rohwetter**

Es erinnert schon stark an krumme Geschäfte: Deutsche Städte und Gemeinden verkaufen reihenweise Rechte an ihren Kanal- und Schienennetzen, Messehallen oder Müllabfuhr an amerikanische Investoren und bessern mit den

Erlösen ihre Finanzlage auf. Und obwohl sie rechtlich Eigentümer und Betreiber der Anlagen bleiben, kassieren sie Millionen Dollar aus der Kasse George W. Bushs.

Doch neuerdings formiert sich Widerstand gegen die vermeintlich lukrativen Geschäfte. Per Bürgerentscheid unter dem Motto "Nix Abwassertricks" stoppten die Einwohner des bayerischen Kulmbach Ende vergangenen Jahres den Versuch, die städtische Kanalisation einem US-Investor zu übertragen. Ähnlich wetterten in Mülheim an der Ruhr Bürgerinitiativen gegen einen geplanten "Ausverkauf unserer Stadt". Die Stadtoberen von Mülheim wollten die Besitzrechte am gesamten Infrastrukturnetz der Kommune nach Übersee verhöckern. Die Proteste waren allerdings so stark, dass "alle Beteiligten Bauchschmerzen bekamen", wie Mülheims Stadtwerke-Chef Joachim Exner bekennt. Straßen und Plätze bleiben deshalb ebenso wie die Abwasserversorgung weiter im Besitz der Stadt. Das Nachsehen hat der Kämmerer. Der nämlich hätte 20 Millionen Dollar kassieren können.

Die Sorgen der Bürger sind verständlich. Sie fürchten, dass ominöse amerikanische Investoren die Kontrolle über ihre schöne Stadt erhalten. Wer kann sich schon vorstellen, dass diese Investoren Millionen Dollar für Messehallen bezahlen, die ihnen anschließend dennoch nicht wirklich gehören und an deren Betrieb sie nichts verdienen?

Doch um genau solche Geschäfte geht es. Nach amerikanischem Steuerrecht werden Investitionen in den Umweltsektor oder in Infrastrukturen steuerlich derart begünstigt, dass sich der grenzüberschreitende Besitzverkehr - im Fachjargon Cross Border Leasing (CBL) genannt - auszahlt. Ein US-Unternehmen, das 1,5 Milliarden Dollar in das Besitzrecht am Schienennetz der Düsseldorfer Rheinbahn investiert hat, zieht daraus einen Steuervorteil, der bis zu 35 Prozent des investierten Kapitals ausmachen kann. Der Stadt Düsseldorf, deren Oberbürgermeister Joachim Erwin diesen Deal im September abgeschlossen hat, brachte das 50 Millionen Dollar.

Die Gegenleistung: Deutsche Kommunen müssen sich verpflichten, den Besitz für 25 bis 100 Jahre zu übertragen. Da sie ihre Rechte unmittelbar mit Vertragsabschluss zurückleasen, behalten sie die Kontrolle über die jeweiligen Objekte, es ändert sich also faktisch nichts, sieht man vom schönen Zubrot wie im Düsseldorfer Fall ab. Das Geld, das der Stadt in den Schoß fiel, ist der so genannte Barwertvorteil, der bei allen CBL-Transaktionen vier bis fünf Prozent vom Wert des jeweiligen Objekts beträgt.

"Ein Vertrag über 99 Jahre ist ein Schrecken ohne Ende"

Den Kaufpreis selbst dagegen

bekommt die deutsche Kommune nie zu sehen. Er wird in einen Treuhandfonds eingezahlt, der ihn verwaltet und die Leasing-Raten des deutschen Leasing-Nehmers (Stadt oder Gemeinde) an den amerikanischen Leasing-Geber (US-Investor) bezahlt. Im Ergebnis bezahlt sich der Investor also selbst.

Die auf amerikanischer Seite anfallenden Steuervorteile sind dabei so lukrativ, dass der Investor nicht einmal den vollen Kaufpreis aufbringen muss. Ein Eigenkapital in Höhe von 15 Prozent reicht bereits aus, der Rest wird per Kredit beigesteuert, der aus dem Steuergewinn finanziert wird.

Bei dem für beide Seiten profitablen Besitzwechsel kommunaler Anlagen in Deutschland sind die Banken Dritte im Bunde. Sie verdienen an den Zinsen für die dem Investor gewährten Kredite.

Und dann gibt es noch die einschlägigen Experten, die das komplizierte Werk arrangieren. Zu ihnen gehören große Beratungsunternehmen wie die Daimler-Tochter Debis, die international operierende Anwaltskanzlei Allen & Overy in Frankfurt oder Due Finance in Düsseldorf, Leasing-Arrangeur der Düsseldorfer Rheinbahn. Über ihre Honorare reden sie nicht, selbst für den Bundesrechnungshof, der staatliche Leasing-Geschäfte beobachtet, ist die Frage nach den

Quelle: ZE1

Die Zeit

Provided by GENIOS

Kosten der CBL-Transaktionen eine Blackbox. In etwa bekannt sind gerade noch die Honorare der deutschen Anwälte, die für die Kommunen darüber wachen, dass die Verträge auch deutschem Recht entsprechen. Je nach Fall ist mit ein bis zwei Prozent des Barwertvorteils zu rechnen.

Leidtragende der aufwändigen Transaktionen sind die Vereinigten Staaten, deren Steuerausfälle im zweistelligen Milliardenbereich liegen. Für den US-Fiskus ist das umso ärgerlicher, da CBL-Geschäfte nicht nur mit deutschen Kommunen, sondern auch mit Städten und Gemeinden in vielen anderen Staaten geschlossen werden. Um das Steuerschlupfloch wenigstens teilweise zu stopfen, hatte das amerikanische Finanzministerium im November mitgeteilt, eine bestimmte Spielart des CBL - das so genannte "Lease in/Lease out-Verfahren" - künftig nicht mehr anzuerkennen. Für Deutschland ändert das allerdings nichts. Hierzulande würden seit 1999 ohnehin bloß noch abgewandelte CBL-Verträge verwendet, die nach wie vor zulässig seien, bestätigte der nordrheinwestfälische Städte- und Gemeindebund vor wenigen Tagen.

Stadträte kennen nicht einmal die Namen der Investoren

Dem deutschen Fiskus sind die amerikanischen Steuersorgen herzlich egal. Der Berliner Finanzstaatssekretär Karl Diller beschied auf Anfrage des SPD-Abgeordneten Rudolf Bindig im vergangenen Jahr: "Da durch die Leasing-Transaktionen deutsche steuerrechtliche Vorschriften weder umgangen noch entgegen ihrem Sinn und Zweck ausgenutzt werden, besteht insoweit kein Anlass, deutsche Steuergesetze zu ändern." Für viele Stadtkämmerer - zum Beispiel in Stuttgart, Dortmund, Essen, Rostock, Kassel und Dresden - ist diese Auffassung

ein Segen. Sie alle haben einschlägige Besitzrechte an US-Investoren verkauft. Dortmund legte sogar die heilige Westfalenhalle in amerikanische Hände - für rund acht Millionen Dollar.

In Bad Honnef bei Bonn stand bis vor kurzem noch die Kläranlage samt Kanalnetz zur Disposition. Erst nach heftigem Streit machte der Stadtrat im Februar einen Rückzieher. "Uns ist dieses Ende mit Schrecken lieber als ein Vertragsabschluss mit 99 Jahren Schrecken ohne Ende", gibt der SPD-Ortsverein zu.

Wie hoch die Risiken für deutsche Kommunen tatsächlich sind, ist umstritten. Sicher ist zumindest, dass sie keinen Bankrott ihres US-Partners fürchten müssen. Denn nach amerikanischem Recht haben Gläubiger keinen Zugriff auf das Trust-Vermögen, aus dem die Leasing-Raten beglichen werden. Und weil Kommunen nach deutschem Recht nicht Bankrott gehen können, ist wiederum das Besitzrecht an deren Eigentum dauerhaft gesichert. Das macht CBL für amerikanische Unternehmen so attraktiv. Ohne diesen Umstand liefe der US-Investor Gefahr, im Ernstfall seine Steuervorteile zu verlieren. Das Fachmagazin Asset Finance International preist Deutschland denn auch als den derzeit "heißesten Markt für Cross Border Leasing".

Probleme könnte es allerdings geben, wenn der US-Investor eines Tages verlangt, der deutsche Partner solle seine Anlagen auf den neuesten Stand der Technik bringen. Ein Rechtsstreit darüber könnte ziemlich viel Ärger bedeuten; schließlich liegt der Gerichtsstand in den USA.

Neue deutsche Umweltstandards könnten ebenfalls Folgen haben, etwa den Umbau oder gar die Schließung ganzer Anlagen. Diese nahe liegende Aussicht war ein

Grund, weshalb Aachens Stadtdirektor Jochen Hartmut Witt Bedenken hatte, die Müllverbrennungsanlage in eine CBL-Transaktion über 30 und mehr Jahre einzubringen. In dieser Zeit könne sich viel ändern, und wie es dann mit der Flexibilität der Stadt bestellt sei, könne man nicht voraussehen.

Um finanzschwache Städte und Gemeinden vor teuren Fehlern zu bewahren, will die bayerische Landesregierung nun das Kommunalrecht ändern und Leasing-Transaktionen verbieten. "Derartige Rechtsgeschäfte", heißt es in der Begründung zum Gesetzesentwurf, "sind wegen ihrer außerordentlichen Komplexität ... mit besonderen Risiken für die Kommunen und die kommunalen Unternehmen verbunden."

Ulrich Eder von Due Finance in Düsseldorf weist solche Einwände zurück. Schließlich würden alle nur denkbaren Risiken in den Verträgen berücksichtigt, sodass die Kommunen ihre notwendige Flexibilität behielten. Das sei selbstverständlich, könne doch heute niemand sagen, ob nicht die eine oder andere Bahnstrecke aus sehr plausiblen Gründen verlegt werden müsse.

Allerdings hat bislang niemand 25 oder gar 100 Jahre Erfahrung. Cross Border Leasing existiert erst seit Mitte der neunziger Jahre. Auffallend ist zudem, dass die beauftragten Rechtsberater stets äußerst vorsichtig formulieren. In einem als "streng vertraulich" eingestuften Rechtsgutachten für eine Gemeinde heißt es: "Die Risikoanalyse verdeutlicht, dass zwar grundsätzlich wie bei jedem Finanzierungs- oder Leasingvertrag Risiken entstehen, diese jedoch durch vertragliche Regelungen und/oder andere Maßnahmen entweder weitgehend ausgeschlossen oder entsprechend minimiert werden können."

Quelle: ZEI

Die Zeit

Provided by GENIOS

Aber was heißt schon weitgehend? Risiken bleiben Risiken, insbesondere bei Laufzeiten über 100 Jahre. Außerdem sind die Verträge des grenzüberschreitenden Verkaufs von Besitzrechten und der Gewinnberechnung kompliziert - die englischsprachigen Dokumente umfassen häufig mehr als tausend

Seiten. Nicht einmal die Stadt- und Gemeinderäte, die diese Leasing-Geschäfte absegnen, wissen wirklich Bescheid. Regelmäßig kennen auch sie weder die Namen der Investoren noch den Inhalt der Verträge. Denn die würden, so der Hamburger Anwalt und Kommunalrechtsexperte Jürgen Schacht, "nie ganz übersetzt".

Diese Geheimniskrämerei aber könnte nicht nur für die Kommunen, sondern auch für die geheimnisvollen Investoren noch böse Folgen haben.

Düsseldorfer Rheinbahn: Ein Steuersparmodell für Investoren aus den USA