

# ENTSORGUNG MAGAZIN

Abfall, Abwasser, Luft & Boden

Entsorger profitieren vom Steuer-Deal beim US-Leasing:

## Cash für Kämmerer



Entsorgungswirtschaft

[www.ulricheder.com](http://www.ulricheder.com)



US-Leasinggeschäfte im Entsorgung  
nelles Management:

Rechtsanwalt und Steuerberater  
www.ulricheder.com

profession-

# Karussell-Geschäft mit vielen Kniffen

*Was bisher nur aus dem Bereich der Verkehrsbetriebe oder anderer Immobilien bekannt war, hat jetzt die Entsorgungsbranche erreicht: Leasinggeschäfte mit amerikanischen Investoren scheinen für Kommunen und deren Betriebe ein sicheres Zubrot zu sein. Doch die Wirklichkeit ist komplizierter: Mit dem Ver- und Zurückmieten ist es nicht getan. Hinter einem US-Lease-Geschäft stecken komplexe Vertragswerke, für deren Erarbeitung Kommunen das Know-how meist fehlt. Das vermeintlich leicht verdiente Geld ist das Entgelt für Bindungen und Risiken, die für viele Jahre eingegangen werden.*



Die Thermische Abfallverwertung Donautal ist einer der ersten Müllöfen, der im Rahmen eines US-Lease vermietet wurde. Bis 2016 fließen jährlich rund eine Mio. DM in die Kassen des Verbands.

Auf den ersten Blick sieht alles nach „wundersamer Geldvermehrung“ aus: Bei einer grenzüberschreitenden Leasingfinanzierung von kommunalen Infrastrukturobjekten wird einfach

mit einem amerikanischen Partner ein Vertrag geschlossen, zugleich erzielt man einen (Barwert-) Vorteil ohne eine kaufmännische Gegenleistung. Dies alles soll allein durch eine Ver-

mietung mit gleichzeitiger Rückanmietung möglich sein. In der Tat bietet der US-Lease Vorzüge, die im Rahmen eines deutschen Leasingverfahrens derzeit nicht zu erreichen sind:



## DIXI®

Press-Systeme von 4t bis 60t Pressdruck - für leere Verpackungen, Folien, Produktionsabfälle, Fässer...

Maschinenfabrik Bermatingen GmbH & Co., Kesselbachstraße 2, D-88697 Bermatingen

**Durch gezielte Volumenreduzierung können  
Entsorgungskosten bis zu  
60% gesenkt  
werden.**

www.mabe-info.de

Tel. 07544/95 06-0

Fax 07544/95 06-20



- Nicht nur wird der Verlust des rechtlichen und/oder wirtschaftlichen Eigentums an den Anlagegegenständen vermieden.
- Daneben fließt der Lohn der Verhandlungsbemühungen nicht erst über viele Jahre verteilt, sondern liquiditätsmäßig bereits in voller Höhe unmittelbar nach Vertragsabschluss zu. Diese üblicherweise „Barwertvorteil“ genannte Zahlung ist ein Nettobetrag, d.h. sämtliche wesentlichen Transaktionskosten sind bereits als Abzugsposten berücksichtigt.
- Deutsche Steuer wird zudem nicht gespart, so daß sich die Frage, ob ein kommunales Unternehmen zu Lasten des deutschen Fiskus Steuern sparen sollte, erst gar nicht stellt.

**Nötige Abstimmungsprozesse**

- Stadtrat/Aufsichtsrat
- Aufsichtsbehörde
- Finanzamt
- Zuschußgeber
- Hausbanken

Ob sich die Transaktion in den USA für den Investor steuerlich rechnet, ist nicht die Sorge der deutschen Seite, die hierfür keinerlei Verantwortung trägt. Doch wie immer hat jede Münze zwei Seiten. Die sorgenfreie und wunderbare Geldvermehrung bleibt auch beim US-Lease ein Märchen. Der Barwertvorteil wird nur mit Mühe erreicht, er stellt bei wirtschaftlicher Betrachtung das Entgelt für die Übernahme von Bindungen und Risiken im Rahmen eines langandauernden Vertragswerks dar. Zwar wird die Verpflichtung, eine Kläranlage oder ein Leitungsnetz auch tatsächlich zu betreiben und die zwingenden öffentlich-rechtlichen Vorschriften einzuhalten, im Regelfall nicht als unzumutbare wirtschaftliche Belastung anzusehen sein. Idealerweise sind auch die übernommenen Risiken akzeptabel; sei es das Risiko der eigenen Insolvenz oder die einer deutschen öffentlich-rechtlichen Landesbank. In welchem

Umfang diese wirtschaftlichen Vorstellungen aber mit den amerikanischen Vertragspartnern tatsächlich umgesetzt werden können oder nicht, hierin - und nicht etwa in formal-juristischen Feinheiten - unterscheidet sich der gute vom schlechten Lease-Vertrag.

**Hohe Transaktionskosten**

Eine langfristige grenzüberschreitende Leasingfinanzierung setzt als erstes Kriterium einen langfristig nutzbaren Leasinggegenstand voraus. Aufgrund verschiedener steuerlicher Vorgaben in den USA kommen hierfür insbesondere Kläranlagen, Müllverbrennungsanlagen, Kraftwerke und Leitungsnetze in Frage. Aufgrund

hoher Transaktionskosten für Arrangeure, Anwälte und Banken rechnet sich das Geschäft erst ab einer bestimmten Größenordnung. Durch eine intelligente Verhandlungsführung konnten aber auch für Anlagen bis 100 Mio. US-Dollar attraktive Barwertvorteile erzielt werden.

**Grundstrukturen und Variationsmöglichkeiten:** Bei dem Blick auf die Grundstrukturen der Gestaltung sind Mietverhältnisse einerseits und Finanzierungsstrukturen andererseits streng zu trennen. Die Mietverhältnisse sind auf den ersten Blick einfach und überschaubar, wird doch ein Infrastrukturobjekt an einen amerikanischen Trust - das Vehikel des Investors - vermietet und gleichzeitig wieder zurück angemietet. Beide simultan abgeschlossenen Mietverhältnisse erlauben es, daß die tatsächliche Sachherrschaft unverändert beim deutschen Eigentümer verbleibt. Plastisch - und nicht ganz unzutreffend - ist eine solche Leasinggestaltung

**SYSTEMS 99**  
Halle A5 Stand 536

**S&R**  
SOFTWAREHAUS RUPPACH GmbH

**Alles im Griff?**

- ..... Auftragsabwicklung
- ..... Tourenplanung und -optimierung
- ..... Betriebstagebuch nach EfbV
- ..... Abrechnung und Gebühren...

**OPTI-ABFALLWIRTSCHAFT**

Softwarehaus Ruppach GmbH  
Weinbergweg 23, 06120 Halle  
Telefon: 0345/55 54 0  
Fax: 0345/55 54 333  
Web: www.ruppach.de

**Neu und wendig**



Für die Effizienz der neu entwickelten **acera 44** gibt es einen guten Grund: ihre Wendigkeit. Denn mit Allrad-Lenkung und drittem Besen werden auch kleinste Ecken schnell und sicher ausgekehrt.

**KUPPER WEISSER**

In Stetten 2 · D-78199 Bräunlingen · Tel. 0771 601-0 · Fax 0771 601-155

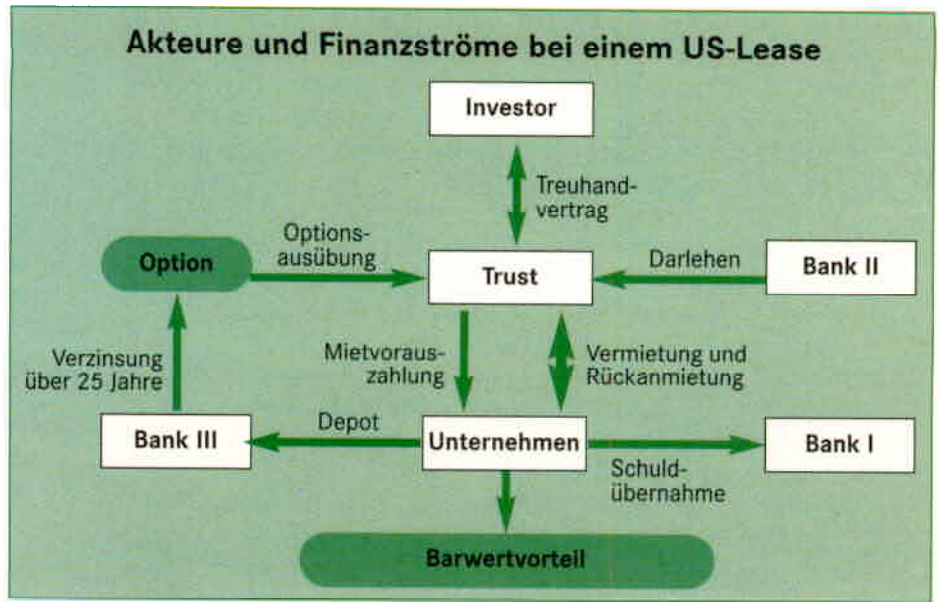


von der Finanzverwaltung in einem Erlaß kürzlich als „Karussellgeschäft“ bezeichnet worden.

Allerdings erfolgt die Vermietung für einen ungleich längeren Zeitraum als die Rückanmietung, so daß an sich nach Ablauf der Grundmietzeit von 20 bis 25 Jahren eine Herausgabe an die US-Seite erfolgen müßte. Dies kann die deutsche Seite aber dadurch vermeiden, daß kurz vor Ablauf der Grundmietzeit eine Option auf eine Vertragsbeendigung ausgeübt wird. Gegen ein entsprechendes Entgelt gehen sämtliche Rechte und Pflichten aus dem Vertragswerk ab diesem Zeitpunkt unter. Bei dieser Entscheidung über die Ausübung der Option ist die kommunale Seite frei, da keinerlei Vetorecht Dritter besteht.

Die Finanzierungsströme während der Grundmietzeit sind höchst komplex. Aus der Sicht der kommunalen Seite werden jedoch sämtliche regulären Verpflichtungen bereits am ersten Tag bezahlt. Hierzu gehört auch der Kaufpreis, der bei Ausübung der Vertragsbeendigungsoption fällig wird. Weder Zins- noch Dollarschwankungen führen dazu, daß im Laufe einer Leasingtransaktion in späteren Jahren eine Nachzahlung erfolgen muß. Es handelt sich also um ein geschlossenes System, auch hier

**Komplexe Finanzierungsströme: Nur eine sorgfältige Gestaltung des Vertragswerks macht die wirtschaftlichen Risiken eines solchen Karussell-Geschäfts transparent.**



und zum Tageskurs umgetauscht werden muß, ist die erfreuliche Ausnahme von diesem Grundsatz. Er ist wirtschaftlich gesehen der Anteil der deutschen Seite an den Finanzierungsvorteilen der US-Seite.

**Sorgfältige Analyse erforderlich**

Das Bild eines sich drehenden, aber an der Stelle verharrenden Karussell kann - aber darf nicht - den tiefen Einblick in die Feinheiten der Finanzierungsstruktur ersetzen. Es handelt sich um eine Vielzahl von Krediten, Sicherheiten und Schuldübernahmen, insbesondere für die laufenden Mietzinszahlungen, den später fälligen Optionskaufpreis und eventuelle Schadensersatzansprüche der Beteiligten. Üblicherweise werden mindestens drei Banken involviert, dazu ein oder zwei Treuhandgesellschaften bzw. Zwischenmieter. Nur eine sorgfältige kaufmännische Analyse der juristischen Gestaltung kann die wirtschaftlichen Risiken deutlich machen,

die hinter diesem System stehen. Die Gesamtgestaltung muß zwingend den Fall berücksichtigen, daß die Option nicht ausgeübt wird, d.h. die Vertragsbeziehungen nicht nach Ablauf der Grundmietzeit beendet werden. Insbesondere aus Sicht des amerikanischen Vertragspartners muß für diesen Fall eine Regelung getroffen sein, die eine Fortführung der langfristigen Vermietung in die USA denkbar macht. Hierzu wird eine Betreibervereinbarung („Service Contract“) abgeschlossen, für deren Ausgestaltung es bislang noch keinen Standard gibt. Für die deutsche Seite ist eine Analyse der Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit des Service Contracts auch dann sinnvoll, wenn aus heutiger Sicht alles für eine spätere Ausübung der Beendigungsoption spricht.

Hierbei ist davon auszugehen, daß die Eigengesellschaft keinen Tatbestand verwirklicht,

gen, daß die Option nicht ausgeübt wird, d.h. die Vertragsbeziehungen nicht nach Ablauf der Grundmietzeit beendet werden. Insbesondere aus Sicht des amerikanischen Vertragspartners muß für diesen Fall eine Regelung getroffen sein, die eine Fortführung der langfristigen Vermietung in die USA denkbar macht. Hierzu wird eine Betreibervereinbarung („Service Contract“) abgeschlossen, für deren Ausgestaltung es bislang noch keinen Standard gibt. Für die deutsche Seite ist eine Analyse der Machbarkeit und Wirtschaftlichkeit des Service Contracts auch dann sinnvoll, wenn aus heutiger Sicht alles für eine spätere Ausübung der Beendigungsoption spricht.

**US-Lease im Blickwinkel von deutschem (Steuer-) Recht:**

Die wirtschaftliche Neutralität durch Saldierung der Hin- und Rückmietverhältnisse ist nur dann vorteilhaft, wenn dies auch aus zivilrechtlicher, öffentlich-rechtlicher und steuerlicher Sicht akzeptiert werden kann. Hier bedarf es der Überzeugungsarbeit beim Aufsichts- bzw. Stadtrat, den Aufsichtsbehörden, Banken und sonstigen Betroffenen. Ein verständiger Sachvortrag ist in der Praxis wichtiger als ein juristischer Theorienstreit.

Hierbei ist davon auszugehen, daß die Eigengesellschaft keinen Tatbestand verwirklicht,

der - wie z.B. die Begründung einer Beteiligung, die Veräußerung oder Übertragung von Unternehmensanteilen o.ä. - einen Ratsbeschluß erforderlich macht. Ein sachgerecht abgeschlossener Vertrag führt auch nicht dazu, daß der Einfluß der Kommune auf die (Entsorgungs-)Einrichtung gemindert oder die Ausübung von Rechten aus der Beteiligung beschränkt oder erschwert werden. Soweit der Entsorgungsbetrieb nicht in privatrechtlicher Form geführt wird, stellt sich regelmäßig die Frage der aufsichtsrechtlichen Anzeige- und/oder Genehmigungsbedürftigkeit. Allgemein wird dabei vorausgesetzt, daß die Transaktion die öffentlich-rechtlichen Entsorgungspflichten (bezüglich Kläranlagen z.B. gemäß den Landeswassergesetzen) nicht beeinträchtigen und deren tatsächliche Durchführung nicht erschweren, also den ordnungsgemäßen Betrieb der Anlagen nicht in Frage stellen darf.

**Nur Barwertvorteil wird besteuert**

Hinsichtlich der Einschaltung der Aufsichtsbehörden ist zu berücksichtigen, daß zumindest keine nachteilige Änderung des Wirtschaftsplans zu erfolgen hat und auch ein Kredit oder kreditähnliches Rechtsgeschäft regelmäßig nicht anzunehmen sein wird. Hiergegen spricht die

**Auswirkungen der Vorauszahlungen vor Vertragsabschluß**

- Keine Begründung einer Beteiligung
- Keine Veräußerung oder Übertragung von Unternehmensanteilen
- Keine Minderung des kommunalen Einflusses auf die Entsorgungseinrichtung
- Keine Beeinträchtigung der Entsorgungstätigkeiten
- Kein Kredit gemäß Gemeindehaushaltsverordnung
- Kein kreditähnliches Geschäft

liegt der Vergleich mit einem Karussell nahe. Lediglich der Barwertvorteil, der bei Vertragsabschluß in Dollar ausgezahlt wird



gebotene wirtschaftliche Betrachtungsweise, da sämtliche bei ordnungsgemäßem Vertragsverlauf geschuldeten finanziellen Verpflichtungen bereits bei Vertragsabschluß wirtschaftlich vorausgezahlt und erfüllt werden. Eine langandauernde unangemessene Belastung der Finanzkraft der Kommune liegt daher auch bezüglich einer eventuellen Bestellung von Sicherheiten und der Übernahme von Garantien und Gewährleistungen nicht vor.

**Abstimmung mit Behörden notwendig**

Steuerlich ist gemäß der Philosophie eines Karussellgeschäfts lediglich der Barwertvorteil des kommunalen Unternehmens relevant. Er allein ist mit Ertrag- und Umsatzsteuer belastet, während die Miet- und Finanzierungsströme im übrigen steuerlich unberücksichtigt bleiben. Zu welchem Zeitpunkt die Versteuerung erfolgen soll und in welchem Umfang die umsatzsteuerliche Belastung durch Abtretung des Vergütungsanspruchs des Investors vermieden werden kann, bleibt der Verhandlungsführung im Einzelfall vorbehalten. Die Ausgangslage ist anders, wenn das Leasinggut

sich im Hoheitsvermögen der Kommune oder eines kommunalen Verbandes befindet. Als Nebenvertrag der steuerfreien Entsorgungstätigkeit ist die Transaktion dann ertrag- und umsatzsteuerlich irrelevant. Die früher vereinzelt geäußerte Auffassung, es könne durch den US-

allerdings nur der erste Baustein einer steuerlichen Beratung. Schließlich ist das deutsche Unternehmen regelmäßig auch für etwaige deutsche Steuerlasten der übrigen Beteiligten verantwortlich. Zusätzlich darf nicht nur die heutige Gesetzeslage begutachtet werden, son-

langfristig sachgerechte Gestaltung finden lassen. Entsprechendes gilt für die Frage der Zuschußschädlichkeit.

**Die Formierung des Teams: Beteiligte und Aufgabenverteilung:** Die kommunale Seite kann den langen Weg zur Erzielung eines Barwertvorteils nicht al-



Lease ein Betrieb gewerblicher Art begründet werden, wird heute nicht mehr vertreten.

Eine verbindliche Abstimmung der Gestaltung mit den deutschen Finanzbehörden ist

den es müssen auch denkbare Steuerrechtsänderungen berücksichtigt werden. Ohne Einbeziehung des steuerlichen Know-hows in die Vertragsgestaltung wird sich daher keine

**Aufgabe von Arrangeuren ist es, für das geplante Geschäft US-Investoren zu finden. Deren Vertragsstandards müssen an die Wünsche der Kommune angepaßt werden.**

Druck

machen

...mit der neuen URACA-Premium-Class in der Kanalreinigung.

URACA GmbH + Co. KG  
Postfach 1260 · D-72563 Bad Urach  
Telefon (071 25) 133-0  
Telefax (071 25) 133-202  
www.uraca.de

URACA

DIE NEUE KANALSÜßPUMPE P3-45



lein gehen. Die erste Entscheidung betrifft daher die Auswahl eines geeigneten Arrangeurs, häufig sind dies Banken oder deren Tochtergesellschaften. Diesen obliegt die Identifizierung und Anwerbung der US-Investoren, ein angeblich abenteuerliches Geschäft. In der Praxis werden in Deutschland verschiedene Paketlösungen angeboten, bei denen die Arrangeure zusammen mit von ihnen ausgewählten deutschen und amerikanischen Partneranwälten bestimmte Transaktionsstrukturen und Vertragsstandards anbieten. Die Aufgabe des Unternehmens liegt anschließend darin, auf eine Anpassung der Standardlösung an die konkreten Wünsche und Gegebenheiten hinzuwirken. Dies fällt nicht leicht, wenn bei jeder Frage nach wirtschaftlichen Verbesserungsmöglichkeiten für die kommunale Seite entgegnet wird, es handle sich um den üblichen Marktstandard, den bereits andere Unternehmen akzeptiert hätten und auf dem der Investor sicherlich bestehe. Allerdings führt ein Beharren der kommunalen Seite in der Praxis häufig dazu, daß diese Wünsche in vollem Umfang erfüllt werden.

Trotz der teilweise deutschen Vertragspartner unterlie-

### Risiken eines US-Lease

<p><b>US-Sphäre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Steuerliche Anerkennung (Konzeptionsrisiko)</li> <li>● US-Steuerrechtsänderungen, insb. Quellensteuer</li> <li>● Insolvenz der Vertragspartner</li> <li>● Kalkulatorische Richtigkeit</li> </ul>	<p><b>Deutsche Sphäre</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Allgemeine Betriebsrisiken</li> <li>● Dauerhafter Nutzungsausfall oder sonstiger Vertragsbruch</li> <li>● Strukturänderungen</li> <li>● Deutsche Steuerrisiken</li> <li>● Zuschußschädlichkeit</li> </ul>
---	--

gen die Verhandlungen und Verträge englischer (Anwalts-)Sprache und amerikanischem Recht. Deutsche Übersetzungen und deutsche Verträge haben lediglich Hilfs- und Dokumentations-

### Transaktionskosten eines US-Lease

- Deutsche Rechtsanwälte
- US-Anwälte
- Wertgutachten
- Banken
- Arrangeure
- Eigene Berater

funktion. Der hiermit verbundene tiefe Einblick in komplexe internationale Finanzierungen hat für die deutsche kommunale Seite große Bedeutung. Es ist daher sinnvoll, entsprechende Fachabteilungen in die Transaktion einzubeziehen, deren Mitarbeiter so eine kostenfreie Wei-

terbildung erfahren. Falls unter Berufung auf angeblich geheimes Know-how der Zugang zu allen Informationen und Vertragsdokumenten verwehrt wird - was in der Praxis nicht ganz unüblich ist -, sollte dies ein Warnsignal dafür sein, daß etwas verheimlicht werden soll.

**Qualitätskriterien und Kontrolle:** Trotz des attraktiven Barwertvorteils ist die Transaktion für die kommunale Seite nur dann akzeptabel, wenn sie nicht durch Bindungen und Einschränkungen konterkariert wird. Idealerweise übernimmt die kommunale Seite nur „Sowieso“-Verpflichtungen, d.h. Bindungen, die aufgrund sonstiger behördlicher, gesetzlicher oder wirtschaftlicher Zwänge bereits ohne Vertragsabschluß bestehen würden. Diese Bindungen mögen sich aus zuschußrechtlichen Verbleibensvorschriften, versicherungsrechtli-

chen Auflagen, hoheitlichen Betriebspflichten im Rahmen der Daseinsvorsorge oder einfach daraus ergeben, daß eine mit teurem Geld erworbene Anlage selbstverständlich auch zukünftig ordentlich gewartet und betrieben werden soll. Inhalt und Umfang der hierbei einzu-gehenden Bindungen sollten vorrangig aus kaufmännischer und technischer Sicht beurteilt werden. Nicht der angebliche juristische Marktstandard, sondern das im Einzelfall Machbare ist entscheidend. Dies gilt auch für aus amerikanischer Sicht gewünschte Einschränkungen bezüglich zukünftiger Privatisierung und sonstiger Formen der Umstrukturierung.

### Zeitig über Liquidität entscheiden

Bei der Risikostruktur geht es ebenfalls um Transparenz und Fairneß. Hierbei gilt der Grundsatz, daß die amerikanische Seite für US-Risiken und die deutsche Seite für deutsche Risiken einzustehen haben. Wenn dieser Grundsatz durchbrochen wird, sollte dies der kommunalen Seite bewußt sein. Auch hier kann sich die kom-

## Schwierige Materialien?

Putzmeister pumpt sie.

Putzmeister Dickstoffpumpen fördern schwierigste Schlämme und Materialien sauber und zuverlässig in geschlossenen Rohrleitungen und dosieren sie präzise in nachgeschaltete Einheiten. Vielfältige Förderaufgaben werden damit wirtschaftlich gelöst.

Putzmeister AG  
Max-Eyth-Str. 10 · D-72631 Aichtal  
Postfach 21 52 · D-72629 Aichtal  
Tel. +49-7121-599-471 · Fax 599-988  
Internet: <http://www.putzmeister.de>  
E-mail: [pat@prmw.de](mailto:pat@prmw.de)

Titan-Dioxid

Klärschlamm

Papierschlamm

Flußschlamm

Rechengut

Flugasche

Kohle

Lackschlamm

munale Seite nur dann gegen Benachteiligungen effektiv wehren, wenn ihr die entsprechende umfassende Marktkenntnis vermittelt wird.

**Die Verwendung des Barwertvorteils:** Es soll vorgekommen sein, daß über die Verwendung des Barwertvorteils erst nachgedacht worden ist, nachdem der Eingang der Zahlung zu verzeichnen war. Sinnvoller ist es, bereits im Vorfeld über die Verwendung der Liquidität zu entscheiden. Denkbar sind die Subventionierung der Entsorgungstätigkeit, z.B. durch eine entsprechende Senkung der Müllgebühren, sei es im ersten Jahr, in wenigen Jahren oder verteilt über die Grundlaufzeit. Daneben kann der Ertrag im Unternehmen verbleiben, z.B. als 'Kriegskasse' in bevorstehenden Privatisierungsvorhaben. Alternativ ist bei einer Eigengesellschaft die Weiterleitung an die Kommune, z.B. durch eine verminderte Verlustabdeckung, denkbar. Da hier die entsorgungspflichtige Kommune, die Entsorgungsgesellschaft sowie der Gebührenzahler häufig abweichende Interessen haben, sollte die Verwendung des Barwertvorteils frühzeitig und sicher abgeklärt sein.

Hier muß das Kostenüberschreitungsgebot beachtet werden: Danach soll das veranschlagte Gebührenaufkommen die voraussichtlichen Kosten der Einrichtung oder Anlage nicht übersteigen. Die Vorgaben des Kommunalabgabenrechts befassen sich verständlicherweise nicht explizit mit den gebührenrechtlichen Auswirkungen eines Barwertvorteils im Rahmen eines US-Lease-Geschäfts. Für die Bemessung der Gebühren, Beiträge und Umlagen wird statt dessen allgemein auf die ordentliche Haushalts- und Wirtschaftsführung sowie die nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ansatzfähigen Kosten hingewiesen. In welchem Umfang neben den Haupterträgen auch sog. „andere Ein-



nahmen“ bei der Gebühren- und Beitragsberechnung berücksichtigt werden dürfen bzw. müssen, ist im Kommunalabgabenrecht höchst strittig.

Soweit der Barwertvorteil als derartige „andere Einnahmen“ angesetzt werden sollen, besteht faktisch ein gewisser Spielraum. Eine gebührenrechtliche Verteilung des Barwertvorteils über mehr als ein Wirtschafts- bzw. Haushaltsjahr, insbesondere über die gesamte Grundmietzeit, kann daher ebenso zulässig sein, wie eine sofortige Gutschrift gegenüber dem Nutzer.

## Für und Wider abwägen

Werden die Entgelte des Unternehmens gegenüber der entsorgungspflichtigen Körperschaft nach preisrechtlichen Vorschriften (VO PR 30/53, LSP) kalkuliert, sind auch Nebenerträge des betriebsnotwendigen Kapitals als Gutschriften zu betrachten. Ob es gerechtfertigt oder gar geboten ist, den Barwertvorteil - ähnlich wie Zinserträge aus betriebsnotwendigen Finanzanlagen - als derartigen Nebenertrag anzusehen, bleibt der Beurteilung des Einzelfalls

überlassen. Wird dies bejaht, kommt der Barwertvorteil im Ergebnis dem Gebührenzahler zugute, da die Kommune lediglich die ihr tatsächlich entstehenden Fremdleistungskosten gebührenrechtlich in Ansatz bringen kann. Ein Abstellen auf die fiskalische Betrachtung ist jedoch nach überwiegender Auffassung weder aufgrund des Kommunalabgabengesetzes (KAG) noch nach den Leitsätzen für die Preisgestaltung (LSP) zwingend erforderlich. Der preisrechtliche Grundsatz der Periodengerechtigkeit kann daher je nach Gestaltung durchaus eine Verrechnung in Raten rechtfertigen, selbst wenn ein Rechnungsabgrenzungsposten steuerlich nicht akzeptiert wird.

Wer sich im Entsorgungsbereich mit einer amerikanischen Leasingfinanzierung beschäftigt, sollte vorab das Für und Wider abwägen:

- Im Zuge der Privatisierung kann die Durchführung eines US-Lease als Hemmschuh für zukünftige Kooperationen gesehen werden.
- **Vorzugswürdig** erscheint aber die Sichtweise, daß die Erzielung eines Zusatzertrages die Kostenlast für den Bürger und damit auch den

**Der Ertrag aus einem US-Lease kann die Kostenlast für die Bürger senken und den Konkurrenzdruck für das Unternehmen vermindern. Dem stehen Risiken und langfristige Bindungen als Nachteile entgegen.**

Konkurrenzdruck für das Unternehmen vermindern kann. Daneben kann der US-Lease der Einstieg in die verstärkte Nutzung internationaler Finanzierungsmöglichkeiten sein.

Basierend auf erfolgreichen grenzüberschreitenden Leasinggestaltungen können Asset-backed-Finanzierungen gestaltet und selbst internationale Projektfinanzierungen für kommunale Infrastruktureinrichtungen vorgenommen werden. Die setzt jedoch voraus, daß die kommunale Seite mit dem US-Lease gute Erfahrungen macht. Die beste Voraussetzung hierfür ist eine Gestaltung, mit der die kommunale Seite nicht nur bei Vertragsabschluß, sondern während der Gesamtlaufzeit zufrieden ist. ☺

*Dr. Ulrich Eder*

Rechtsanwalt und Steuerberater  
www.ulricheder.com