

ENTSORGUNG MAGAZIN

Abfall, Abwasser, Luft & Boden

US-Lease als Brückenfinanzierung für den kommunalen Haushalt:

Kapital vom Karussell



Entsorgungswirtschaft
www.ulricheder.com

Vertrags-Transparenz bleibt das oberste Gebot beim US-Lease:

Für eine Handvoll Kohle

Nachdem amerikanische Cross Border-Leasing-Gestaltungen in Deutschland erstmals Mitte der Neunziger Jahre bei kommunalen Unternehmen Anwendung fanden, wurde ihnen jedes Jahr erneut ein schnelles Ende vorausgesagt. Doch die Leasingindustrie feiert weiterhin Erfolge.



Foto: von Roll Inova

In den letzten sieben Jahren wurden in Deutschland rund 150 grenzüberschreitende Leasingabschlüsse über kommunale Vermögenswerte realisiert. US-Lease-Transaktionen gehören damit zu den etabliertesten Möglichkeiten, durch eine internationale Gestaltung wirtschaftliche Vorteile zu erlangen.

Motor der Transaktion ist das Streben der US-Investoren, einen langfristigen steuerlichen Stundungseffekt und einen kurzfristigen handelsbilanziellen Ertrag zu erzielen.

Für die Kommunen liegt der Vorteil darin, dass der Barwertvorteil nicht aus deutschen Steuergeldern gespeist wird und während der Vertragslaufzeit keine wirtschaftlich relevanten Belastungen verbleiben.

Durch die gleichzeitige Hin- und Rückvermietung wird ein Übertragungsgeschäft vermieden, da der rechtliche Eigentümer die Verfügungsbefugnis behält. Es handelt sich somit lediglich um ein Finanzierungs-geschäft. Hinzu kommt als zusätzliches Strukturierungsmerkmal

die wirtschaftliche Vorauszahlung seitens des deutschen Leasingnehmers. Lediglich für ihn handelt es sich um ein in sich geschlossenes Finanzierungsmodell, ein sogenanntes Karussell-geschäft.

In jeder Hinsicht gefährlich wäre für alle Beteiligten dagegen die irri-ge Qualifizierung als Scheingeschäft eigener Art. Zum einen wird hierdurch die Berücksichtigung der strengen steuerlichen Erfordernisse eines strukturierten Finanz-geschäfts vernachlässigt. Zum anderen werden aus US-Sicht nur wirtschaftlich gehaltvolle Transaktionen steuerlich anerkannt.

Unberechtigte Kritik

Die unzutreffende Darstellung des Leasinggeschäfts als Steuertrick und Scheingeschäft und die vermeintliche Leichtigkeit der Erzielung des Barwertvorteils hat in jüngster Zeit zu vielfältiger Kritik geführt. Dies ist entweder nicht berechtigt oder durch eine sachgerechte Vorgehensweise zu vermeiden.

Als Folge der formalen oder auch materiellen Privatisierung des kommunalen Handelns werden Leasinggüter zunehmend von privatrechtlich organisierten Unternehmen gehalten. Für den kommunalen Bereich typisch ist auch eine Situation, bei der ein eigentlich untrennbares Gut (zum Beispiel ein Abwassernetz) teilweise kommunales Eigentum und teilweise Eigentum einer Eigengesellschaft ist.

Hier stellt sich die Frage, ob darauf verzichtet werden kann, die Kommune in die Leasingstruktur einzubeziehen. Dies ist in der Regel zu verneinen. Anderenfalls wird der Nettobarwertvorteil – durch die Notwendigkeit einer Bankgarantie und erhöhte Kreditkosten – stark reduziert. Zudem entstehen für das Unternehmen starke Belastungen, da es verpflichtet ist, Zusatzsicherheiten zu stellen.

Es bleibt im Einzelfall zu entscheiden, ob Kommune und Gesellschaft im Schulterschluss nebeneinander stehen oder die Kommune als Zwischenmieter der alleinige Vertragspartner

der US-Seite wird. Zu berücksichtigen sind hierbei die faktischen Gegebenheiten des Leasinggegenstandes, die Steuerposition von Kommune und Unternehmen sowie der Wunsch nach Flexibilität. Hinzu kommen verschiedene rechtliche Aspekte bis hin zu den Beihilfavorschriften der Europäischen Union.

Dingliche Sicherheit

Mit dinglichen Sicherheiten (Dienstbarkeit oder Nießbrauch) soll erreicht werden, dass die US-Seite auch bei unerwarteten Umständen ihre im Hinmietvertrag verankerte Rechtsposition behält und somit die Darstellung des wirtschaftlichen Eigentums nach US-Steuerrecht erleichtert wird.

Dingliche Sicherheiten sind ein Fremdkörper in der Philosophie des lediglich auf schuldrechtlicher Grundlage basierenden Hin- und Rückmietens von Vermögenswerten. Sie sind nur dann unschädlich, wenn Sie sich auf das unbedingt Notwendige beschränken und damit

erst den US-Steuervorteil möglich machen. Unnötige Mehrmaßnahmen bringen die empfindliche deutsche steuerliche und öffentlich-rechtliche Abstimmung aus dem Gleichgewicht und führen zu erheblichen operativen sowie finanziellen Einschränkungen.

Soweit dingliche Sicherheiten nicht der Absicherung des wirtschaftlichen Eigentums in den USA sondern der Zahlungen in das Ausland dienen, droht die begrenzte Steuerpflicht des Trusts in Deutschland.

Die Praxis kennt einen Marktstandard, der dingliche Sicherheiten vom Eintreten unwahrscheinlicher Ereignisse abhängig macht und diese zudem auf einige wesentliche kritische Vermögensteile beschränkt. Soweit hiervon zum Nachteil der deutschen Seite abgewichen werden soll, tut diese gut daran, hierfür von ihren Arrangeuren und Anwälten eine Rechtfertigung zu verlangen.

Die Darstellung des Leasinggeschäfts als unlauteres Scheingeschäft hat in den letz-

U.S. Lease im Überblick

Der Grundgedanke des U.S. Lease liegt in der langfristigen Vermietung und gleichzeitigen Rückanmietung hochwertiger Vermögenswerte in und aus den USA. Hinzu kommen die Absicherung und wirtschaftliche Vorauszahlung sämtlicher Belastungen, der einmalige Zufluss sämtlicher Vorteile in Form eines Barwertvorteils und die Erwartung, dass es während der Vertragslaufzeit nicht zu spürbaren Auswirkungen auf der kommunalen Seite kommt.

Kommunen und kommunale Unternehmen wollen mit dem U.S. Lease einen Zusatzertrag aus den bereits finanzierten und in Betrieb befindlichen Anlagen erzielen. Dies kann durch den Abschluss einer grenzüberschreitenden Sonderfinanzierung erreicht werden. Sie wird in die zivilrechtliche Form verschiedener Miet- und Darlehensverträge eingekleidet.

Die Transaktion setzt bestimmte rechtliche, steuerliche sowie ökonomische Rahmenbedingungen voraus und führt zu einer gleichermaßen langjährigen wie komplexen Risikostruktur.

Die mietvertragliche Struktur ist relativ einfach. Es erfolgt eine Vermietung der Vermögensgegenstände von der deutschen Seite an die USA über eine Laufzeit von 99 Jahren bei gleichzeitiger Rückanmietung von der US-Seite über rund 30 Jahre. Der Investor wickelt dieses Geschäft über einen Trust ab, um die Leasingstruktur auch im Falle der eigenen Insolvenz aufrecht halten zu können.

Nach Ablauf des Rückmietvertrages besteht die Möglichkeit, die Transaktion durch Ausübung einer Option vollständig zu beenden. Die Mietzinszahlungen sowie der Kaufoptionspreis werden, soweit es die US-Seite betrifft, rechtlich, soweit es die deutsche Seite betrifft, lediglich wirtschaftlich vorausgeleistet. Wirtschaftliche Vorauszahlung bedeutet in diesem Zusammenhang, dass die laufenden Zahlungen durch Banken übernommen werden, die hierfür bereits bei Vertragsabschluss entlohnt werden.

Die gleichzeitige Hin- und Rückvermietung ermöglicht dem Leasingnehmer ein unverändertes Fortführen seiner Buchwerte. Die Widmung der Vorauszahlungsbeträge für seine laufenden Zahlungsverpflichtungen führt dazu, dass bei ihm auch die Finanzierung der Mietzahlungen nicht bilanzwirksam ist, soweit sich die Transaktion nicht von vornherein im hoheitlichen Bereich der Kommune abspielt. Beim Leasingnehmer verbleibt ein Differenzbetrag zwischen vier und sechs Prozent, der als sogenannter Barwertvorteil sofort vereinnahmt wird.

Fehlzeiten sind leider bei vielen Entsorgungsunternehmen noch immer ein hoher wettbewerbsgefährdender Kostenfaktor und eine betriebliche Störgröße.

Wenn Sie erfahren möchten, wie Sie hohe Fehlzeiten erfolgswirksam senken können, melden Sie sich zu unserem Seminar

"Fehlzeiten erfolgreich und nachhaltig senken" 08./09. Mai 2003 im Hessen Hotelpark Hohenroda an.

Online-Anmeldung und nähere Informationen finden Sie unter www.implus.de/flato

Wir sind ein auf die Entsorgungsbranche spezialisiertes Trainings- und Beratungsunternehmen mit langjährigen Erfahrungen und nachweisbaren Erfolgen. Wir unterstützen Sie fachkompetent, individuell und erfolgswirksam in allen Fragen der Organisations- und Personalentwicklung.



TRAINING & BERATUNG

www.implus.de/flato
e.flato@implus.de

**implus Training und Beratung
Ehrhard Flato & Partner
Dessauer Straße 3
34292 Ahnatal**

Tel: 0 56 09 – 95 85
Fax: 0 56 09 – 65 87

BAMAG baut Klärschlammverbrennung

Die Firma BAMAG in Butzbach erhielt von der Landeshauptstadt Stuttgart einen Großauftrag für die Planung und den späteren Bau einer Klärschlammverbrennungsanlage. Die Investition für das Gesamtvorhaben beläuft sich auf rund 46 Mio. Euro. Die neue Anlage wird auf dem Gelände des Hauptklärwerkes Mühlhausen gebaut und ersetzt die bestehende Verbrennungslinie 1. Die Fertigstellung der Anlage ist für Anfang 2007 geplant. Die jährliche Verarbeitungsmenge beträgt rund 32.000 t Trockensubstanz. Der Klärschlamm wird zusammen mit Rechengut mittels moderner Wirbelschichttechnologie verbrannt. Der dabei erzeugte Dampf dient u. a. zur Stromerzeugung sowie zur Nahwärmeversorgung. Das Rauchgas wird dabei in einer aufwendigen quasi-trockenen Rauchgasbehandlungsanlage auf Werte unterhalb der gesetzlichen Grenzwerte gereinigt.

Diese Anlage wird damit in Zukunft zur sicheren und umweltgerechten Entsorgung von Klärschlämmen aus dem Einzugsbereich des Hauptklärwerkes Mühlhausen beitragen.

BAMAG ist ein weltweit tätiger Anlagenbauer auf dem Gebiet Wasser- und Abwasseraufbereitung sowie Schlammverbrennung. Ob industriell oder kommunal, wir planen, liefern und betreiben Ihre Anlagen.

BAMAG

BAMAG GmbH & Co. KG
Wetzlarer Str. 136, 35510 Butzbach
Tel.: + 49 (60 33) 83 – 9
Fax: + 49 (60 33) 83 – 506
Email: info@bamag-gmbh.de
www.bamag-water.com

Fragen zum Thema Schlammverbrennung beantworten Ihnen gerne Herr Salzmann Tel.: - 410 oder Herr Decker Tel.: - 340

ten Jahren zu Diskussionen bezüglich der zuschuss- und haushaltsrechtlichen Behandlung des Barwertvorteils geführt. Es handelt sich jedoch um einen Finanzvorteil, der auf der kommunalen Bonität, einer im internationalen Vergleich verlässlichen Rechtsordnung sowie auf dem Einbeziehen von Vermögensgegenständen beruht, die gebührenrechtlich kostenneutral sind und nicht zum Werteverzehr an Gütern und Dienstleistungen führen. Versuche, die Hin- und Rückvermietung als veräußerungsähnlich darzustellen, scheitern daran, dass dem Gebührentzahler weder die Substanz- noch die Nutzungsmöglichkeit entzogen wird.

Entsprechendes gilt für die Behauptung, es handle sich um unmittelbar mit dem Verwendungszweck zusammenhängende Einnahmen. Der Barwertvorteil ist unabhängig von jeglichem Verwendungszweck und kann daher auch nicht in Höhe der Förderquote an den Zuschussgeber weitergeleitet werden.

Um den Transaktionsabschluss zu beschleunigen, wird der kommunalen Seite nicht selten empfohlen, sich kompromissbereit zu zeigen. Nicht die Risiken, wohl aber die Vorteile sollen mit dem Gebührentzahler und der Zuschussbehörde geteilt werden. Diesem Drängen



Die MVA in Ulm als Lease-Objekt wechselte über den Teich: Den kommunalen Haushalt entlastet.

trotz fehlender überzeugender Begründung nachzugeben, wird sich langfristig selten auszahlen.

Schwachpunkte erkennen

Eine Kommune, die ihre Infrastruktur in eine jahrzehntelange Transaktion einbringt, muss sich mit Kritikpunkten auseinandersetzen. Dies betrifft die Übernahme von zu hohen Risiken einerseits und eine zu geringen Transparenz andererseits. Es gilt also, Schwachpunkte entweder von vorn herein zu vermeiden oder bereit zu sein, sie über mehrere Jahrzehnte zu akzeptieren.

Das Risiko eines gescheiterten Transaktionsabschlusses beschränkt sich auf die bis zum Verhandlungsabbruch entstandenen Transaktionskosten. Der Leasingnehmer wird nach heutigen Marktverhältnissen regelmäßig in der Lage sein, dieses Kostenrisiko im Rahmen des Arrangeurvertrags auf Dritte zu verlagern. Schlecht beraten ist, wer gänzlich auf eine solche Risikoabdeckung verzichtet und dann beim Scheitern der Transaktion mit hohen Kostenforderungen konfrontiert wird.

Es besteht allerdings nicht die Möglichkeit, Risiken aus einer abgeschlossenen Transaktion auf den Arrangeur zu verlagern. Kein Arrangeur und erst recht keine zwischengeschaltete Gesellschaft nehmen der kommunalen Seite Risiken während der Vertragslaufzeit ab. Das Risikomanagement muss daher dar-

in bestehen, dass die Vertragsrisiken systematisch erfasst und im Einzelfall unabhängig bewertet werden.

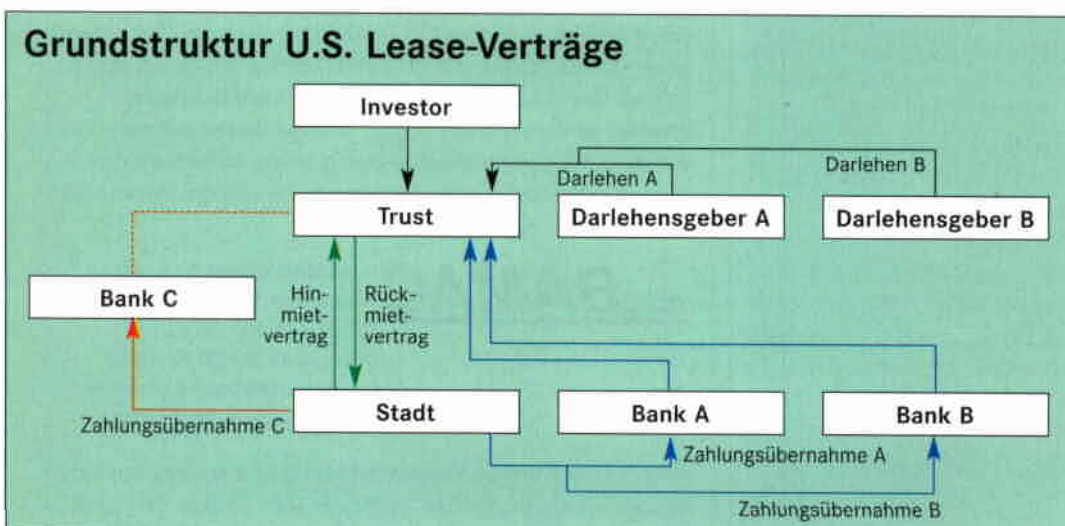
Der US-Lease ist ein sogenannter Nettonettonelease. Die Kosten für Versicherung, Steuern und Instandhaltung verbleiben beim Eigentümer und Betreiber. Im Rahmen der Vertragsdokumente verpflichtet sich der Leasingnehmer zusätzlich dazu, bestimmte Kosten während der Vertragslaufzeit Dritten zu erstatten. Es handelt sich dabei um außerplanmäßige Zahlungen, für die nicht bereits durch Zahlungsübernahmen der Banken Sorge getragen wurde.

Diese Zusatzkosten können bereits bei Vertragsabschluss unerkannt entstanden sein oder durch eine Veränderung der Verhältnisse nachträglich entstehen. Fälle denkbarer Mehrkosten nach Vertragabschluss sind zum Beispiel Insolvenzschiäden, Kostensteigerungen, Umstrukturierungskosten, Quellensteuern, deutsche Steuerlasten oder operative Zusatzbelastungen.

Die Kommune ist gut beraten, sich mit den Klauseln zur Kostentragung ausführlich auseinander zu setzen. Die Verhandlungsziele sind mit sachverständiger Hilfe selbst zu bestimmen und an die Anwälte und Verhandlungsführer sind klare Weisungen zu geben und Grenzen aufzuzeigen. Sie muss sich gegen die zunehmende Tendenz wehren, dass Banken und andere Parteien das allgemeine Zukunftsrisiko des eigenen Hauses auf Dritte überzuwälzen versuchen.

Verlust des US-Steuervorteils

Grundsätzlich trägt der US-Investor alleine den Schaden, wenn die gewählte Konzeption nicht zu dem erwarteten Steuervorteil führt. Dies gilt unabhängig davon, ob sich negative Auswirkungen erst aufgrund einer späteren Rechtsänderung ergeben. Ob die Betriebsprüfung des



Investors dessen Steuererklärung bestätigt oder aber Steuermehrforderungen geltend macht, bleibt ein inneramerikanisches Thema und der deutschen Seite daher verborgen. Die in Presseartikeln häufig geäußerte pauschale Befürchtung, dass die deutsche Seite nach einer Steuerrechtsänderung schadensersatzpflichtig wird, trifft daher nicht zu.

Im Vertragswerk wird allerdings zwischen kommunaler Seite und US-Investor auch geregelt, in welchen Fällen entgegen diesem Grundsatz eine Entschädigungspflicht besteht. Auf diesem Weg will sich der Investor davor schützen, dass der von ihm erwartete steuerliche Effekt durch Handlungen oder fehlerhafte Zusicherungen seines deutschen Vertragspartners zerstört wird. Eine solche Vereinbarung wird nur dann relevant, wenn durch eine Betriebsprüfung die steuerliche Anerkennung ganz oder teilweise versagt wird – zum Beispiel mit den Begründungen, dass der Trust durch den Hinmietvertrag kein wirtschaftliches Eigentum erlangt habe, die wirtschaftliche Vorauszahlung seitens des Leasingnehmers als steuerschädlich anzusehen sei oder die Optionsausübung niemals wirklich offen gewesen sei.

Da alle Beteiligten bei Vertragsabschluss davon ausgehen, dass der Investor den angestrebten Steuervorteil später realisieren kann, wird der deutschen Seite mehr und mehr zugemutet,

einen Anteil an dem Konzeptions-Risiko zu übernehmen. Die grundsätzliche Gestaltung wird dabei durch eine Vielzahl von Ausnahmeregelungen durchlöchert, ohne dass diese Risikoverschiebung der Kommune im Einzelfall bewusst wird.

Dem Investor muss von vornherein der Anreiz genommen werden, mit seinen Finanzbehörden Kompromisse einzugehen, deren Lasten er später nach Deutschland weiterreichen kann. Die kommunale Seite muss von ihren Anwälten daher verlangen, an diesem Punkt nur Zusicherungen zu akzeptieren, deren Richtigkeit klar und eindeutig nachweisbar ist. Unscharfe Aussagen in einer Grauzone zwischen schwarz und weiß können dazu führen, dass sich die Leasingnehmerseite später dem Wunsch nach einer Beteiligung am Steuerschaden ausgesetzt sieht. Transparenz und unabhängige Beratung vermeiden dieses unnötige Risiko.

Kostenrisiko Vertragsbruch

Verträge müssen eingehalten werden. Wer dreißigjährige Verträge abschließt, muss wissen, was er in diesen dreißig Jahren mit dem Vertragsgegenstand vorhat. Angesichts der immensen Höhe der Kostenfolgen muss sich der Leasingnehmer bei Abschluss völlig sicher sein, einen Vertragsbruch während der gesamten Laufzeit vermeiden zu können.



Recklinghausens Untergrund gehört vorübergehend den Amerikanern: Das Kanalnetz finanziert den Etat.

Haben Sie Abwasserprobleme?

Wir lösen viele!

- Mit innovativen Abwasserreinigungsanlagen – geprüft und zugelassen
- Mit hoher Effizienz, Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit
- Mit einem Leistungsspektrum, direkt auf den Kunden zugeschnitten
- Mit Erfahrungen aus tausendfacher Anwendung in Industrie und Gewerbe

LK-Abwassertechnik
 Seit 20 Jahren Partner für Industrie und Gewerbe
 vom Abklärer... bis zur Mikrofiltration
 ALLES AUS EINER HAND
 LK Metallwaren GmbH · 91126 Schwabach
 Telefon 0 91 22/699-138

Fordern Sie bitte diesen Prospekt an. Bei detailliert geschilderten Fällen erhalten Sie zusätzlich technische Informationen.

1976 **25 Jahre** 2001
LK Metallwaren GmbH
 25 Jahre Erfolg mit Innovationen und Qualität



LK Metallwaren GmbH
 Am Falbenholzweg 36 · 91126 Schwabach
 Telefon 0 91 22/699-138

FAX
 0 91 22 /
 699-149
 UT

Wir stellen aus: Messe Wasser Berlin, Halle 1.2 A / Stand 130 vom 7. bis 11. April 2003

vecoplan
 World Wide - World Class
 zerkleinern - fördern - sichten - separieren
 Aufbereitung von:
 Ersatzbrennstoffen
 Haus- und Gewerbemüll
 Kunststoff
 Altholz und Rinde
vecoplan - Technik für eine bessere Welt!
 VECOPLAN Maschinenfabrik GmbH & Co.KG
 www.vecoplan.de Tel.: +49 (0) 2661/6267-0



PRESTO-PRESSEN
 Mehr Leistung durch bessere Technik

Besuchen Sie uns im Internet!

Kampwerth Umwelttechnik GmbH & Co. KG

D-49196 Bad Laer · Auf der Wittenburg 19-21

Telefon 0 54 24 / 29 27-0 · Fax 0 54 24 / 98 09

Internet: www.kampwerth.de · E-Mail: kontakt@kampwerth.de

Hieraus ergibt sich, dass die vereinbarten Fallkonstellationen im Kenntnis- und Kontrollbereich der öffentlichen Hand bleiben müssen. Denkbare operative oder gesellschaftsrechtliche Umgestaltungen, eine Veränderung der öffentlich-rechtlichen Rahmenbedingungen oder Handlungen der Kommune außerhalb der Leasingtransaktion sind als vertraglicher Ansatzpunkt für einen Vertragsbruch nicht akzeptabel. Für rein formale Vertragsverletzungen müssen Heilungsmöglichkeiten bestehen, die effektiv und zeitgerecht durchgeführt werden können.

Als Folge eines Vertragsverstoßes kann der Investor Schadensersatzansprüche in Höhe der vorab kalkulierten Rendite verlangen, selbst wenn er diese aus anderen Gründen nicht erzielen könnte. Durch eine qualitätsorientierte Verhandlungsführung wird erreicht, dass die deutsche Seite ihren Vertragspartnern keinen Blankoscheck ausstellt, der dreißig Jahre lang zum Einlösen vorgelegt werden kann.

Insbesondere im Entsorgungsbereich ist die kommunale

Langfristige und teure Investitionsgüter sind die Lieblingsobjekte der Finanzjongleure. Kläranlagen zählen dazu.

Foto: Thyssen

Seite oft versucht, die ungewissen Zusatzrisiken eines karibischen Steuerparadieses im Rahmen der Leasinggestaltung zu akzeptieren. Die Einbeziehung eines Offshore-Finanzzentrums ohne den Schutz eines Doppelbesteuerungsabkommens und mit der steigenden Ächtung durch Politik und Öffentlichkeit ist – wie man hört – auch aus Investorensicht zunehmend inakzeptabel. Der verbreiteten Kritik, dass Geschäftsbeziehungen zu Briefkastenfirmen kein kommunales Geschäft sein sollten und die Inkaufnahme steuerfreier Bankerträge nicht mit der Globalisierung gerechtfertigt werden kann, ist jedoch entgegen zu halten, dass der US-Lease all dies nicht benötigt und die kommunale Seite hieraus keinerlei Vorteile erzielt.

Kritiker behaupten, dass bereits aus dem Umfang der englischsprachigen Verträge auf eine nachteilige Gestaltung zu schließen sei. Dies gipfelt in der Forderung, dass diese Verträge den internen und externen Gremien zur Beschlussfassung vorgelegt werden müssten. Da sich jedoch die Aufsichtsgremien mit einer Beschlussvorlage in vollem Umfang auseinander zu setzen haben, würde ein derartiges Vorgehen zur Verlagerung der Verantwortung von der Verwaltungsspitze auf die Gremien füh-

ren. Das Motiv für derartige Forderungen ist meist nicht der Wunsch nach Transparenz, sondern die Hoffnung auf Blockade und Lähmung der Transaktion.

Hiervon zu unterscheiden ist jedoch der berechtigte Wunsch nach einer transparenten Gestaltung, die die Struktur, das Risikoprofil sowie die Erträge der einzelnen Beteiligten offen legt. Um diese Transparenz zu erreichen, gibt es zwei Wege. Die kommunale Seite kann von ihrem selbstverständlichen Recht Gebrauch machen, in die Einzelheiten der Verhandlungen einbezogen zu werden und bei der Ausgestaltung der Leasingverträge aktiv mitzuwirken. Alternativ besteht die Möglichkeit, sich durch das Aufstellen von Pflichtenheften, das Anfordern von anwaltlichen Stellungnahmen und Bestätigungen der Arrangeure sowie durch Transaktions- und Risikobeschreibungen einen transparenten Vertragsinhalt sicher zu stellen. Häufig führt eine sachgerechte Kombination dieser beiden Wege zu einem qualitativ hochwertigen Vertrag.

Ein Ausblick

Cross-Border Leasing wird von den Kommunen häufig als Brückenfinanzierung für die nächsten schwierigen Finanz-

jahre verstanden. Eine schlecht konstruierte Brücke führt allerdings häufig zum Einsturz und zu erheblichem Schaden.

Dies soll aber nicht zum Anlass genommen werden, den Brückenbau allgemein zu verurteilen. Die Jahre 2005 bis 2007 werden auch für die kommunale Seite eine Vielzahl von Veränderungen bringen. Dazu tragen nicht nur der Wechsel von der Kameralistik zur Bilanzierung nach HGB und von den nationalen Grundsätzen ordnungsgemäßer Buchführung zu den internationalen Rechnungslegungsvorschriften bei, sondern auch die Umsetzung von Basel II, die Strafsteuerregelungen für Offshore-Jurisdiktionen, der Verlust der ersten Stufe der Gewährträgerhaftung der Landesbanken und eine wahrscheinliche Änderung der US-Steuerrechts mit den darauf folgenden aggressiven Betriebsprüfungsjahren auf der Investorenseite.

Die Vielzahl der Transaktionen und die Geschwindigkeit, mit der sie umgesetzt wurden, ist noch kein hinreichender Beleg für Qualität. Durch das Offenlegen von Interessenkonflikten und Zuständigkeiten sowie ein rechtzeitiges Konzept zur Vertragsqualität kann auch im Jahr 2003 eine Vertragsgestaltung erreicht werden, bei der die deutsche Seite dem Ablauf der Leasingverträge mit Ruhe und Gelassenheit entgegen sehen kann.

Soweit die Alternative zum Barwertvorteil aus dem US-Lease in der Schließung sozialer Einrichtungen oder der weiteren finanziellen Belastung des Bürgers besteht, fehlt für die kommunale Seite die moralische Rechtfertigung, auf die Nutzung dieser Geschäftschancen zu verzichten. ○

Info: Dr. Ulrich Eder, Due Finance Wirtschaftsberatung GmbH, Steuerberatungsgesellschaft, Heinrich-Heine-Allee 53, 40213 Düsseldorf, Tel.: 0211/6000130, Fax: 0211/60001333, Mail: info@duefinance.de, Web: www.duefinance.de

