

Erkennen und Gestalten - Nr. 13

Motto: Rerum cognoscere causas - der Dinge Wesen ergründen - J.W.Goethe

Leih mir mal Berlin!

**Cross Border Leasing und die schleichende Enteignung der Städte
von Birger Scholz**

Die Pleite der Städte und Gemeinden fiel zwar nicht vom Himmel, himmelschreiend aber ist sie. Als im „New Economy Boomjahr“ 2000 die Steuern kräftig sprudelten, boxte Rot-Grün die «größte Steuerreform aller Zeiten» durch. Schon damals war klar, dass dies zu massiven Einbrüchen bei Bund, Ländern und Gemeinden führen würden.

Die Arbeitsgruppe Alternative Wirtschaftspolitik hatte vor der Steuerreform gewarnt. Sie sei sozial unausgewogen, ein Geschenk für die Reichen - besonders für die Großunternehmen.

Für den Bayer-Konzern hat sich die Steuerreform gelohnt. Dessen ehemaliger Finanzvorstand Heribert Zitzelsberger war von Bundesfinanzminister Hans Eichel als Staatssekretär berufen und mit der Durchführung der Unternehmenssteuerreform beauftragt worden. Bereits 1999 hatte sein Chef Manfred Schneider auf der Hauptversammlung des Bayer-Konzerns verkündet: "Wir haben mit Heribert Zitzelsberger unseren besten Mann entsandt und gehen davon aus, dass er in unserem Sinne tätig wird." Da täuschte er sich nicht!

Von der „größten Steuerreform aller Zeiten“ zum Cross-Border-Leasing

Der durch den 11. September 2001 verstärkte weltweite Konjunktur-einbruch ließ die kommunalen Einnahmen endgültig einbrechen. Schon unter der Kohl-Regierung waren immer mehr staatliche Aufgaben auf die Kommunen abgewälzt worden. Eichels Steuerreform besorgte den Rest. In Großstädten brachen die Gewerbesteuer-einnahmen teilweise um bis zu 80% ein. Viele Städte und Gemeinden stehen vor der Pleite. Die in Artikel 28 des Grundgesetzes verbrieft kommunale Selbstverwaltung ist längst eine Chimäre.

In dieser Situation greifen die Kämmerer nach jedem Strohalm, um nicht auch noch den letzten Jugendclub schließen zu müssen. Waren bereits in den 90er Jahren umfangreiche Privatisierungen der

kommunalen Daseinsvorsorge an der Tagesordnung, entdecken die Verwalter klammer Kassen im Cross Border Leasing (CBL) einen neuen Heilsbringer. So wurden nach einer Studie des NRW-Innenministeriums in 19 Kommunen des Landes bisher 345,5 Millionen Euro durch CBL-Deals eingenommen.

Dabei werden kommunale Infrastruktureinrichtungen wie Klärwerke, Messehallen, Kanalnetze, Straßenbahnschienen oder auch Schulen an einen „US-Investor“ für bis zu 99 Jahren vermietet und sofort wieder für 24 bis 30 Jahre zurückgemietet.

Der „US-Investor“, der real nicht einen Cent in Deutschland investiert, verbessert durch die „Investition“ seine Abschreibungsmöglichkeiten und erzielt so einen Steuerverschiebungseffekt.

Vom dadurch entstehenden Zinsvorteil („Brutto-Barwertvorteil“) erhält die Kommune bei Vertragsabschluss einen kleinen Anteil ausgezahlt. In der Regel sind das etwa 4 % des Transaktionsvolumens, das mindestens 150 Millionen Euro betragen muss, damit sich das Geschäft auch für die Banken, Steuerberatungsgesellschaften und internationalen Kanzleien lohnt. Sie erhalten den Löwenanteil der Gewinne.

Aber auch in Österreich, der Schweiz, Frankreich oder den Niederlanden werden CBL-Geschäfte abgeschlossen. Deutsche Kommunen aber sind dabei aufgrund ihrer staatsrechtlichen Konkursunfähigkeit besonders beliebt. Die Bankgesellschaft lässt grüßen!

150 Kommunen haben sich bereits für 99 Jahre gebunden

Das Transaktionsvolumen der letzten Jahre betrug zwischen 40 und 50 Milliarden Euro. Über 200 solche Geschäfte sollen bisher in Deutschland abgeschlossen worden sein. Für 2003 wird ein Volumen von 10 Milliarden Euro erwartet.

Städteübersicht:

Dresden: Straßenbahnwagen und Kläranlage, 480 Millionen Dollar

Zürich: Straßenbahnen, 120 Millionen Dollar

Düsseldorf: Abwasseranlagen, eine Milliarde Dollar

Essen: Messehallen, 300 Millionen Dollar

Lutherstadt Wittenberg: Kläranlage, 200 Millionen Dollar

Wuppertal: Müllverbrennungsanlage, 300 Millionen Dollar

Hausmüllzentrale Nordholland: Müllverbrennungsanlage, 260 Millionen Dollar

Köln: Kanalnetz, 1.819 Millionen Dollar

Aachen: Müllverbrennungsanlage, 325 Millionen Euro

Bochum: Kanalnetz, 500 Millionen Euro

Emschergenossenschaft: Großkläranlage, 480 Millionen Dollar

tal oder Wesel mussten Lokalpolitiker ihren Flirt mit der Weltfinanz nach heftigen Protesten beenden. In Bochum setzte sich der Stadtrat über ein erfolgreiches Bürgerbegehren hinweg und ver-leaste ihr Kanalnetz bevor ein Bürgerentscheid dieses Geschäft verhindern konnte.

Überall wächst der Volkszorn. In allen Parteien wird gestritten. Die Diskussion läuft quer der üblichen Konfliktlinien. Die PDS Sachsen macht ebenso wie die bayerische Staatsregierung gegen CBL-Geschäfte mobil und plant, sie zu verbieten. Des bayerische Innenminister Beckstein meint, es entstehe ein verheerendes Bild, wenn Kommunen auf Steuertricks hart an der Grenze der Legalität zurückgriffen. Der schleswig-holsteinische Innenminister sieht „grundsätzliche Bedenken gegen den Abschluss einer solchen Transaktion.“

Der Widerstand wird immer stärker

Die außerparlamentarischen Kritiker, die sich vor allem im globalisierungskritischen Netzwerk *attac* formieren, halten die Risiken für unkalkulierbar. Nach Ansicht von *attac Berlin* sind die Rechte, die der US-Investor durch den sog. Hauptmietvertrag über die Gebäude erhält, entscheidend. Bei Vertragsverletzungen kann der Investor nämlich nicht nur Schadensersatzansprüche geltend machen, sondern auch die Untermietverhältnisse über die Gebäude kündigen. Die Stadt verlöre im schlimmsten Fall ihre Nutzungsrechte. Auch wird auf die Gefahr der rückwirkenden Änderung der amerikanischen Steuergesetze verwiesen. Das gilt auch für Berlin. **Denn Cross Border Leasing hat längst die Hauptstadt erreicht.**

Bereits im Jahr 2000 hat der Senat unter Ausschluss der Öffentlichkeit die neuen Messehallen verleast und ein Barwertvorteil von knapp 34 Millionen Euro erzielt. Über diesen Deal, der nur den Mitgliedern des Vermögensausschusses zur Zustimmung vorgelegt wurde, war nach Informationen von attac Berlin nicht einmal die Geschäftsführung der Messe GmbH informiert.

Aktuell prüft die Finanzverwaltung die Idee der Staatsoper, Landesimmobilien im Ertragswert von ca. 2,7 Milliarden Euro zu verleasen, um mit dem Erlös von 125 Millionen Euro das eigene Opernhaus zu sanieren.

In ihrem »Masterplan Haushaltskonsolidierung« fordert die Berliner CDU-Fraktion gar, durch Cross Border Leasing jedes Jahr 50 Millio-

nen Euro einzusparen. **Dafür müsste Landesvermögen mit einem Volumen von ca. 25 Milliarden Euro aufgebracht werden.**

Das schwächste Glied der Kette: Länder und Kommunen

Die Verträge umfassen über 1.000 Seiten, sind in Englisch abgefasst und werden von internationalen Banken, Kanzleien und Steuerberatungsgesellschaften ausgearbeitet.

„Kein Ratsmitglied oder kommunaler Spitzenbeamter“ kann die Vertragstexte wirklich durchschauen.“

Michael Reidenbach (Deutsches Institut für Urbanistik)

Allenfalls 20 Fachjuristen in Deutschland dürften die Gesamtverträge, die aus mehreren Einzelverträgen bestehen, in Gänze verstehen, so Hartmut Schaaf vom Bund der Steuerzahler.

Allerdings ist es möglich, die umfangreichen Risiken, die auch von Befürwortern nicht geleugnet werden können (wenn sie auch alles unternehmen, um sie zu verharmlosen), darzustellen. Die Kommune ist beim CBL immer das schwächste Glied der Kette. Den Stadtverordneten werden dabei i.d.R. nur kurze Zusammenfassungen der Banken und Arrangeure, nicht aber der Vertrag vorgelegt.

Was bleibt, ist das Vertrauen in die Arrangeure. Die aber wahren keineswegs die Interessen der Kommunen, sondern ihre eigenen Profitinteressen. **Die Stadtverordneten (oder wie in Berlin der Vermögensausschuss bei den Messehallen) treffen in nicht-öffentlicher Sitzung eine Black-Box-Entscheidung.** Ähnliches erlebten wir auch bei der Entscheidung zum Risikoübernahmegesetz bei der Bankgesellschaft Berlin.

Vom „Lilo“ zum „Service Contract“

1994 setzten die Republikaner im US-Kongress umfangreiche Deregulierungen des US-Finanzmarktes mit dem Ziel der Stärkung des nationalen Finanzkapitals sowie des US-Finanzstandorts durch. Dies führte zur Praxis der dubiosen „Sonderfinanzierungen“ („Structured Finance“).

Bereits 1999 hatte die oberste US-Steuerbehörde, der *Internal Revenue Service* (IRS) diese Geschäfte als Scheingeschäfte charakterisiert, da sie aus „zirkulären Geldflüssen“ bestünden und daher weder „ökonomische Substanz“ noch „wirtschaftlichen Effekt“ hätten. Detailliert werden die Geldflüsse und Vertragsbeziehungen zwischen „Investor“, Kommune und beteiligten Banken analysiert

und herausgestellt, dass diese Leasingverträge „nicht zu den erhofften Steuervorteilen führen“ könnten und somit nicht gebilligt würden. Daraufhin wurden die CBL-Verträge, die damals noch unter dem Label „Lease-in/Lease-out“ („LiLo“) firmierten, geringfügig nachgebessert, indem die Vertragslaufzeit des Hauptmietvertrages auf 99 Jahre ausgedehnt und die Vertragsstruktur modifiziert wurde.

„Man stelle sich vor: ein „US-Investor“ schickte seine Beauftragten nach Sizilien, um mit Bürgermeister und Stadträten milliarden schwere „Leasingverträge“ über ihre Straßenbahnen, Wasser- und Klärwerke, Messehallen und Talsperren abzuschließen.

Die Verträge hätten eine Laufzeit von 100 Jahren, aber angeblich ändere sich für die Städte nichts, zur Belohnung bekämen sie aber am ersten Tag cash mehrere Millionen Dollar ausgezahlt. Der „US-Investor“ würde seinen Namen nie nennen, die Stadträte würden den Verträgen zustimmen, ohne sie je gelesen zu haben.

Was würde dazu der aufgeklärte Europäer sagen? „Das ist doch Mafia pur!“ Wie aber, wenn solche Verträge seit einem halben Jahrzehnt überall in Westeuropa abgeschlossen würden? Ganz normal, in Dresden, Zürich und Amsterdam?“

aus: *Werner Rügemer, Colonia Corrupta*

Grundgerüst jeder Transaktion bleibt aber ein „LiLo“-Geschäft. Insofern ist es bewusste Desinformation zu behaupten, die seitdem in Deutschland abgeschlossenen sog. „US-Lease-Service-Contracts“ unterlägen einer steuerrechtlich völlig anderen Beurteilung. Im November 2002 änderte und modifizierte der IRS diese Bestimmung und stellt abermals klar, dass ein Steuerabzug für „LiLO“ keinesfalls in Betracht komme.

Zumindest zeigt dieser Vorgang, dass in den Vereinigten Staaten die Zulässigkeit der derzeit praktizierten Modelle diskutiert wird. Vor diesem Hintergrund bekräftigt der Städte- und Gemeindebund NRW seine Empfehlung, US-Leasingverträge nur dann abzuschließen, wenn das Risiko zukünftiger Steuerrechtsänderungen nicht zu Lasten der Kommune als Vertragspartnerin ausgestaltet wird.

Enron lässt grüßen

Dass die Investoren bisher dennoch weiter ihre Abschreibungen erhalten, lässt sich nur mit der extrem industriefreundlichen Politik der Bush-Administration erklären. Ob diese Praxis, die durchaus als politisch geduldeter Rechtsbruch bezeichnet werden kann, Bestand haben wird, ist völlig offen. Bisher hat es die mächtige Banken- und Leasinglobby zusammen mit kapitalfreundlichen Bundesstaaten geschafft, diese Subventionspraxis für das US-Kapital fortzuführen.

Dazu kommt, dass die US-Investoren - wie die deutschen Banken - die Scheininvestitionen in ihren Bilanzen verbuchen und diese (wie auch bei Enron und Worldcom) massiv künstlich aufblähen. Es entsteht der falsche Eindruck eines wirtschaftlichen Wachstums.

Zugriffsrechte des Investors

Die deutsche Kommune verleast als Eigentümerin das Objekt für bis zu 99 Jahre (Hauptmietvertrag) an einen nur zu diesem Zweck gegründeten US-Trust (Single Purpose Trust), der es sofort für ca. 22 bis 28 Jahre an die Kommune zurückleast (Untermietvertrag). Der US-Investor versorgt den Trust mit Eigenkapital (ca. 15%) und refinanziert den Rest über die beteiligten Banken. Nach Ablauf des Untermietvertrages (Closing) kann die Kommune eine Rückkaufoption wahrnehmen.

Kauft die Kommune zurück, so erlischt der Hauptmietvertrag. Wenn nicht, besitzt der Trust für die restliche Laufzeit das Objekt. Es folgt dann die sog. „Service Contract“-Phase. **Dabei muss die Kommune, für die weitere Nutzung Marktentgelte zahlen.** Der Betrieb der Anlage wird ihr entzogen und einem „unabhängigen Dritten“ übertragen.

Privatisierung durch die Hintertür - GATS lässt grüßen!

Kritiker - wie der BUND NRW - sehen in diesen Service-Contracts einen Hebel, der dem US-Investor ermöglicht, eines Tages die verleasten Anlagen wirtschaftlich zu nutzen oder zu vermarkten.

Die Rechte, die der US-Investor durch den sogenannten Hauptmietvertrag über die Anlagen erhält, finden ihren wichtigsten Niederschlag in dem Rückmietvertrag (Untermietvertrag).

Dem Investor wird darin zugesichert, bei Vertragsverletzungen das Mietverhältnis über die Anlagen kündigen oder/und Schadensersatzansprüche fordern zu können.

Dabei verliert die Stadt dann ihre Nutzungsrechte und damit ihr Selbstbestimmungsrecht für die verleasten Anlagen.

Die vorzeitige Beendigung des Rückmietvertrages durch den Investor ist damit vorprogrammiert. Letztlich läuft diese „Pacht zwecks Dienstleistungsübernahme“ auf die Privatisierung einer öffentlichen Dienstleistung hinaus. ***So reichen schon längere Betriebsunterbrechungen, der Rückbau eines Kanalnetzes oder leerstehende Messehallen als Kündigungsgründe aus.*** Die

Schadensersatzforderungen können ein Vielfaches des erzielten Barwertvorteils betragen.

Es gibt keine risikolose Rendite

Der Trust zahlt alle Mietraten bis zum Vertragsende („Closing“) in einer Vorauszahlung. Die Kommune reicht den Großteil an Finanzinstitute (Defeasance-Institute) weiter, die damit die aus dem Untermietvertrag fälligen Zahlungen und den bei Ausübung der Kaufoption fälligen Preis an den Trust entrichten. Von der Differenz begleicht die Kommune die umfangreichen Transaktionskosten (Finanzinstitute, Kanzleien, Steuerberater, Arrangeure, Gutachter, Hotelkosten in New York). Der Rest ist der sog. Barwertvorteil, der zwischen 3 bis 6 Prozent des Transaktionsvolumens betragen kann.

Ausgewählte Zitate aus der Recklinghauser Transaktionsbeschreibung:

(US Cross Border Lease Transaktion für das Kanalnetz der Stadt Recklinghausen, erstellt von: Clifford Chance Pünder, München, und Daimler Chrysler Services Structured Finance GmbH, Stuttgart, Dexia Global Structured Finance LLC, New York, 15. November 2002)

„Wenn sich die STADT gegen die Ausübung der Kaufoption entscheidet, hat der Trust als Mieter unter dem Hauptmietvertrag das Recht, die Herausgabe der Anlage zu verlangen.“

„Bestimmte Ereignisse, u.a. im Zusammenhang mit dem Betrieb der Anlage (z.B. Untergang bzw. Totalverlust der Anlage und der Entschluss der STADT, die Anlage nicht wieder zu errichten) bzw. Illegalität der Verträge könnten dazu führen, dass der Mietvertrag und damit die Transaktion gegen Zahlung eines bestimmten Betrages (pauschalisierter Schadensersatz) vorzeitig beendet wird. Der in einem solchen Fall zu bezahlende Betrag wird dem Kündigungswert entsprechen und kann für einen bestimmten Zeitraum sowie in Abhängigkeit von den dann geltenden Zinssätzen zu einer Zuzahlung der STADT führen. Diese Zuzahlung kann über dem Netto-Barwertvorteil, welcher der STADT zu Beginn der Transaktion zugeflossen ist, und den Beträgen aus den Erfüllungsübernahmen liegen.“

„Sofern der Trust von der Stadt Zahlung des Kündigungswertes verlangt,..., muss er seine Rechte an der Anlage zugunsten der STADT aufgeben. Alternativ könnte der Trust die Anlage in Besitz nehmen

“ Quelle: BLIND aktuell vom 13.12.2002 (I.V. NRW)

Mit Zwischenschaltung der Finanzinstitute, die die regelmäßigen Mietzahlungen abwickeln, wird suggeriert, dass nur eine Zahlung zustande kommt: der „Barwertvorteil“. Das ist falsch! Zwar befreit sich die Kommune von ihren wirtschaftlichen Zahlungsverpflichtungen, aber keinesfalls von ihren rechtlichen.

Auch besteht während der gesamten Vertragslaufzeit das Insolvenz-Risiko der Defeasance-Institute. Dies lässt sich zwar durch die Auswahl von Instituten mit bestem Rating minimieren. Aber erstens ist es fraglich, ob diese Möglichkeiten genutzt werden, da sie - sofern überhaupt erkannt - immer mit einer Reduzierung des Barwerts verbunden sind, und zweitens bleibt auch hier ein Restrisiko. Etwas Schadensersatzansprüche, die durch den Ausfall der Defeasance-Institute resultieren, könnten durch das Wechselkursrisiko massiv erhöht werden.

Ein Wirtschaftsgut, zwei Eigentümer?

Nach deutschem Recht bleibt die Kommune zwar zivilrechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer, gleichzeitig wird der US-Trust nach amerikanischem Recht wirtschaftlicher Eigentümer. Diese wunder-same Verdopplung des Eigentümers nützt vor allem den beteiligten Banken. **Nicht ohne Grund wird der Vertrag dabei nach ameri-kanischem Recht in New York abgeschlossen.**

Die Befürworter dieser Deals versuchen die Eigentumsrechte des Investors mit der in Deutschland nicht stattfindenden notariellen Be-urkundung zu relativieren.

Allerdings – und das wird gern verschwiegen – vereinbaren die Kommunen dingliche Sicherheiten, die nicht ins Grundbuch eingetragen, sondern, um sie vor der Öffentlichkeit zu ver-schleiern, bei einem New Yorker Treuhänder im Tresor hinter-legt werden.

Für den Konfliktfall ist der Investor bestens vorbereitet. Umfang und technische Details der Anlagen werden von Wertgutachtern und In-genieuren genauestens dokumentiert. Selbst die Arrangeure müs-sen einräumen, dass nur „ordnungsgemäße Vertragserfüllung“ die Kommune davor schützt, dass der Investor auf das Wirtschaftsgut zugreifen und darüber verfügen kann.

Doch wo endet eine „ordnungsgemäße Vertragserfüllung“? Der Konfliktfall tritt schon ein, wenn die Anlage nicht im vereinbarten Umfang funktioniert. Ein einfaches Beispiel: Ein Kanal ist undicht und wird im Altlastenkataster geführt. Wird dies dem US-Partner nicht mitgeteilt, dann reicht das schon aus, um diese Verträge zu zerstören. Auch darf die Anlage nicht billiger werden, sondern muss das festgelegte Transaktionsvolumen behalten. **Bei einer Müll-verbrennungsanlage z.B. ist das höchstproblematisch. Die Kommune muss die Anlage auch dann zu 100 Prozent auslas-ten, wenn es keinen Müll gibt.**

"Viele Verträge laufen über 99 Jahre und das Eigentum geht nach amerikanischem Recht damit auf den US-Investor über. Wer ist nun der Eigentümer? Es kann nur einen geben. Prozesse sind da quasi vorprogrammiert", sagt Eberhard Kanski vom Bund der Steuerzah-ler Nordrhein-Westfalen gegenüber dem WDR.

Bei einem Streitfall ist zumindest eines sicher: US-Gerichte werden entscheiden. Angesichts der immensen Schadensersatz-

summen, die in den USA zu erzielen sind, verkommt der Barwertvorteil dann schnell zu den berüchtigten Peanuts.

3. Weitere Risiken

Risikolose CBL-Geschäfte sind eine Mär. Hier die wesentlichen:

- Bis zum Vertragsschluss besteht auf deutscher wie auf amerikanischer Seite die Gefahr einer rückwirkenden Änderung der Steuergesetzgebung.
- Es besteht ein erhebliches Risiko für die Kommune, sinnlos für Anwälte, Steuerberater und Arrangeure zu zahlen.
- Ob bezüglich des Arrangeursvertrags eine Verpflichtung für eine Ausschreibung besteht, wird kontrovers diskutiert.
- Es muss mit der Förderbehörde geklärt werden, ob der angestrebte Vertrag förderungsschädlich sein könnte.
- Trägt die Kommune das Risiko der Einführung einer US-Quellensteuer, könnte darin ein genehmigungsbedürftiges Kreditgeschäft gesehen werden.
- Zur Problematik der steuerlichen Behandlung des Barwertvorteils bedarf es einer verbindlichen Auskunft des Finanzamts. Damit kann das Risiko aber allenfalls eingegrenzt werden. Eine Rückwirkung späterer Gesetzesänderungen kann nicht völlig ausgeschlossen werden.
- Unerlässlich ist die Einbindung der nach dem Kommunalrecht zuständigen Organe (Stadtverordnete, Mitglieder des Rates). Es droht aufgrund eines fehlenden Organbeschlusses die schwebende Unwirksamkeit der Transaktion. Schließlich soll das Kommunalparlament über einen Vertrag abstimmen, der ihm nie vorgelegt wurde.
- **Es besteht immer die Gefahr, dass der Trust bzw. der dahinter stehende Investor insolvent werden könnte. Zudem ist oftmals völlig unklar, wer der sogenannte „Investor“ überhaupt ist oder ob es ihn gibt.**
- Durch den langen Leasingzeitraum werden Kooperationen mit anderen Kommunen oder sog. „Public Private Partnerships“ erheblich erschwert, wenn nicht unmöglich gemacht.
- Es wird vertraglich vereinbart, dass die Bundesländer und der Bundesstaat einem ständigen Rating durch die US-Ratingagenturen Standard & Poor und Moody's unterworfen werden. Sinkt die Bonität unter ein gewisses Level (und das kann in Zeiten ho-

her Haushaltsdefizite schnell passieren), müssen die Kommunen zusätzliche Sicherheiten beibringen.

Gebührenzahler gehen leer aus

Beteiligt sich eine Kommune mit einer gebührenfinanzierten Einrichtung (z.B. Kanalisation) an einem Cross-Border-Leasing könnte die Verpflichtung bestehen, den Barwertvorteil als Erlös in die Gebührenkalkulation einzustellen. Angesichts der Risiken wird auch der Standpunkt vertreten, dass der Barwertvorteil als Rücklage passiviert werden müsse. Es wäre demnach unzulässig, mit diesen Zahlungen Haushaltslücken zu schließen.

In der Rechtsprechung ist diese Frage nicht abschließend geklärt. Würde eine Klage in Köln, wo das Kanalnetz verleast wurde, durchkommen, müsste die Stadt 80 Millionen Euro an die Bürger zurückzahlen. Das ist das Doppelte des erzielten Barwertvorteils.

Im Ruhrgebiet kündigten der Bund der Steuerzahler und der Haus- und Grundeigentümerverband bereits an, ihre Mitglieder bei weiteren Klagen zu unterstützen.

Sollten die Gerichte im Sinne der Gebührenzahler entscheiden, wären viele weitere Geschäfte hinfällig, die bereits vereinnahmten Gelder müssten ausgeschüttet werden. Die Seifenblase CBL wäre in vielen Städten geplatzt.

Ende 2002 ist in Leipzig erstmals ein CBL-Geschäft vom Regierungspräsidenten als Kommunalaufsicht nicht genehmigt worden. Das Geschäft wurde erst genehmigt, als sich Leipzig bereit erklärte, den Gewinn in die allgemeine Rücklage der Stadt zu nehmen. Erst wenn „geeignete Maßnahmen zur Risikovorsorge“ nachgewiesen sind – gemeint ist das finanzielle Risiko einer vorzeitigen Vertragsbeendigung –, kann das Geld wie geplant in Investitionen fließen. Die Rechtsexperten der Stadt Lübeck, die im vergangenen Jahr ein Cross-Border-Geschäft für die Hansestadt prüften, kamen sogar zum Schluss, dass die Millionen für die gesamte Vertragslaufzeit von 25 Jahren als Rücklage gesichert werden müsse. Damit war sofort jegliches Interesse erloschen.

Gewinner und Verlierer

Deutsche Banken finanzieren das Fremdkapital (85%) des Trusts und realisieren selber Steuervorteile. Damit wird nicht nur der US-Fiskus, sondern auch der deutsche Fiskus geschädigt. Schätzungen des US-Finanzministeriums aus dem Jahr 1999 haben erge-

ben, dass die Cross-Border-Leasings mit europäischen Städten zu einem jährlichen Steuerverlust für die öffentlichen US-Haushalte von 10, 2 Mrd. Dollar führen. Die gleichzeitigen Verluste der europäischen Staaten hat Werner Rügemer mit der Hälfte davon eingeschätzt. Der Steuervorteil des Investors beträgt abgezinst (Barwertmethode) zwischen 10 und 35 Prozent des Transaktionsvolumens, während die Kommune nur 4 Prozent erhält. Darüber hinaus verdienen die Banken an den Krediten, erweitern ihr Eigenkapital und dehnen ihre Bilanzsumme künstlich auf.

Förderung der Steueroasen - „legale amerikanische Gesetze“

Eine besondere Rolle spielen mittlerweile die berühmt berüchtigten Steueroasen wie die Cayman Islands – gut bekannt durch die betrügerischen Scheingeschäfte der Bankgesellschaft.

Dort wird eine dem US-Trust vorgeschaltete „Special Purpose Company“ (SPC, Gesellschaft für besondere Zwecke) installiert, die unmittelbarer Vertragspartner der Kommune ist und eigens für diesen Zweck gegründet wird (zweistufiges Modell).

In den Kölner Ratsvorlagen preist der Arrangeur Deutsche Bank die SPC wegen ihrer „schnellen und kostengünstigen Verlagerbarkeit in ein anderes Sitzland im Falle einer Rechts- oder Steueränderung in den USA.“ Den Bürgern erklärte der damalige Kölner Stadtkämmerer Böllinger im Fernsehen: „Es ging alles mit rechten Dingen zu. Es sind legale amerikanische Gesetze, an die wir uns streng gehalten haben.“

Der saarländischen SPD-Landtagsfraktion ist zuzustimmen, wenn sie konstatiert: „Saarländische Kommunen sollten von windigen Geschäften besser ihre Finger lassen.“ Es könne "nicht Zweck des Steuerrechtes oder kommunaler Entscheidungen sein, amerikanische Investoren, Banken und Anwaltsbüros oder deutsche Steuerberatungsgesellschaften durchzufüttern." Zu Recht wird darauf verwiesen, dass die Reichweite und Risiken solcher Verträge für eine Kommune, erst recht für die ehrenamtlich tätigen kommunalen Entscheidungsträger nicht überschaubar seien.

Soviel Einsicht herrscht im Berliner Abgeordnetenhaus bei den Finanzexperten von SPD und Grünen noch lange nicht. Während Oliver Schruoffeneger von den Grünen keinen Grund zur Aufregung sieht, da es sich nur um ein US-amerikanisches Steuerschlupfloch handele, entschuldigt seine SPD-Kollegin Iris Spranger alle Bedenken mit den enormen finanziellen

Zwängen der Hauptstadt. Wer, wie die Genossin Spranger, so naiv und blauäugig die Ergebnisse einer der zentralen kommunalpolitischen Debatte der letzten Monate ignoriert, scheint nichts, aber auch gar nichts aus der verhängnisvollen Berliner Mischung aus Größenwahn, Ignoranz und Mittelmäßigkeit der letzten Jahre gelernt zu haben.

Dagegen hat sich der Donnerstagskreis (SPD-Linke) klipp und klar gegen jegliche CBL-Deals ausgesprochen: „Erst werden im Standortwahn die Großkonzerne über alle Maßen steuerlich entlastet, so dass die Kommunen zu Insolvenzfällen werden. Dann sehen die Haushälter keinen anderen Ausweg mehr als windige Geschäfte einzugehen. Verlierer sind die Kommunen und der US-Fiskus gleichermaßen. Gewinner sind deutsche und amerikanische Banken, Kanzleien und Finanzkonzerne.“

Der Abgeordnete Stefan Zackenfels (Kreuzberg) hat wegen des Messehallen-Deals und des geplanten Geschäfts zur Sanierung der Staatsoper eine kleine Anfrage gestellt. Spannend dürfte sein, ob bereits Haushaltsgelder an einen Arrangeur geflossen sind.

Was tun?

In vielen Städten mussten geplante Geschäfte bereits aufgrund des öffentlichen Drucks abgesagt werden. Im Ruhrgebiet gibt es kaum noch eine Stadt ohne außerparlamentarischen Widerstand.

Eine klare und grundsätzliche Positionierung des Senats zu diesen Deals ist daher überfällig. Mit sozialdemokratischer Politik sind solche Geschäfte nicht vereinbar!

Dieser Text verkürzt das Original. Wer an der vollständigen Darstellung interessiert ist, deren umfangreicher wissenschaftlicher Apparat weitergehende Untersuchungen ermöglicht, kann diese gegen Zahlung eines Unkostenbeitrags erhalten. Die Langfassung ist auch auf der Homepage von Attac Berlin verfügbar – www.attacberlin.de .

Die Publikationen des Donnerstagskreises erscheinen in den Reihen:

1. Grundsätzliches
2. Erkennen und Gestalten
3. Berichte und Glossen
4. Dichtung und Wahrheit

Zu beziehen über: Gerlinde Schermer – Fax-Nr.: 294 1515