



Aktueller Begriff

Deutscher Bundestag ■ Wissenschaftliche Dienste

Cross-Border-Leasing vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzkrise

Mitte der 1990er Jahre, als deutsche Städte und Gemeinden anfangen, Kanalisationssysteme und Kläranlagen, Straßenbahnschienen, Schulgebäude oder Wasserwerke an US-Investoren langfristig zu verleasen, um sie anschließend wieder zurück zu mieten, wurden die finanziellen Vorteile sowie die Risiken des so genannten Cross-Border-Leasings (CBL) kontrovers diskutiert.

Viele Stadtkämmerer und kommunale Unternehmen hofften damals auf schnelle Finanzspritzen für ihre leeren Kassen. Kritiker befürchteten hingegen, dass die Kommunen langfristig eher finanzielle Verluste erleiden würden und ihrem Auftrag zur öffentlichen Daseinsfürsorge in Teilen nicht mehr nachkommen könnten. Zwischenzeitlich haben sich die Befürchtungen dahingehend bestätigt, dass vor dem Hintergrund der Finanzkrise seit dem Jahr 2008 insbesondere aufgrund der vertraglichen Haftungsverpflichtungen den Kommunen zusätzliche Kosten entstehen können. 2004 wurden die CBL-Geschäfte durch die amerikanische Steuerbehörde zu rechtswidrigen Scheingeschäften erklärt und ihnen die steuerliche Anerkennung versagt, so dass seit dem keine neuen CBL-Verträge geschlossen wurden.

Funktionsweise von Cross-Border-Leasing

Vertragsbeziehungen: 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 ansässigen Investor (Headlease-Vertrag). Von diesem Investor mietet die Kommune das Objekt über einen Untermietvertrag (Sublease-Vertrag) sofort für meistens 25 bis 30 Jahre wieder zurück, mit der Option, am Ende dieser Laufzeit das Nutzungsrecht zurück kaufen zu können und damit sämtliche vertraglichen Beziehungen zu beenden (Beendigungsoption). Zwischen die beiden Vertragspartner wird ein Trust nach US-Recht geschaltet, der das CBL-Geschäft über die gesamte Zeit betreut und abwickelt.

Zahlungsströme: Zu Beginn der Laufzeiten der beiden Verträge zahlt der amerikanische Investor seine gesamte Mietschuld aus dem Headlease-Vertrag über den Trust an den deutschen Vermieter. Dieser mietet parallel das Objekt zurück, indem er seine Gesamtschuld aus dem Sublease-Vertrag ebenfalls über den Trust an eine Bank überweist. Diese so genannte Erfüllungsübernahmebank ist künftig für alle Mietzahlungen des deutschen Mieters an den US-Investor verantwortlich.

Absicherung: Damit die Geldtransfers abgesichert sind, muss die Erfüllungsübernahmebank zu meist eine bestimmte, vertraglich festgelegte Bonität (Kreditwürdigkeit) besitzen. Zusätzlich wird in der Regel ein weiterer Garantiegeber (z.B. eine Versicherung) eingeschaltet, der bei Zahlungsausfällen seitens der Erfüllungsübernahmebank die Weiterzahlung der Mieten garantiert.

Diese stark vereinfacht dargestellten Vertragsbeziehungen bei CBL-Geschäften sind in der Realität äußerst kompliziert, da nicht nur eine Bank sondern mehrere Banken involviert sind. Deshalb umfasst ein Vertragswerk aus mehreren Einzelverträgen auch nicht selten hunderte von Seiten in englischer Sprache.

Nr. 28/09 (26. März 2009)

Das Dokument gibt nicht notwendigerweise die Auffassung des Deutschen Bundestages oder seiner Verwaltung wieder und ist urheberrechtlich geschützt.

Eine Verwertung bedarf der Zustimmung durch die Leitung der Abteilung W.

Finanzielle Vorteile für die Vertragspartner

Wegen des langen Mietzeitraums galt nach amerikanischem Steuerrecht der Investor als wirtschaftlicher Eigentümer. Er konnte bis zum Verbot durch die amerikanischen Steuerbehörden seine Investitionskosten steuerlich abschreiben, ohne dass er Anschaffungskosten verbuchen musste. Von diesem reinen Steuersparmodell profitierte auch die deutsche Vertragsseite. Sie erhielt einen Teil des durch die Abschreibung in den USA entstandenen Steuervorteils als Barwertvorteil sofort zurück. Der Barwertvorteil bewegte sich zwischen zwei und acht Prozent des Transaktionsvolumens.

Die an diesen komplizierten Rechtsgeschäften beteiligten Banken, Rechtsanwalts- oder Steuerberatungskanzleien wurden ebenfalls aus den Steuerersparnissen der US-Investoren bezahlt.

Nach deutschem Recht bleibt die Kommune oder der Zweckbetrieb Eigentümer des vermieteten Objektes mit allen damit zusammenhängenden Rechten und Pflichten.

Nach Ablauf des Rückmietvertrags kann der Leasinggeber seine Option ausüben und das Nutzungsrecht zu dem vertraglich festgelegten Betrag zurückkaufen. Der zu Beginn des Geschäfts ausgezahlte Barwertvorteil bleibt erhalten. Wird die Rückkaufoption nicht ausgeübt, kann der US-Investor bis zum Ablauf des CBL-Vertrags das Objekt selbst nutzen oder Dritten überlassen.

Finanzieller Umfang der Cross-Border-Leasing-Geschäfte

Wie viele Kommunen und kommunale Zweckverbände tatsächlich CBL-Verträge geschlossen haben, liegt im Dunkeln. Weder der Bundesregierung noch dem Städte- und Gemeindebund liegen belastbare Informationen über die Anzahl und den tatsächlichen Umfang der CBL-Geschäfte vor. Der Dienstleistungsgewerkschaft Ver.di sind mindestens 40 Fälle aus der Ver- und Entsorgungswirtschaft bekannt, in denen Kommunen, Stadtwerke oder Zweckverbände CBL-Verträge im Wert von rund 18 Milliarden US-Dollar eingegangen sind. Andere Schätzungen sprechen von insgesamt 150 Verträgen und einem Finanzvolumen zwischen knapp 30 und 80 Milliarden Euro. Einzelleasingverträge können sich dabei durchaus im dreistelligen Millionenbereich bewegen.

Finanzielle Risiken des Cross-Border-Leasings vor dem Hintergrund der Finanzkrise

Vor dem Hintergrund der gegenwärtigen Finanzkrise hat sich als größtes Risiko für deutsche Vertragspartner die Verschlechterung der Kreditwürdigkeit (Rating-Herabstufung) einer der beteiligten Banken oder des Garantiegebers herausgestellt. Denn dies kann auf Grund der vertraglichen Regelungen erhebliche finanzielle Folgen für die deutschen Kommunen haben.

Fällt zum Beispiel das Rating, also die Bewertung der Kreditwürdigkeit (Bonitätsnote), einer beteiligten Bank oder eines Garantiegebers unter die vertraglich vereinbarte Bonitätsnote, dann kann der US-Investor den Austausch der Bank oder des Garantiegebers gegen ein Institut mit einer besseren Bonitätsnote verlangen. Die Kosten dieses Wechsels bzw. der Umschuldung trägt der deutsche Vertragspartner. Auch die Bereitstellung zusätzlicher Sicherheiten durch die deutsche Seite kann vertraglich erforderlich werden.

Kommen die Kommunen allerdings ihren vertraglichen Verpflichtungen nicht nach, müssen sie unter Umständen mit erheblichen Strafzahlungen rechnen.

Der so durch die Finanzkrise verursachte finanzielle Zusatzaufwand kann in einzelnen Fällen durchaus den ursprünglichen Gewinn, d.h. die Summe des erhaltenen Barwertvorteils, deutlich übersteigen. Das CBL-Geschäft wird damit zum Verlustgeschäft für die deutsche Kommune.

Aus Presseberichten ist zu entnehmen, dass aktuell insbesondere die Herabstufung der Kreditwürdigkeit des amerikanischen Versicherungsunternehmens AIG, das direkt oder über Tochtergesellschaften an vielen CBL-Geschäften beteiligt ist, entsprechende Umschuldungsmaßnahmen bei den deutschen Vertragspartnern ausgelöst hat.

Quellen:

- Gaul, Claus-Martin; Apell, Laura (2009). Risiken des Cross-Border-Leasings vor dem Hintergrund der aktuellen Finanzmarktkrise. Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestages. WD 5 – 3000 – 020/09, 4.3.2009.
- Hartmann-Wendels, Thomas (2004). Cross-Border Leasing. Humboldt Forum Recht. Heft 6/2004.
- Kirbach, Roland (2009). Cross-Border-Leasing: Für dumm verkauft. In: Die Zeit, Nr. 12, 12.3.2009.
- Rietdorf, Marc (2008). Auswirkungen der Finanzmarktkrise auf kommunale Cross-Border-Leasing-Transaktionen. KommJur 2008, S. 441 ff.
- Schäfers, Manfred (2008). Cross Border Leasing: Amerikanische Krankheit deutscher Städte. Faz.net, 5.3.2009. <http://www.faz.net/s/Rub0E9EEF84AC1E4A389A8DC6C23161FE44/Doc~E8296A4C0A9414704AA1A58695B1FF1B7~ATpl~Eco~mmon~Scontent.html> [Stand: 16.3.2009].
- Tagesschau.de (2009). Das Zittern der Stadtkämmerer. 4.3.2009. <http://www.tagesschau.de/wirtschaft/aig140.html> [Stand: 16.3.2009].
- Ver.di (2008). Wenn Millionen versickern – Immer mehr Cross-Border-Leasing-Geschäfte wackeln. 30.12.2007.
- Ver.di (2008). Alarmstimmung bei der Ver- und Entsorgung: Karussell-Verträge im Wert von 18 Milliarden US-Dollar. http://www.verdi.de/ver-und-entsorgung/wasserwirtschaft/themen/cross-border-leasing/data/tabelle_karussell-vertraege.pdf [Stand: 16.3.2009].

Verfasser: Sabine Stuppert und Dr. Claus-Martin Gaul
Fachbereich WD 5, Wirtschaft und Technologie, Landwirtschaft, Ernährung und Verbraucherschutz, Tourismus