



25.09.2008

Ulla Lötzer

Mitglied des Deutschen Bundestages

Die US-Finanzkrise kommt bei deutschen Kommunen an!

Die Finanzkrise in den USA hat unmittelbare Auswirkungen auf die Haushalte deutscher Kommunen – nämlich dann, wenn sie Cross Border Leasing Geschäfte mit US-Investoren abgeschlossen haben.

In den Jahren 1995 bis 2004 wurden von ca. 160 deutschen Kommunen zahlreiche grenzüberschreitende Leasinggeschäfte mit Anlegern in den Vereinigten Staaten geschlossen. Im November 2004 verfügte der US-Kongress, dass künftig solche Transaktionen nicht mehr steuerlich anerkannt werden. Im Februar 2005 einigten sich der International Revenue Service (IRS), die oberste Steuerbehörde der USA und das US-Finanzministerium, dass auch die bestehenden Verträge gestoppt und gegenüber Investoren Bußgelder verhängt werden können. Damit gilt das Gesetz von 2004 auch für bereits abgeschlossene Verträge.

Mit Cross Border Leasing (CBL) sollten die unterschiedlichen Steuergesetzgebungen zum Vorteil beider Vertragsparteien genutzt werden. Die Kommune vermietete oder verkaufte ihre kommunale Infrastruktur (Abwassernetze, Messehallen, Schulen, etc.) an US-Anleger und mietete die Infrastruktur von dem Anleger zurück. Die Laufzeit der Verträge schwankt zwischen 20 und 99 Jahren. Ist der deutsche Vertragspartner eine kommunale GmbH oder AG können beide Vertragsparteien dasselbe Objekt gleichzeitig steuerlich abschreiben. Theoretisch eine Finanzspritze für kommunale Haushalte in Deutschland auf Kosten der amerikanischen SteuerzahlerInnen, de facto auch auf Kosten der deutschen SteuerzahlerInnen.

Die Intransparenz der Cross Border Leasing Verträge behindern eine genaue Abschätzung der Folgen der Finanzkrise für die betroffenen Kommunen. Die Verträge, allesamt in englischer Sprache und bis zu 2000 Seiten umfassend, wurden nur auszugsweise übersetzt und in nicht-öffentlichen Sitzungen beraten. Teilweise wurde KommunalpolitikerInnen die Einsicht in die Originalverträge ganz verwehrt, sie bekamen nur eine ca. 35-seitige Transaktionsbeschreibung zu Gesicht. Sollte sich eine Kommune nicht strikt vertragsgemäß verhalten - und dazu gehört auch die absolute Verschwiegenheit über die Vertragsinhalte - wird sie schadenersatzpflichtig. Nicht einmal die Namen der beteiligten Finanzinstitute dürfen genannt werden. Gerichtsstand ist New York. Sämtliche Rechtsstreitigkeiten müssen mit amerikanischen Anwälten nach amerikanischem Recht ausgetragen werden.

Nur ein kleiner Teil der Verkaufs- bzw. Vermietungssumme – je nach Vertragsgestaltung ca. 2,5 bis 6 % - floss direkt in den kommunalen Haushalt, der Rest wurde auf sogenannten Depot- und Schuldenübernahmebanken platziert. Diese bezahlen für die Gemeinde die Leasingraten und am Ende der Vertragslaufzeit den Rückkauf der Infrastruktur. Alle Banken, die in den Deal eingeschaltet sind, müssen über die gesamte Vertragslaufzeit existieren und laut den Verträgen ihr Rating behalten. (Das Rating ist eine Beurteilung der Zahlungsfähigkeit des Schuldners, der Bank oder eines Staates. Wird der Betreffende im Rating heruntergestuft werden die Kosten für die Kapitalbeschaffung teurer, da höhere Zinsen bezahlt, zusätzliche Absicherungen getroffen oder eine Verschlechterung der Rückzahlungsbedingungen hingenommen werden muss).

Die Kommunen sind von der aktuellen Finanzkrise in zweierlei Hinsicht betroffen:

Erstens über die Banken, die als Depotbanken für CBL-Geschäfte fungieren. Betroffene Banken werden im Rating herunter gestuft. Die Verträge schreiben für diesen Fall vor, dass die Kommune die Bank wechseln muss. Die Kosten dafür trägt allein die Kommune. Schlimmsten Falls kann die Depotbank sogar insolvent gehen. Für die deponierten Gelder trägt allein die Kommune das Risiko. Obwohl diese den gesamten Mietzins für die volle Laufzeit der Miete zuzüglich Rückkaufswert in einer einzigen Summe bei einer Bank deponiert hat, bleibt sie alleine für die Zahlung der Jahresmieten verantwortlich. Meldet die Bank Insolvenz an muss die Kommune trotz des erheblichen Geldverlustes die vollen Leasingbeträge weiter bezahlen und ggfs. die vereinbarte Rückkaufsumme.

Zweitens über die Versicherungen, die das CBL-Geschäft gegen obige Risiken versichert haben. Werden die Versicherungsagenturen im Rating herabgestuft müssen die Kommunen den Versicherungsschutz aufstocken oder neue Policen abschließen. Denn die Kommune ist dazu verpflichtet, die Garantie dafür aufrecht zu erhalten, dass der US-Investor sein Geld zurückbezahlt bekomme.

Nur um ein Beispiel zu nennen: Die angeschlagene AIG ist in mehrfacher Hinsicht in Cross Border Leasing Verträge involviert. Selbst wenn sie durch das 700 Mrd. Dollar-Programm aus amerikanischen Steuergeldern vor der Insolvenz gerettet werden würde, hat sie ihr gutes Rating verloren. Bei der österreichischen Tiwag fungierte die AIG als Investor, bei den Innsbrucker Kommunalbetrieben als Depotbank. Die Städte Bochum, Gelsenkirchen, Wuppertal und Recklinghausen haben ihre CBL-Verträge bei der AIG versichert.

Erste Schätzungen haben ergeben, dass auf die betroffenen Kommunen eine Belastung von jeweils einer halben bis einer ganzen Million Euro zukommen wird. Allerdings ist das aufgrund der Geheimhaltung nur schwer abschätzbar. Die österreichische Bundesbahn, z.B. die in größerem Umfang zwischen 1995 und 2002 11 Cross Boarder Leasing Verträge abgeschlossen hatte musste nun für neue Absicherungen aufgrund der US-Finanzkrise insgesamt zwischen 82,8 und 108,3 Mio. Euro nachschießen.

Was kann getan werden? Cross Border Leasing – Verträge sind nach amerikanischem Recht seit dem 12. März 2004 verboten. Die US-amerikanische Steuerbehörde haben Steuerverfahren gegen amerikanische Cross-Border-Partner wegen Steuerumgehung eingeleitet. Bisher wurden alle Gerichtsverfahren dazu gewonnen. Die US-amerikanische Finanzverwaltung soll inzwischen allen Investoren einen Vergleich angeboten haben falls diese die Investments vorzeitig beenden würden.

- Auf kommunaler Ebene muss versucht werden - zumindest in nicht-öffentlicher Sitzung – genauere Details der Transaktionen und der aus der Finanzkrise folgenden finanziellen Belastungen zu bekommen. Wir empfehlen dazu Anfragen in in den betreffenden Ausschüssen zu stellen (siehe anhängende Musteranfrage).
- Beachtet werden muss in jedem Fall die vertraglich vereinbarte strikte und extrem weitreichende Geheimhaltung. Bei Nichteinhaltung könnte die Kommune mit erheblichen Schadenersatzforderungen durch den Investor konfrontiert werden.
- Die Verträge müssen überprüft werden: Wie ist die Lastenverteilung bei einer Änderung der US-Steuergesetzgebung geregelt; inwieweit ist ein Ausstieg aus ihnen möglich und sinnvoll; welche rechtlichen und finanziellen Auswirkungen hat ein Vergleich zwischen den US-Finanzbehörden und dem US-Investor auf die deutsche Kommune; welche Handlungsspielräume hat diese im Einzelfall.
- Es ist zu prüfen, ob es sinnvoll ist, dass sich mehrere Kommunen zusammenschließen und versuchen, eine gemeinsame Lösung, eine gemeinsame Vertragsänderung oder Vertragsbeendigung auszuhandeln. Insbesondere wenn es sich um denselben US-amerikanischen Vertragspartner handelt, könnte so ein abgestimmtes Vorgehen und eventuell eine größere Verhandlungsmacht aufgebaut werden.
- Da CBL eine höchst komplizierte Materie ist, ist zu empfehlen, sich Hilfestellung und Unterstützung bei, Städtetag bzw. Städte- und Gemeindebund (sie haben sich in der Vergangenheit sehr intensiv mit diesen Fragen befasst) oder anderen Fachleuten zu holen.

Cross Border Leasing ist nur ein Beispiel dafür, wie teuer Privatisierungen für Steuerzahlerinnen und Steuerzahler sind.

Auch bei Öffentlich-Privaten-Partnerschaften (Public Private Partnerships) ist es in der Regel die öffentliche Hand, die die Lasten und die Risiken trägt, während die Privaten die Gewinne einstreichen. Zugunsten kurzfristiger Entlastung des Kommunalhaushaltes wird der kommunale Handlungsspielraum mittel- und langfristig extrem eingeschränkt. Eine Variante von Cross Border Leasing ist das innerdeutsche Sales-and-Lease Back Geschäft. Auch hier sind die finanziellen Risiken größer als die dadurch erhoffte Haushaltssanierung.