

DAS ENDE WAR VORHERSEHBAR

Cross-Border-Leasing vor dem Aus

Von Dipl.-Ök., Dipl.-Betriebswirt Roman Schneider, geschäftsführender Gesellschafter der S-M-M Managementberatung GmbH, Düsseldorf

Die Einsicht U.S.-amerikanischer Politiker hat gesiegt: das von vielen deutschen Kommunalpolitikern als letzte Rettung gepriesene Verschachern von Anlagevermögen der Daseinsvorsorge im Rahmen des sog. Cross-Border-Leasing ist vom Tisch.

Einigen Kämmerern steht der Schrecken noch im Gesicht. Vor wenigen Wochen schwammen sie in der Erwartung auf große Millionenbeträge durch das Cross-Border-Leasing auf der Woge der Begeisterung, jetzt fahren sie in der fiskalpolitischen Geisterbahn und bekommen es mit der Angst zu tun. Was ist passiert?

In den letzten Jahren galt es als chic, dass Kommunalpolitiker sich mit internationalen Großbanken an den Tisch setzten, um eines zu bereden: wie bekommt man Geld in die klammen Kassen, ohne sich im Tagesgeschäft von den Anlagewerten, die in Unternehmen der Daseinsvorsorge steckten, zu trennen. Der Traum von einem „Tischlein deck dich“ war verlockend.

An einem einfachen Beispiel sei ein solches Geschäft dargestellt: Die Stadt X überträgt im Rahmen eines Cross-Border-Leasing die Nutzungsrechte an Gegenständen des An-

lagevermögens, z.B. ein Abwassersystem, in der Regel für 99 Jahre an einen U.S.-amerikanischen Trust, der vor den institutionellen Investor, z.B. eine Lebensversicherung, geschaltet wird. Die betreffende Stadt vermietet die Gegenstände an den Trust, der wiederum die gleichen Gegenstände der Stadt zurückvermietet. Nach 29 Jahren kann die Stadt die sog. Beendigungsoption ziehen, sich also gegen Zahlung einer Ausstiegsgebühr aus dem Vertrag kaufen. Und bei diesen Geschäften sichert sich in den Vereinigten Staaten ein Investor steuerliche Vorteile. Der in den Vereinigten Staaten erzielte steuerliche Vorteil wird brüderlich geteilt, Anwälte und die sog. Arrangeure verdienen natürlich noch zusätzlich. Was in deutschen Amtsstuben ankam, nannte man den Barwertvorteil, der sich aus der Abzinsung der im Voraus gezahlten Miete ergibt. Haben Sie das beim ersten Lesen schon verstanden?

Lassen wir einmal Zahlen sprechen. Eine hessische Kreisstadt vermietet ihre Abwassernetze, die einen Wert von ca. 300 Mio. € laut Gutachten haben, im Rahmen eines Cross-Border-Geschäftes an einen solchen Trust. Der Barwertvorteil liegt dabei in einer Bandbreite zwischen 10 und 13 Mio. €. Diese Stadt hat aber alleine schon Kommunal-

kredite in Höhe von ca. 240 Mio. € in Anspruch genommen. Von dem Barwertvorteil könnten gerade einmal die Zinsen für knapp ein Jahr bezahlt werden. Ein fürwahr kaufmännisch blendendes Geschäft. Würde die gleiche Stadt überlegen, wie sie ihre eigene Aufgabenerledigung nach Effizienzkriterien gestalten könnte, wären diese Beiträge nachhaltig und damit für viele Jahre erzielbar – wenn auch am Anfang mit viel Diskussion und Überzeugungsarbeit. Allein die Übertragung kommunalen Vermögens auf Unternehmen, die der Kommune selbst gehören, kann schon mittelfristig zu spürbaren Effekten führen – ohne Risiko und Abhängigkeiten und dabei voll in der Kontrolle der kommunalen Eigentümer. Transparenz in der Buchhaltung, Zugang zu den Kapitalmärkten, Nutzung aller Instrumente modernen Managements sind hierbei nicht nur Schlagworte. Das kann man in den Kommunen vermitteln.

Chuck Grassley, ein bis dahin nicht sehr bedeutender Senator des US-Kongresses, sei Dank, er will die Trickerei zu Lasten der amerikanischen Steuerzahler beenden. Und dabei tut er auch deutschen Kommunalpolitikern etwas Gutes, er zwingt sie zum Nachdenken.