

# Cross Border Leasing

Werkstattgespräch der SPD-Fraktion

Cross Border Leasing – Risiken und Chancen einer  
transnationalen Finanzierungsform für Kommunen

>>> dokumente

Nr. 03/04



**Herausgeberin:**

Fraktion der SPD im Deutschen Bundestag

Nina Hauer, MdB, Parlamentarische Geschäftsführerin

Redaktion: Ruth Möller

Satz & Layout: Bernd Sachse

Platz der Republik, 11011 Berlin

Telefon: (0 30) 227-5 71 33

Telefax: (0 30) 227-5 68 00

[www.spdfraktion.de](http://www.spdfraktion.de)

**Erschienen im März 2004**

## Inhaltsverzeichnis

Begrüßung Dr. Sigrid Skarpelis-Sperk, MdB Sprecherin der Arbeitsgruppe Weltwirtschaft und Globalisierung der SPD-Bundestagsfraktion .....	5
US-Cross Border Lease Transaktionen – Eine Einführung Dr. Thomas Link, Rechtsanwalt, CMS Hasche Sigle .....	9
Cross-Border-Leasing-Transaktionen - Chancen und Probleme aus Sicht des Deutschen Städte- und Gemeindebundes Renate Güpner, Deutscher Städte- und Gemeindebund .....	19
Cross Border Leasing - Ökonomische und rechtliche Risiken Prof. Dr. Thomas Heidorn, Hochschule für Bankwirtschaft.....	24
Cross Border Leasing - Politische Selbstentmachtung der Kommunen Traute Kirsch, Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland, Arbeitskreis Deregulierung .....	27
Cross Border Leasing – Ein Finanzinstrument mit Risiken Rolf Brune, Direktor im Geschäftsbereich Öffentliche Kunden, West LB .....	30
Zusammenfassung und Schlussfolgerungen Gerold Reichenbach, MdB.....	32
Anhang Kontaktadressen der Teilnehmer .....	35



## Begrüßung

Dr. Sigrid Skarpelis-Sperk, MdB  
Sprecherin der Arbeitsgruppe Weltwirtschaft und Globalisierung  
der SPD-Bundestagsfraktion

Liebe Kolleginnen und Kollegen,  
sehr geehrte Sachverständige, liebe Gäste,

im ersten Werkstattgespräch der Arbeitsgruppe Weltwirtschaft und Globalisierung in dieser Legislaturperiode werden wir uns mit dem Thema Cross Border Leasing auseinandersetzen.

Städte und Gemeinden müssen wachsende Ansprüche und Anforderungen ihrer Bürgerinnen und Bürger erfüllen. Sei es Kinderbetreuung, Sport, Sozialhilfe, Öffentlicher Nahverkehr, Büchereien, Versorgung mit Wasser und Strom – steigendem Bedarf stehen sinkende Einnahmen gegenüber.

SPAREN! Das ist das Zauberwort zur Lösung der finanziellen Probleme. Stadtwerke werden in Gesellschaften überführt, Personal eingespart, Büroreinigung an Privatfirmen gegeben usw. usw.. Die Liste der Bemühungen um Einsparungen in öffentlichen Haushalten lässt sich beliebig fortsetzen.

Natürlich müssen öffentliche Leistungen erbracht und bezahlt werden. Nur ist die Frage: Wer bestimmt Zugang zu den Leistungen, ihren Umfang und Qualität? Wer bezahlt sie und wer bestimmt den Preis? Welchen Einfluss haben Kommunalparlamente und Bürgermeisterinnen und Bürgermeister noch auf die Vertragsgestaltung zwischen Kunden und Anbietern?

In diesem Spannungsfeld zwischen Sparen und Versorgen bietet sich den Städten und Gemeinden die Möglichkeit des Cross Border Leasing als scheinbares Ei des Columbus. Von dieser transnationalen Finanzierungsform für bisher öffentlich erbrachte oder vergebene Leistungen versprechen sich Kommunen Einsparungen und zugleich Mitgestaltung des Leistungsangebots.

Aber wie gehen Kommunen mit der Laufzeit der Verträge über mehrere Jahrzehnte um? Können neue Erkenntnisse z. B. in der Umweltpolitik auch in diese Verträge eingebracht werden? Die Verträge unterliegen US-amerikanischem Recht. Wie können Kommunen innerhalb zweier Rechtssysteme ihre Aufgaben gegenüber ihrer Bevölkerung erfüllen? Ist es richtig, dass die Leasingpartner Zugriff auf das Vermögen der Kommunen haben?

Welche Erfahrungen gibt es bereits in deutschen Städten und Gemeinden mit dieser Finanzierungsform? Sind die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Stadt- und Gemeindeverwaltungen arbeitsrechtlich durch die Leasingverträge betroffen?

Cross Border Leasing (CBL) wollen wir heute also unter den folgenden drei Aspekten - wahrscheinlich kontrovers - diskutieren:

Der erste Aspekt behandelt die Frage, ob Kommunen in der Lage sind, in einem so komplizierten Geflecht nationalen und internationalen Rechts verantwortungsbewusst zu agieren? Es handelt sich ja hier nicht um Verträge, wie man sie aus einer üblichen Dienstleistungsvereinbarung in Deutschland kennt, sondern diese Vertragswerke füllen unter Umständen mehrere tausend Seiten. Dazu kommt, dass völlig unterschiedliche Rechtssysteme und Rechtspraxis zwischen den beiden Ländern vorherrschen. Eine umfassende Kenntnis des internationalen Vertragswesens ist nicht in allen Rechtsabteilungen, auch nicht in denen großer Städte, ohne weiteres verfügbar. Das bedeutet, dass die Kämmerer auf spezialisierte private Rechtsberatung angewiesen sind. Für diejenigen, die politische Verantwortung tragen, stellt sich damit die Frage, ob sie den vollen Umfang ihrer Beschlüsse und vertraglichen Verpflichtungen voll überblicken.

Der zweite Aspekt ist die Debatte um die öffentliche Daseinsvorsorge. Der Begriff öffentliche Güter definiert Güter im Bereich der Daseinsvorsorge, z. B. Dienstleistungen im Verkehrsbereich, die allen, unabhängig von ihrer jeweiligen Kaufkraft am Markt diskriminierungsfrei zugänglich sind bzw. sein sollen. Dabei steht weniger im Vordergrund, ob diese Dienstleistungen von privaten oder von staatlichen Institutionen erbracht werden, sondern ob der öffentliche Zugang zu diesen Gütern und Dienstleistungen und die demokratische Kontrolle gewährleistet sind.

Wenn wir das Beispiel der Privatisierung der Post nennen, sollte die Universaldienstverordnung sicherstellen, dass auch die privatisierte Post ihren öffentlichen Auftrag nach einer flächendeckenden Versorgung weiter erfüllt. Heute müssen wir feststellen, dass wir wenig Möglichkeiten haben diese Verordnung auch durchzusetzen. Die einzige Möglichkeit Druck aufzubauen wäre der Post das Kleinbriefmonopol wegzunehmen. Aber mit welchem Ergebnis? Wer glaubt ernsthaft, dass dann private Konkurrenten Briefkästen aufstellen würden, wo sie die Post abgebaut hat, weil sie sich unter betriebswirtschaftlichem Aspekt nicht rechnen. Hier zeigt sich, dass bei der Privatisierung der Post von Beginn an der Frage zu wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde, wie der öffentliche und der diskriminierungsfreie Zugang zu diesen Dienstleistungen nachhaltig durch politische Kontrolle gewährleistet werden kann.

Bei all dem, was bei Cross Border Leasing durchaus plausibel und auch vertraglich abgesichert erscheint, ist bisher nicht geklärt, ob dies auch bei veränderten politischen bzw. rechtlichen Rahmenbedingungen nachhaltig gegeben sein wird.

Der dritte Aspekt ist die Frage der Dienstleistungsfreiheit selbst. Auf internationaler Ebene stehen zur Zeit die Verhandlungen über GATS an, das heißt über den freien Handel mit Dienstleistungen auf bisher weitgehend geschlossenen nationalen bzw. regionalen Märkten. Die gemeinsame Position der Europäischen Union ist, Dienstleistungen, die den Kernbestand der öffentlichen Daseinsvorsorge bilden – Bildung, Wasserversorgung, Gesundheit - nicht der privaten, unregulierten Konkurrenz zu unterwerfen. Aber wie lange hält eine solche Position, wenn sie faktisch durch Cross Border Leasing-Verträge von den Trägern der öffentlichen Daseinsfürsorge selbst ganz oder teilweise aufgegeben wird. GATS durch die kommunale Hintertür?

Viele Fragen sind also offen und wir wollen versuchen uns über Chancen und Risiken zu informieren. Nicht nur weil wir als Abgeordnete in Städten und Gemeinden leben und unsere Bürgerinnen und Bürger im Deutschen Bundestag vertreten.

Ich heiße Sie – unsere Experten, unsere Kolleginnen und Kollegen und interessierte Teilnehmerinnen und Teilnehmer herzlich willkommen.

An dieser Stelle möchte ich besonders meinem Kollegen Gerold Reichenbach und seinem Büro für die Vorbereitung des Werkstattgesprächs der Arbeitsgruppe Weltwirtschaft und Globalisierung danken. Er führt kurz in die Thematik und Problematik der Chancen und Risiken dieser transnationalen Finanzierungsform für Kommunen – Cross Border Leasing – ein, bevor wir die Statements der Experten hören und in die Diskussion einsteigen.





# US-Cross Border Lease Transaktionen – Eine Einführung

Dr. Thomas Link, Rechtsanwalt, CMS Hasche Sigle

## 1. Einführung

In den letzten Jahren sind institutionelle Investoren in den USA wie Banken, Versicherungen und große Industrieunternehmen zunehmend dazu übergegangen ihre Leasing-Portfolios durch die Vermietung großvolumiger Wirtschaftsgüter an Mieter von erst-rangiger Bonität zu ergänzen. Dabei sind auch im Ausland, insbesondere auch in Deutschland, belegene Wirtschaftsgüter Gegenstand solcher Vermietungen. Für deutsche Eigentümer derartiger Wirtschaftsgüter – insbesondere auch Kommunen – ergibt sich hieraus die Möglichkeit im Rahmen einer US-Cross Border Lease Transaktion erhebliche Finanzierungsvorteile zu erzielen.

Mietsache einer US-Cross Border Lease Transaktion kann dabei jede Art von Wirtschaftsgut sein, Mobilien ebenso wie Immobilien. Das Wirtschaftsgut kann gebraucht oder neu sein, es muss lediglich fertiggestellt sein und genutzt werden.

Für den deutschen Eigentümer sind US-Cross Border Lease Transaktionen äußerst attraktiv. Der aus solchen grenzüberschreitenden Transaktionen resultierende Barwertvorteil liegt in aller Regel bei ca. 4-6% des Transaktionsvolumens. Bei Vermietung und Rückmietung eines Wirtschaftsgutes im Wert von 200 Mio. € ergibt sich ein Barwertvorteil von 8,74 Mio. €, wenn man wie im Berechnungsbeispiel der Präsentation einen Nettobarwertvorteil von 4,37 % des Transaktionsvolumens zugrundelegt. Dabei bleibt der deutsche Eigentümer bei einem US-Cross Border Lease aus der Sicht des deutschen Rechts rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Wirtschaftsgutes, so dass ihm die Abschreibungen für das Wirtschaftsgut erhalten bleiben. Daneben werden in aller Regel auch bestehende Finanzierungen und bereits gewährte öffentliche Fördermittel von US-Cross Border Lease Transaktionen nicht beeinträchtigt.

Aufgrund der komplexen Struktur solcher Transaktionen und der damit verbundenen umfangreichen Vertragsgestaltung ergeben sich allerdings auch hohe Transaktionskosten. Neben der Beauftragung von Rechtsanwälten ist auch die Beauftragung sogenannter „Arrangeure“, deren Aufgabe die praktische Abwicklung der Transaktion und deren wirtschaftliche Strukturierung ist, notwendig. Daher sind US-Cross Border Lease Transaktionen in aller Regel erst ab einem Transaktionsvolumen von ca. 100 Mio. € wirtschaftlich sinnvoll. Die Transaktionskosten stellen dann in Relation zu einem so hohen Gesamtvolumen der Transaktion nur noch einen kleineren Posten dar.

Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass aufgrund der Komplexität jeder einzelnen Transaktion eine auf diese Transaktion eigens zugeschnittene Vertragsgestaltung notwendig ist. Gleichwohl haben sich bestimmte typische vertragliche Konstruktionen bewährt und werden in einer großen Zahl von US-Cross Border Lease Transaktionen angewandt. Im Folgenden werden diese typischen Gestaltungen vorgestellt, ohne dass damit gesagt sein soll, dass nicht auch andere Gestaltungen im Einzelfall möglich und sinnvoll sein können.

## 2. Grundstruktur

### a) US-Trust

Speziell für die Durchführung der Transaktion gründet der amerikanische Eigenkapitalinvestor einen Trust nach US-amerikanischem Recht, den er mit Eigenkapital in Höhe von regelmäßig ca. 20% des Transaktionsvolumens ausstattet. Bei diesem Trust handelt es sich um einen „Single Purpose Trust“, das heißt, der Trust hat keinen anderen Geschäftsgegenstand als die Durchführung der US-Cross Border Lease Transaktion.

### b) Lease-Struktur

Mit diesem US-Trust schließt der deutsche Eigentümer einen Mietvertrag (Head Lease) über das Wirtschaftsgut, das Gegenstand der Transaktion ist. Gleichzeitig wird ein Rückmietverhältnis (Sub Lease) zwischen den Parteien über eben diesen Gegenstand geschlossen. Der deutsche Eigentümer wird damit gewissermaßen „Untermieter“ an seinem eigenen Wirtschaftsgut.

Die Miete aus dem Head Lease für die gesamte Laufzeit wird als Einmalzahlung zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses an den deutschen Eigentümer ausgezahlt. Diese Zahlungen finanziert der US-Trust zu ca. 20% über sein Eigenkapital und zu ca. 80% durch ein hierzu aufgenommenes Darlehen.

Für den Sub-Lease werden dagegen laufende Mietzahlungen vereinbart.

### c) Defeasance-Struktur

Die laufenden Mietzahlungen aus dem Sub Lease erfolgen über eine als Defeasance-Struktur bezeichnete Konstruktion. Dabei zahlt der deutsche Eigentümer bei Vertragsschluss aus der erhaltenen einmaligen gesamten Mietzahlung für den Head Lease zum einen ca. 80% des erhaltenen Betrages an ein internationales Finanzinstitut (Debt Defeasance Bank). Dieses übernimmt im Gegenzug die Erfüllung eines Anteils an den laufenden Mietzahlungen für den Sub Lease. Im Ergebnis übernimmt die Debt Defeasance Bank wirtschaftlich gesehen einen Teil der laufenden Zahlungen aus dem Sub Lease als Gegenleistung für die Einmalzahlung durch den deutschen Eigentümer. Die Beträge sind dabei so abgestimmt, dass die jeweilige anteilige Mietzinszahlung aus dem

Sub Lease durch die Debt Defeasance Bank in der Höhe der fälligen Zins- und Tilgungsleistung des US-Trusts auf das von ihm aufgenommenen Darlehen entspricht.

Eine weitere Einmalzahlung in Höhe von ca. 15% des erhaltenen Mietzinses aus dem Head Lease erfolgt gegenüber einem weiteren internationalen Finanzinstitut (Equity Defeasance Bank). Dieses übernimmt im Gegenzug die laufende Zahlung eines weiteren Teils des Mietzinses aus dem Sub Lease. Auch hier wird wirtschaftlich gesehen der deutsche Eigentümer von einem Teil der Mietzahlungen auf den Sub Lease frei, da die Equity Defeasance Bank die Zahlungen übernimmt. Zusammen tragen die beiden Finanzinstitute bei der Defeasance-Struktur den vollen laufenden Mietzins für den Sub Lease.

Der verbleibende Restbetrag von ca. 5% des Mietzinses für den Head Lease durch den US-Trust stellt den Barwertvorteil des deutschen Eigentümers dar, aus dem er die Transaktionskosten deckt und den er im übrigen als Überschuss aus der Transaktion behält.

### 3. Grundlegende Vertragsbeziehungen

Die Parteien schließen mehrere Verträge. Die einzelnen vertraglichen Beziehungen bilden Anlagen eines Rahmenvertrages. Im folgenden werden die wichtigsten vertraglichen Regelungen erläutert.

#### a) Head Lease

Der Head Lease hat eine Laufzeit von mindestens 125% der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes, die nach US-Bewertungsgrundsätzen ermittelt wird. Diese beträgt je nach Art des Wirtschaftsgutes in der Regel zwischen 30 und 99 Jahren. Die Zahlung des Mietzinses erfolgt durch eine Einmalzahlung. Der Hauptmietvertrag ist grundsätzlich unkündbar.

#### b) Sub Lease

Der Sub Lease hat eine im Vergleich zum Head Lease kürzere Laufzeit. Diese beträgt je nach Art des Wirtschaftsgutes zwischen 15 und 30 Jahren. Der Vertrag sieht eine laufende Zahlung des Mietzinses vor. Auch der Untermietvertrag ist grundsätzlich unkündbar.

#### c) Erwerbsoption für Head Lease

Aufgrund der kürzeren Laufzeit des Sub Lease im Vergleich zum Head Lease besteht in den meisten Fällen eine Erwerbsoption für den Head Lease zugunsten des deutschen Eigentümers. Diese kann zum Zeitpunkt des Ablaufes der Vertragszeit des Sub Lease gegen Zahlung eines Optionspreises ausgeübt werden. Bei Ausübung der Option tritt der deutsche Eigentümer an die Stelle des US-Trusts als Berechtigter aus dem Head Lease. Der Head Lease erlischt dann durch Konfusion, das heißt durch Zusammenfallen des Berechtigten und Verpflichteten eines Vertrages in einer Person.

#### d) Service Contract

Übt der deutsche Eigentümer sein Optionsrecht nicht aus, so wird häufig ein zumeist bereits als Bestandteil des Rahmenvertrags vereinbarter Dienstleistungsvertrag (Service Contract) wirksam. Danach verpflichtet sich der deutsche Eigentümer die Dienstleistungen, die mit dem vermieteten Wirtschaftsgut erbracht werden, vom US-Trust zu beziehen. Der US-Trust, an den mit Ende des Sub Lease der Besitz übergegangen ist, darf dabei das Wirtschaftsgut von einem qualifizierten Dritten betreiben lassen. Die Laufzeit eines solchen Dienstleistungsvertrages beträgt regelmäßig 10 – 15 Jahre. Meist ist eine Möglichkeit der Verlängerung des Dienstleistungsvertrages gegen Zahlung eines marktüblichen Entgeltes vorgesehen.

Wird ein solcher Service Contract nicht abgeschlossen, so steht dem US-Trust bei Nichtausübung der Option das Recht zu, das Wirtschaftsgut selbst zu nutzen, an Dritte zu vermieten oder eine Verlängerung des Sub Lease zu verlangen.

#### e) Defeasance-Struktur

Der deutsche Eigentümer leistet an die Debt Defeasance Bank und die Equity Defeasance Bank Einmalzahlungen. Diese verpflichten sich im Gegenzug im Rahmen einer Erfüllungsübernahme (Payment Undertaking Agreement, PUA), jeweils anteilig die laufenden Mietzahlungen aus dem Sub Lease an den US-Trust zu erbringen. Der deutsche Eigentümer bleibt dabei zwar rechtlich Schuldner aus dem Sub Lease, wirtschaftlich betrachtet ist er aber von seiner Zahlungsverpflichtung frei. Die Debt Defeasance Bank ist dabei häufig auch der Darlehensgeber des Darlehens an den US-Trust, dies ist aber nicht zwingend.

## 4. Zahlungsströme

#### a) Head Lease

Der US-Trust finanziert seine Zahlung auf den Head Lease in aller Regel zu ca. 20% aus Eigenkapital, das der Begünstigte des Trust, der institutionelle US-Investor, diesem zur Verfügung gestellt hat. Die Finanzierung der restlichen 80 % erfolgte durch ein Darlehen.

## b) Sub Lease und Defeasance-Struktur

Die Defeasance-Struktur bildet diese Aufteilung der Finanzierung der Mietzahlung für den Head Lease ab. Auch die im Rahmen der Defeasance-Struktur erbrachten Zahlungen werden in einen „Fremdkapitalteil“ und einen „Eigenkapitalteil“ aufgeteilt, wenngleich diese Zahlungen beide aus der Einmalzahlung des Mietzinses für den Head Lease durch den US-Trust erbracht werden.

Der deutsche Eigentümer leistet zum einen eine Einmalzahlung an die Debt Defeasance Bank in Höhe von ebenfalls ca. 80% der Mietzahlung für den Head Lease. Diese Zahlung entspricht dem Barwert der von der Debt Defeasance Bank zu leistenden laufenden Zahlungen, die ca. 84% des Mietzinses des Sub Lease entsprechen. Damit kann die Debt Defeasance Bank ihre Mietzahlungen auf der Sub Lease aus dieser Einmalzahlung durch den deutschen Eigentümer finanzieren. Die durch die Debt Defeasance Bank zu leistenden Zahlungen aus dem PUA stimmen dabei in Höhe und Fälligkeitszeitpunkt mit den Darlehensverpflichtungen des US-Trust überein. Der US-Trust kann daher seine Darlehensverpflichtungen mit den Mietzahlungen durch die Debt Defeasance Bank aus dem Sub Lease bedienen. Zusätzlich enthält diese Einmalzahlung des deutschen Eigentümers an die Debt Defeasance Bank einen Anteil, der nach Ablauf der Laufzeit des Sub Lease den „Fremdkapitalteil“ in Höhe von ca. 84% des Optionspreises bei Ausübung der Kaufoption finanziert. Bei Nichtausübung der Option fließt der dem Optionspreis entsprechende Betrag an den deutschen Eigentümer zurück.

Zum anderen erfolgt eine Einmalzahlung von ca. 15% der Mietzahlung für den Head Lease an die Equity Defeasance Bank. Ferner enthält die Zahlung des deutschen Eigentümers den „Eigenkapitalteil“ des Optionspreises in Höhe von ca. 16%.

## c) Finanzierung des Barwertvorteils

Die laufende Zahlungen der Equity Defeasance Bank aus dem Sub Lease an den US-Trust, die ca. 16% der Mietzinses des Sub Lease entsprechen, stellen wirtschaftlich gesehen die Verzinsung des Eigenkapitals des US-Trusts dar. Da einem Eigenkapitalanteil der Zahlung der Miete für den Head Lease von ca. 20% laufende Mietzahlungen auf den Sub Lease von nur ca. 16% gegenüberstehen, ist die erzielte Verzinsung nominal gering. Dennoch erzielt der US-Trust aufgrund der durch die US-Cross Border Lease Struktur generierten Steuerersparnis in den USA trotz niedrigerer Rückzahlungen eine angemessene Rendite auf das eingesetzte Eigenkapital.

Die Differenz zwischen dem erhaltenen Eigenkapitalanteil an der Zahlung auf den Head Lease von ca. 20% und der zu leistenden Zahlung an die Equity Defeasance Bank von nur ca. 15% der Mietzahlung auf den Head Lease verbleibt beim deutschen Eigentümer und stellt den von diesem erzielten Barwertvorteil dar.

## 5. Rechtliche Fragen

### a) Vergaberecht

Infolge der erst jüngst abgeschlossenen grundlegenden Reform des Vergaberechts ist die Frage, ob und inwieweit die im Rahmen eines US Cross Border Lease durchgeführten Transaktionen der Pflicht zur öffentlichen Ausschreibung unterliegen, noch nicht abschließend geklärt. Jedoch dürfte von folgendem auszugehen sein:

i) Kommunale Eigenbetriebe, Körperschaften des öffentlichen Rechts oder Unternehmen der öffentlichen Hand in Privatrechtsform sind als öffentliche Auftraggeber im Sinne des § 98 Abs. 1 und 2 GWB bei der Erteilung öffentlicher Aufträge grundsätzlich zur Durchführung eines öffentlichen Ausschreibungsverfahrens verpflichtet. Ist mit der Durchführung eines US-Cross Border Lease die Erteilung eines öffentlichen Auftrages nach Maßgabe des § 99 GWB verbunden, müßte dieser demnach ausgeschrieben werden.

ii) Der Head Lease und der Sub Lease sind weder als Liefer- noch als Bauauftrag zu qualifizieren, sondern allenfalls als Dienstleistungsauftrag gemäß § 99 Abs. 4 GWB. Da ihr Gegenstand jedoch eine Immobilie ist, unterfallen sie der Ausnahmeregelung in § 100 Abs. 2 lit. h GWB und unterliegen somit nicht der Pflicht zur öffentlichen Ausschreibung.

iii) Etwas anderes gilt für den Finanzierungsteil eines US-Cross Border Lease, also die Defeasance-Struktur im Verhältnis des deutschen kommunalen Eigentümers zur Debt Defeasance Bank sowie zur Equity Defeasance Bank. Diese Verträge dienen dazu die Liquidität des Haushalts des Leasingnehmers zu verbessern und sind nicht streng objektbezogen, so dass sie als reine Finanzdienstleistung von § 99 Abs. 4 GWB erfasst werden und somit grundsätzlich ausschreibungspflichtig sind.

iv) Der Arrangeurs-Vertrag im Rahmen eines US-Cross Border Lease ist ebenfalls als Dienstleistungsauftrag i.S. des § 99 Abs. 4 GWB zu qualifizieren. Dieser wäre dann auszuschreiben, wenn es sich um einen entgeltlichen Vertrag zwischen einem öffentlichen Auftraggeber und einem Unternehmen nach Maßgabe von § 99 Abs. 1 GWB handeln würde und nicht unter einen Befreiungstatbestand fällt. Wird dem Arrangeur daher vom Auftraggeber eine Vergütung gezahlt, läge ein entgeltlicher Vertrag vor. Anders ist dies aber, wenn nicht der Auftraggeber, sondern der US-Investor oder ein Dritter das fällige Beratungshonorar zahlt. Es fehlt dann an einer finanziellen Belastung der öffentlichen Hand durch die Zahlung eines vertraglich festgelegten Entgeltes, selbst dann, wenn der Dritte, der dieses Entgelt zahlt, dies als Transaktionskosten bei der Bemessung der Höhe der Leasingraten berücksichtigt. Seit einer Entscheidung der Vergabekammer Baden-Württemberg vom 30.11.2001 kann diese Streitfrage allerdings als erledigt angesehen werden. Dort wurde entschieden, dass die Arrangeurs-Dienstleistung unter den Befreiungstatbestand des § 100 II m GWB fällt und damit nicht ausschreibungspflichtig ist.

#### b) Nutzungsberechtigung

Um dem deutschen Eigentümer eine möglichst uneingeschränkte Verfügungsgewalt über die Mietsache zu erhalten räumt der Sub Lease möglichst weitgehende Nutzungsrechte ein, insbesondere auch das Recht zur Untervermietung im Rahmen des gewöhnlichen Geschäftsbetriebs. Die Untervermietung muss allerdings bestimmte Voraussetzungen erfüllen, insbesondere muss der Untermietvertrag dem Sub Lease mit dem US-Trust untergeordnet werden. Der deutsche Eigentümer erhält zudem das Recht, Umbauten, Einbauten, Änderungen und Ergänzungen an der Mietsache vorzunehmen, um eine möglichst uneingeschränkte Nutzbarkeit für den deutschen Eigentümer zu erreichen.

Der US-Trust erhält zur Wahrung seiner Belange ein Inspektionsrecht.

#### c) Kündigung

In den Verträgen einer US-Cross Border Lease Transaktion sind aufgrund des wechselseitigen Zusammenhangs der einzelnen Verträge die Kündigungsvoraussetzungen besonders ausführlich geregelt. Grundsätzlich sind die Verträge unkündbar, das heißt keiner der Parteien steht ein Recht zur ordentlichen Kündigung zu. Allerdings besteht ein Kündigungsrecht bei jeweils von der anderen Partei verschuldeten Leistungsstörungen.

Für den Fall der wirksamen Kündigung wird die Zahlung eines zeitanteiligen Abfindungswertes vorgesehen. Der Abfindungswert ist so berechnet, dass er je nach Zeitablauf Teile des Barwertvorteils für den deutschen Eigentümer wieder aufhebt. Im Fall der Kündigung nach lediglich kurzer Vertragsdauer entfällt annähernd der ganze Barwertvorteil, bei annäherndem Ablauf der Laufzeit des Sub Lease verbleibt dagegen ein Großteil des Barwertvorteils beim Eigentümer.

#### d) Versicherung, Wartung und Instandhaltung

Die Wartung und Instandhaltung sowie die Versicherung der Mietsache ist Aufgabe des deutschen Eigentümers und von diesem auf eigene Kosten vorzunehmen. Durch den Sub Lease wird der deutsche Eigentümer zur Wartung und Instandhaltung entsprechend den üblichen Standards und den gesetzlichen Bestimmungen verpflichtet. Der Sub Lease sieht regelmäßig auch eine Verpflichtung des deutschen Eigentümers zum Abschluss ausreichender Versicherungen, insbesondere einer Haftpflichtversicherung, vor.

#### e) Untergang und Verlust

Der deutsche Eigentümer hat auch die Gefahr des Untergangs, des wirtschaftlichen Totalschadens, Verlusts oder Diebstahls aller oder eines Teils der Mietsachen, der Beschlagnahme oder Besitzbeeinträchtigung durch staatliche Stellen sowie der Unter-sagung oder Ungesetzlichkeit der Benutzung der Mietgegenstände zu tragen. Der Eigen-tümer ist dabei zu einer Ersatzbeschaffung der untergegangenen oder verlorenen Miet-sachen verpflichtet, soweit eine solche möglich ist. Andernfalls hat er eventuelle steuer-liche Nachteile des US-Trusts aus der fehlenden Ersatzbeschaffung sowie das Risiko der vorzeitigen Vertragsbeendigung bei Untergang des gesamten Wirtschaftsgutes zu tragen.

### 6. Risiken und Absicherung

#### a) Insolvenz des institutionellen US-Eigenkapitalinvestors

Der Vorbeugung gegen negative Auswirkungen einer möglichen Insolvenz des US-Ei-genkapitalinvestors für den deutschen Eigentümer dient die Zwischenschaltung eines unwiderruflichen Trusts. Nach überwiegender Meinung gilt ein unwiderruflicher Trust in den USA als „Bankruptcy Remote“, ein Insolvenzverwalter kann also auf den Trust oder sein Vermögen nicht zurückgreifen. Der Trust würde dementsprechend auch bei Insolvenz des US-Investors bestehen bleiben und seinen Verpflichtungen nachkommen.

#### b) Insolvenz des US-Trusts

Um das Risiko einer Insolvenz des US-Trusts so gering wie möglich zu halten wird dieser als „single-purpose-trust“ eingerichtet, der einzig für die Durchführung der US-Cross Border Lease Transaktion gegründet wird und daneben keiner anderen Geschäfts-tätigkeit nachgeht. Eine Insolvenz des US-Trusts kann aber für den Fall nicht völlig ausgeschlossen werden, dass die Transaktion fehlerhaft strukturiert war oder den Trust zusätzliche (steuerliche) Belastungen aufgrund von Gesetzesänderungen treffen. Da der US-Trust nur über begrenzte Zahlungsströme verfügt, kann er solche zusätzlichen Ver-pflichtungen nur durch Geltendmachung von Rückgriffs- und Freistellungsansprüchen erfüllen. Bei Bedienung dieser Ansprüche kann es regelmäßig nicht zu einer Insolvenz kommen. Ist die Transaktion sorgfältig strukturiert und ausschließlich seriöse Partner mit entsprechender Bonität beteiligt, sollte das Risiko der Insolvenz des US-Trusts kalku-lierbar sein.

Zudem kann dem deutschen Eigentümer ein Pfandrecht auf sämtliche Ansprüche des US-Trusts aus dem Head Lease eingeräumt werden, so dass er im Falle der Insolvenz des US-Trusts bevorzugt behandelt wird. Das Pfandrecht ist zwar in aller Regel nur zweitrangig, da zumeist der das Darlehen zugunsten des US-Trusts finanzierenden Bank ein vor-rangiges Pfandrecht eingeräumt wird. Da die Ansprüche der Bank durch die Defeasance-Struktur gesichert sind, ist eine Ausübung dieses vorrangigen Pfandrechts wirtschaftlich ausgeschlossen.



### c) Insolvenz einer Defeasance Bank

Da die Debt Defeasance Bank und die Equity Defeasance Bank nur eine Erfüllungsübernahme zugunsten des deutschen Eigentümer eingehen, dieser also Schuldner aus dem Sub Lease bleibt, stellt auch die Insolvenz einer dieser beiden Finanzinstitutionen ein Risiko dar. Durch Auswahl von renommierten Finanzinstituten mit hervorragender Bonität und entsprechendem Rating durch Standard & Poors und Moody's Investor Service kann dieses Risiko aber gering gehalten werden.

## 7. Steuerliche Behandlung in Deutschland

### a) Zurechnung zum deutschen Eigentümer

Nach § 39 AO ist ein Wirtschaftsgut regelmäßig dem rechtlichen, ausnahmsweise aber, wenn beides auseinanderfällt, dem wirtschaftlichen Eigentümer zuzurechnen. Nach Sicht der deutschen Finanzbehörden handelt es sich bei US-Cross Border Lease Transaktionen um eine reine Finanzierung, die eine abweichende Zuordnung des wirtschaftlichen vom rechtlichen Eigentum nicht begründet. Das Wirtschaftsgut ist demnach weiter dem deutschen Eigentümer zuzurechnen, der das Wirtschaftsgut zu aktivieren und abzuschreiben hat.

In aller Regel wird die entsprechende Behandlung durch die Finanzbehörden durch eine im Vorfeld erteilte verbindliche Auskunft sichergestellt.

### b) Steuerliche Behandlung der Defeasance-Struktur

Bei der Defeasance-Struktur sind die beiden Banken renommierte Finanzinstitute mit hervorragender Bonität, bei denen eine Erfüllung der übernommenen Verpflichtung aus dem Sub Lease für dessen gesamte Laufzeit sichergestellt ist. Infolge dessen besteht bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise – die im Steuerrecht ausschlaggebend ist – eine Verbindlichkeit des deutschen Eigentümers nicht mehr. Die Defeasance-Struktur führt daher selbst zu keinen steuerlichen Auswirkungen.

#### c) Bilanz- und gewerbesteuerliche Behandlung des Barwertvorteils

Nach Ansicht der Finanzverwaltung ist der Barwertvorteil ein sofort zu versteuernder Gewinn. Gründe für die Bildung eines Rechnungsabgrenzungspostens erkennt die Finanzverwaltung nicht an. Damit erhöht der Barwertvorteil im Jahr des Zuflusses in voller Höhe den Gewinn des deutschen Eigentümers.

Die gewerbesteuerliche Behandlung folgt der bilanzsteuerlichen, das heißt der Barwertvorteil unterliegt zum Zeitpunkt des Zuflusses auch in voller Höhe der Gewerbesteuer. Eine Hinzurechnung von Dauerschulden nach dem Gewerbesteuergesetz findet daneben nicht statt, da im Rahmen der Defeasance-Struktur alle Verbindlichkeiten als sofort erloschen gelten und daher wirtschaftlich gesehen eine Dauerschuld nicht vorliegt.

#### d) Umsatzsteuerliche Bewertung

Die Finanzverwaltung geht vom Vorliegen einer umsatzsteuerpflichtigen Leistung sui generis im Rahmen der US-Cross Border Lease-Transaktion aus. Sie hält eine sonstige Leistung für gegeben, bei der der Leistungsort im Inland liegt. Damit unterliegt der Head Lease in voller Höhe der deutschen Umsatzsteuer.

Soweit allerdings beim Leistungsempfänger, dem US-Trust, die Voraussetzungen für einen Vorsteuerabzug vorliegen - was regelmäßig der Fall ist - kann ein solcher beim Bundesamt für Finanzen im Rahmen des Vorsteuer-Vergütungsverfahrens geltend gemacht werden. Die hierfür erforderliche Gegenseitigkeit ist im Verhältnis mit den USA gegeben. Häufig wird dieser Vorsteuer-Rückvergütungsanspruch an den deutschen Eigentümer gegen Verrechnung mit dem der zu zahlenden Umsatzsteuer abgetreten. Die Zahlung der Umsatzsteuer ist dem deutschen Eigentümer von den Finanzbehörden bis zur Vergütung der Vorsteuer in gleicher Höhe zu stunden.

#### e) Grunderwerbsteuerliche Behandlung

Auch wenn Immobilien Gegenstand eines US-Cross Border Lease sind, fällt eine Grunderwerbsteuer nicht an, da kein Grundstückskaufvertrag oder ein sonstiges Rechtsgeschäft vorliegt, das einen Anspruch auf Übertragung des Eigentums an einem Grundstück begründet. Vielmehr verbleibt das zivilrechtliche Eigentum beim deutschen Eigentümer. Es fehlt damit schon an jeder Übertragung eines Grundstücks, die eine Grunderwerbsteuerpflicht begründen könnte.

# Cross Border Leasing-Transaktionen – Chancen und Probleme aus Sicht des Deutschen Städte- und Gemeindebundes

Renate Güpner, Deutscher Städte- und Gemeindebund

Cross Border Leasing bezeichnet eine Sonderform des Leasings, bei der durch den Abschluss grenzüberschreitender Verträge die Unterschiede im Steuerrecht zweier Staaten zur Erzielung von Steuervorteilen genutzt werden.

US-Cross Border Leasing-Transaktionen werden von Städten und Gemeinden in Deutschland und anderen europäischen Ländern seit 1995 in zunehmender Zahl durchgeführt.

Der Vorteil einer Cross Border Leasing-Transaktion ist offensichtlich: Der Gemeinde bietet sich die Möglichkeit, mit einer bereits errichteten und finanzierten Anlage nachträglich durch ein Cross Border Leasing-Geschäft einen erheblichen finanziellen Vorteil zu realisieren – und das Ganze im Idealfall einer störungsfreien Transaktion ohne negative Auswirkungen auf die Anlage und ohne Veränderungen bei ihrem Betrieb.

Angesichts der schwierigen Haushaltslage der Gemeinden ist es aus der Sicht eines Kämmerers zweifellos ein überaus reizvoller Gedanke sich eine solche zusätzliche Einnahmequelle zu erschließen, um den geringen finanziellen Spielraum, über den viele Kommunen heute nur noch verfügen, etwas zu erweitern und gegebenenfalls wichtige Investitionen tätigen zu können.

Der Deutsche Städte und Gemeindebund sieht es aber als seine Aufgabe an, auch auf die Probleme hinzuweisen, die aus einer Cross Border Leasing-Transaktion entstehen können:

Finanztransaktionen von großem Volumen, die sich örtlich über Staatsgrenzen hinweg und zeitlich über eine Dauer von Jahrzehnten erstrecken, sind naturgemäß mit Risiken behaftet. Diese können sich beim Cross Border Leasing unter anderem aus nachträglichen Veränderungen der Rechtslage, aus der Struktur der Verträge oder aus Problemen mit der vermieteten Anlage ergeben.

Die wichtigsten Risiken für die Kommune lassen sich aus Sicht des Deutschen Städte- und Gemeindebundes in drei Problemkreisen lokalisieren (zu den Einzelheiten und weiteren Risiken siehe auch: Informationsbroschüre „Cross Border Leasing - Ein Weg mit Risiken“, Reihe: DStGB-Dokumentationen, Nr. 34):

## 1. Rechtsänderungen in Deutschland oder den USA nach Vertragsschluss

Da Cross Border Leasing-Transaktionen für die amerikanischen Investoren als Steuersparmodell fungieren, haben sie naturgemäß eine komplizierte Vertragsstruktur, die bis ins Detail an den jeweiligen Bestimmungen des US-Steuerrechts ausgerichtet ist.

Das während der Vertragslaufzeit bestehende Risiko, dass der US-amerikanische oder der deutsche Gesetzgeber bestimmte (steuer-)rechtliche Vorschriften ändern und dadurch Nachteile für die Transaktion erzeugen könnte, ist zwischen den Vertragspartnern im Wege der „klassischen“ Risikozuweisung (jede Seite übernimmt im wesentlichen die aus ihrer Sphäre stammenden Risiken) aufgeteilt: Die amerikanische Seite übernimmt allein das Risiko, dass die steuerlichen Vorteile nach amerikanischem Recht nicht oder nicht im erwarteten Umfang eintreten (Risiko der steuerlichen Anerkennung). Die deutsche Kommune trägt demgegenüber das deutsche Steuerisiko.

Dies stellt zwar grundsätzlich eine angemessene Risikoverteilung dar, da sie dem Gedanken der Prognostizierbarkeit der eigenen nationalen Steuergesetzgebung durch die Vertragspartner Rechnung trägt.

Eine entscheidende Ausnahme von dem vorgenannten Grundsatz besteht jedoch in der Abwälzung des Quellensteuerrisikos – und zwar unabhängig davon, durch welchen Staat die Quellenbesteuerung eingeführt wird – auf die deutsche Kommune, wie sie bei US-Cross Border Leasing-Transaktionen standardmäßig vorgesehen ist.

Die Quellensteuer ist keine eigene Steuerart, sondern eine Erhebungsform der Einkommensteuer. Die Steuer wird dabei durch Abzug an der Einkunftsquelle erhoben (Abzugsverfahren als Gegenbegriff zum Veranlagungsverfahren). US-Cross Border Leasing-Transaktionen sind gerade auch vor dem Hintergrund der Quellensteuerproblematik so strukturiert, dass – jedenfalls nach gegenwärtig bestehender Rechtslage – während ihrer Dauer eine Quellenbesteuerung der Zahlungsströme vermieden wird. Für eine Quellenbesteuerung seitens der USA müsste zunächst das zwischen Deutschland und den USA bestehende Doppelbesteuerungsabkommen vom 29. August 1989 geändert werden. Derzeit sind aber keine Bestrebungen in dieser Richtung erkennbar.

Dass sich in den USA bzw. in Deutschland zukünftig ein politischer Wille mit dem Ziel entsprechender Abkommensänderung bilden und durchsetzen könnte, ist zwar unwahrscheinlich, aber vor dem Hintergrund der langen Transaktionsdauer auch nicht völlig auszuschließen.

In jedem Falle würden einer Änderung des Doppelbesteuerungsabkommens Neuverhandlungen mit langer Vorlaufzeit vorausgehen, während derer eine - mit weiteren Kosten für die Kommune verbundene - Umstrukturierung der Transaktion, z.B. durch Einschalt

tung einer amerikanischen Tochterbankgesellschaft, erfolgen müsste. Die Einführung einer Quellenbesteuerung bleibt letztlich ein nicht ausschließbares Risiko.

## 2. Insolvenz eines beteiligten Bankinstituts

Die Kommune zahlt die Mietzinsraten unter dem Rückmietvertrag nicht selbst an den Trust, sondern bedient sich dazu mehrerer Bankinstitute, die für sie über die gesamte Vertragsdauer hinweg die Erfüllung übernehmen, das heißt die Mietraten bezahlen. Zu diesem Zweck schließt die Gemeinde sogenannte Erfüllungsübernahmeverträge mit den Banken und überweist die Mietvorauszahlung des Trusts aus dem Hauptmietvertrag (ausgenommen den Teil, der als Barwertvorteil bei ihr verbleibt) weiter an sie.

Rechtlich wirken die Verträge zwischen den Banken und der Kommune aber nicht schuldbefreiend für die Gemeinde; sie bleibt im Verhältnis zum US-Trust weiterhin zur Zahlung verpflichtet und müsste - und darin besteht für sie das eigentliche Risiko - bei Ausfall einer Bank gegebenenfalls deren noch ausstehende Zahlungen selbst erbringen.

Das Risiko einer Bankeninsolvenz ist objektiv gering und wird durch die Auswahl der Banken nach strengen internationalen Bonitätskriterien weiter vermindert. Die Verträge erlauben insoweit nur die Einbeziehung von Finanzinstituten mit erstklassigem Rating. Wenn nach Vertragsschluss ein bestimmtes vertraglich vereinbartes Ratinglevel unterschritten wird, ist die Kommune zum Austausch der betroffenen Bank berechtigt, das heißt sie kann die Vertragsbeziehung mit ihr beenden und eine andere Bank von hervorragender Bonität mit der Erfüllungsübernahme beauftragen. Bei Ratingverfall unter ein weiteres, ebenfalls vertraglich definiertes Level ist sie dazu sogar verpflichtet. Die von der Kommune zu tragenden Kosten für die Ersetzung der Bank können durch ein verändertes Zinsniveau und ungünstige Wechselkurse zum Zeitpunkt der Einrichtung des neuen Depots noch erhöht werden. Die Gemeinde muss den Austausch einer „angeschlagenen“ Bank so früh wie möglich vornehmen, da sie nur so die seitens dieser Bank eingeforderte sogenannte Vorfälligkeitsentschädigung und damit die Ersetzungskosten reduzieren kann.

Fazit: Vor dem Hintergrund der langen Vertragslaufzeit bleibt ein Restrisiko für die Kommune bestehen. Denkbar sind ein sehr rapider Insolvenzeintritt bzw. eine gravierende Fehleinschätzung durch die Ratingagenturen, bei denen das Sicherungssystem des rechtzeitigen Bankenaustauschs versagen würde.

### 3. Leistungsstörungen im Bereich des Mietobjekts

Beim Eintritt von Leistungsstörungen, das heißt bei Beschädigung oder Zerstörung der vermieteten Anlage, entstehen zwangsläufig Probleme:

Das US-Steuerrecht verlangt, dass die Anlage über die Vertragslaufzeit in ihrem Bestand erhalten bleibt, das heißt weiterhin ein abschreibungsfähiges Wirtschaftsgut darstellt. Die Kommune trägt das sogenannte Betriebsrisiko, das heißt im Falle der Beschädigung oder Zerstörung der Anlage muss sie dem US-Trust innerhalb einer – meist mehrmonatigen – Überlegungsfrist mitteilen, ob sie die Anlage reparieren bzw. wiedererrichten, das heißt in einen vertragsgemäßen Zustand versetzen wird. Falls sie sich gegen eine Wiederherstellung entscheidet, erfolgt eine Vertragsbeendigung gegen Zahlung des sogenannten Termination Value.

Dieser hat die Funktion eines pauschalierten Schadensersatzanspruchs und setzt sich aus den noch ausstehenden Mietraten inklusive der Zinsen und einem die Rendite der Eigenkapitalgeber nach Steuern repräsentierenden zusätzlichen Betrag zusammen. Seine Höhe nimmt zwar mit Dauer der störungsfreien Laufzeit ab, übersteigt aber während eines Großteils der Vertragslaufzeit den Nettobarwertvorteil um ein Mehrfaches.

Für die Praxis sehr bedeutsam ist aber vor allem die Problematik von Veränderungen in der Dimensionierung und der Nutzung der Anlage. Grundsätzlich ist eine Anlage, die Gegenstand einer Cross Border Leasing-Transaktion ist, über die Laufzeit des Rückmietvertrags hinsichtlich des Umfangs ihres räumlichen Bestandes und ihrer Nutzung festgelegt. Deshalb kann einer zwischenzeitlich eingetretenen demografischen oder strukturellen Veränderung zunächst nicht ohne weiteres durch einen Rückbau der Anlage oder eine einschneidende Nutzungsänderung Rechnung getragen werden.

Die Gemeinde hat zwar grundsätzlich nach den Verträgen das Recht, den Betrieb der Anlage teilweise oder auch ganz einzustellen, solange gewährleistet ist, dass die Inbetriebnahme der Anlage bzw. des Anlagenteils zum Zeitpunkt der Vertragsbeendigung grundsätzlich möglich bleibt. Angesichts der dadurch verursachten Kosten stellt dies aber in der Regel keine echte Alternative zu einer Verkleinerung bzw. Umnutzung der Anlage dar.

Es müssen daher von vornherein entsprechende Klauseln in das Vertragswerk Eingang finden, die der Kommune die Vornahme von bestimmten Veränderungen an der Anlage gestatten. Die Vertragsregelungen zum Leistungsstörungenrecht sind insgesamt sehr sorgfältig und voraussichtlich zu verhandeln. Die Gemeinde sollte sich hier – auch um den Preis eines geringeren Gewinns aus dem Geschäft – größtmögliche Spielräume für spätere Veränderungen an der Anlage einräumen lassen, um auf veränderte Umstände flexibel reagieren zu können.

Dazu ist es erforderlich, die technische Entwicklung und den Bedarf an der Anlagenleistung für mehrere Jahrzehnte vorausszusehen. Es liegt auf der Hand, dass dies nur begrenzt möglich ist und daher eine der größten Herausforderungen im Rahmen der Anbahnung einer Cross Border Leasing-Transaktion darstellt.

Aus Sicht des Deutschen Städte- und Gemeindebundes ist im Zusammenhang mit Cross Border Leasing neben den beschriebenen Risiken noch auf ein weiteres wichtiges Problemfeld hinzuweisen, nämlich die Frage nach der zulässigen Verwendung des der Gemeinde verbleibenden Nettobarwertvorteils.

Die Kernfrage lässt sich dabei wie folgt formulieren: Darf der Barwertvorteil bei der Vermietung von Anlagen, für deren Benutzung Gebühren zu entrichten sind (z.B. Kläranlagen), in den allgemeinen Haushalt der Kommune einfließen oder muss er in den Gebührenhaushalt der Anlage eingestellt werden? Im erstgenannten Fall könnte er allgemein für Investitionen der Gemeinde verwendet werden, im letzteren würde er sich nur zugunsten der Benutzer der Anlage gebührensenkend auswirken.

An dieser viel diskutierten Frage entscheidet sich letztlich, ob sich die Transaktion für die Gemeinde lohnt, weil sie ihren finanziellen Handlungsspielraum erweitern kann. Rechtsprechung zu dieser Frage ist noch nicht vorhanden, die Meinungen in der Fachliteratur sind geteilt:

Die Befürworter einer Verwendung des Barwertvorteils im allgemeinen Haushalt leiten aus Vorschriften des Gebührenrechts den Grundsatz ab, dass nur die sogenannte betriebsbedingten Einnahmen, also solche Einnahmen, die direkt durch den Betrieb der Anlage entstehen, dem Gebührenhaushalt zukommen müssten, da auch nur betriebsbedingte Kosten in die Gebührenkalkulation eingehen dürften. Der Nettobarwertvorteil stelle aber keine betriebsbedingte Einnahme in diesem Sinne dar, weil die Anlage nur ein Vehikel zur Erlangung des Barwertvorteils sei.

Die Gegenmeinung stützt sich hauptsächlich auf ein Urteil des OVG NRW (Urteil vom 15.12.1994; NVwZ 1995, 1238), das in einem ansatzweise vergleichbaren Fall explizit ausgeführt hat, ein Veräußerungsgewinn beim Verkauf von Anlagevermögen müsse dem Gebührenhaushalt zugute kommen, weil der Gebührenzahler alle Kosten im Zusammenhang mit dem Anlagevermögen durch Abschreibung getragen habe. Vor dem Hintergrund dieser ungeklärten Rechtsfrage muss eine Gemeinde, die eine Verwendung des Nettobarwertvorteils im allgemeinen Haushalt plant, sich des Prozessrisikos durch Klagen der Bürger gegen die Gebührenbescheide bewusst sein.

## Cross Border Leasing - Ökonomische und rechtliche Risiken

Prof. Dr. Thomas Heidorn, Hochschule für Bankwirtschaft

Meine Perspektive zur CBL-Fragestellung ist eine andere. Ich komme weder aus einer Kommune noch arbeite ich an den juristischen Fragestellungen. Ich bin Risikomanager, komme aus dem Investmentbanking und beschäftige mich seit ungefähr 20 Jahren mit Risiko. Zuerst in der Dresdner Bank und seit jetzt zehn Jahren an der Hochschule für Bankwirtschaft. Ich werde versuchen einige Punkte aufzugreifen und grundlegende Elemente aufzuzeigen, die hier wichtig sind.

Der erste ökonomische Aspekt ist, dass bei einem CBL-Geschäft für die Gemeinde eine Zahlung entsteht, die in der Größenordnung von fünf Prozent des Vertragsvolumens liegt. Da die anderen Beteiligten auch Geld dabei verdienen, ist das eher der kleinere Teil des Gewinns der Transaktion. Vermutlich ist noch einmal mindestens das Doppelte an Andere verteilt worden. Letztlich ist der Zahler dieser Transaktion der amerikanische Staat, denn Geld gibt es nie geschenkt. Im Prinzip ist das, böse gesagt, nichts anderes als legale Steuerhinterziehung. Das sollte man im Hinterkopf behalten.

Bei einer CBL-Transaktion bekommt eine Gemeinde also eine Zahlung, die anscheinend keine Veränderung der realen Situation mit sich bringt. Das sieht natürlich extrem attraktiv aus. Die Frage ist also: was kann der Gemeinde passieren? Auf den ersten Blick relativ wenig, wie auch Herr Herbing sagte. Vertragsmerkmale erscheinen beherrschbar und sind relativ sicher. Ich persönlich würde sagen, dass ich viele der Elemente, die sie hier angesprochen haben, als eher emotional empfinde. Ich würde mich als Arbeitnehmer (in einer Anlage, die Gegenstand eines CBL-Geschäftes wird) sicherer fühlen, weil die Betriebsgarantie ja gegeben ist. Über den Vertragszeitraum muss die Anlage ja weiter betrieben werden.

Diesen Punkt möchte ich hier daher nicht weiter ausführen, sondern möchte eine andere Seite beleuchten. Hauptproblematik ist die sehr lange Laufzeit der Verträge von 20 bis 40 Jahren, die dann durch die Option beendet werden. Bei anderen Steuersparprodukten, die in der ökonomischen Realität ja an der Tagesordnung sind, sind nachträglich oft Veränderungen der rechtlichen Seite zu beobachten gewesen. Die Partei, die bei CBL verliert, ist der amerikanische Staat und der hat das Recht Gesetze zu verändern. Dies ist immer ein relativ hohes Risiko für die Beteiligten. Wenn man einen Staat betrügt, und das geschieht bei vielen anderen Produkten auch, dann muss man davon ausgehen, dass den das ärgert. Dann werden die Gesetze so verändert, dass solche Strukturen nicht durchhaltbar sind. Dies empfinde ich grundsätzlich als einen relativ gefährlichen Transaktionsaspekt. Das ist zur Zeit nicht schlagend, in den letzten zehn



Jahren ist bei CBL-Verträgen nichts passiert. Die momentane Rechtsauffassung ist, dass diese CBL-Verträge legal sind. Aus meiner Sicht hat das Geschäft aber keine ökonomische Substanz, die Darstellung ist ein juristischer Trick um eine Leasingtransaktion vorzutäuschen die jedoch eine reine Finanzierung ist. Die Sonderabschreibungen in den USA waren aber für echte Auslandsinvestitionen gedacht. Ein Cross Border Leasing-Geschäft erfüllt ökonomisch diesen Anspruch nicht. Entsprechend sind Gesetzesänderungen relativ gefährlich, denn dann kann es zu langen und teuren Auseinandersetzungen nach amerikanischem Recht kommen.

Legal Risks: Eine Erfahrung aus dem Investmentbanking ist, dass Verträge im Nachhinein für nichtig erklärt worden sind. Daraus sind große Verluste bei Banken entstanden. Das ist eine wichtige Erfahrung aus dem Bereich. Dies ist also das zweite große Risiko-Potential, was ich sehe, zwar mit einer geringen Wahrscheinlichkeit, aber vom Volumen her bedeutend.

Besonders wichtig ist jedoch das Risiko des Ausfalls einer Defeasance Bank. Der Kaufpreis wird von der Kommune an eine Bank weitergeleitet, die dann die Zahlungen an den amerikanischen Investor übernimmt. Dadurch wird der Eigentümer (die Kommune) aber nicht zahlungsfreigestellt, bei einem Ausfall der Bank müssten alle Zahlungen von der Kommune noch einmal geleistet werden. Es gibt zwei Möglichkeiten, dieses Risiko zu reduzieren:

- a) die angesprochene Barunterlegung,
- b) die Möglichkeit des Austauschs der Bank bei einer Bonitätsverschlechterung.

20 bis 40 Jahre ist für die Bonität einer Bank eine lange Zeit. Es kann sehr leicht passieren, dass diese sich erheblich verschlechtert. Nach meiner persönlichen Einschätzung glaube ich nicht, dass eine Kommune die Fähigkeit hat, die Bonitätsveränderung von Banken zeitnah zu beobachten. Ohne ein sehr gutes Bonitätsmonitoring besteht aber ein relativ hohes Risiko die vorgeleisteten Zahlungen zum Teil zu verlieren.

Wesentlich ist auch der Verlust eines Teils der Verfügungsgewalt über den Gegenstand durch die Kommune. Sie hat zwar jetzt einen Barwertvorteil, gibt aber aus meiner Sicht Möglichkeiten auf, echte Leasing-Situationen oder Public Private Partnerships herbeizuführen, die aus vielen Gesichtspunkten vielleicht auch attraktiv wären. Die Kommune bindet sich über einen sehr langen Zeitraum z.B. 40 Jahre. Wenn sie vor 20 Jahren etwas in Berlin verleast hätten, hätten sie noch 20 Jahre Restlaufzeit in einer völlig anderen Welt. Entsprechend ist also eine Prognose für die Nutzung des Leasinggegenstandes für einen solchen Zeitraum kaum durchführbar.

Mein letzter Punkt ist eine barwerttheoretische Fragestellung. Der Barwertvorteil wird im Regelfall im Jahr der Einnahme von den Gemeinden ausgegeben. Die daraus resultierenden Risiken aber erbarmungslos ohne Rückstellung in die Zukunft geschoben. Da in letzter Zeit sehr viel über die Belastung zukünftiger Generationen diskutiert wird, empfinde ich diesen Ansatz nicht als besonders attraktiv. Die Vorteile zu vereinnahmen, die potentiellen und latenten Risiken aber im Kern offen zu lassen, ist keine gute Risikopolitik.

Fazit: Grundsätzlich gibt es keinen Grund so eine CBL-Transaktion nicht durchzuführen. Wenn mir ein fremder Staat Geld schenkt, warum sollte ich es nicht nehmen? Die Fragestellung jedoch, warum er das aber mittelfristig tun sollte, macht mich sehr nervös. Insbesondere wenn der Gegner der amerikanische Staat ist, bin ich bei möglichen juristischen Auseinandersetzungen mehr als zurückhaltend.

Danke für ihre Aufmerksamkeit.

## Cross Border Leasing - Politische Selbstentmachtung der Kommunen

Traute Kirsch, Bund für Umwelt und Naturschutz Deutschland,  
Arbeitskreis Deregulierung

Zur Rechtfertigung der CBL-Geschäfte wird folgendes behauptet:

Die mit der verleasten Anlage verbundene Dienstleistung wird auch weiterhin von der öffentlichen Hand erbracht.

An der Verfügungsgewalt und an dem Nutzungsrecht der öffentlichen Hand wird sich nichts ändern.

Diese Behauptungen stimmen nicht.

Zwar erhält die Kommune im Untermietvertrag das im Hauptmietvertrag übertragene Nutzungsrecht an den verleasten Anlagen zunächst zurück. Doch die Verträge sind so abgefasst, dass meines Erachtens der Verlust der Anlage einschließlich des Nutzungsrechtes nicht abgewendet werden kann.

Gegenstand des US-Lease sind nämlich nicht nur die verleasten Vermögensgegenstände, sondern auch die öffentlichen Dienstleistungen, die mit ihnen erbracht werden.

Das verrät schon die offizielle Bezeichnung, die lautet „Lease to Service Contract“, sinngemäß übersetzt „Pacht mit Dienstleistungsvertrag“.

Was damit gemeint ist, ergibt sich aus einigen Bestimmungen des Vertragswerkes.

Diese enthalten Regelungen darüber wie die Übertragung der öffentlichen Dienstleistungen von der öffentlichen Hand auf den US-Investor bzw. auf Dritte, die vom Investor das Nutzungsrecht durch Kauf, Pachtung oder Beauftragung erhalten, zu erfolgen hat.

Mit diesen Regelungen wird dem US-Investor ermöglicht, die Anlagen selbst wirtschaftlich zu nutzen oder zu vermarkten. Zwar bedarf es der Feststellung, dass die Kommune eine Vertragsverletzung begangen hat, damit der US-Investor den Rechtsanspruch auf Vermarktung oder eigene Nutzung erheben kann .

Doch das US-Lease zielt so offensichtlich auf die wirtschaftliche Nutzung oder Vermarktung der gemeindlichen Anlagen durch den Investor ab, dass mit Sicherheit eines Tages die Vertragsverletzung seitens der Gemeinde festgestellt werden wird.

Zahlreiche Indizien lassen dies erkennen, unter anderem folgende:

- Um keinen Zweifel daran zu lassen, was die Bezeichnung „Lease to Service Contract“ bedeutet, hat die oberste amerikanische Finanzbehörde betont, dass die Gewährung des Steuervorteils davon abhängig zu machen sei, dass da keine Scheingeschäfte abgeschlossen würden. Das heißt: Der US-Investor muss mit den Verträgen nachweisen, dass er die Rechte eines Eigentümers besitzt und nutzen will.
- Die kennzeichnenden Begriffe, die in diesem Zusammenhang auftauchen, lauten:

„Business Purpose“ (Geschäftszweck) und „Economic Substance“ (wirtschaftliche Substanz). Auch Staatssekretär Karl Dill hat in seiner Antwort auf eine kleine Anfrage des SPD-Abgeordneten Binder erklärt, dass das CBL einem echten Geschäftszweck dienen müsse. Deshalb kann es nicht zutreffen, wenn gesagt wird, dass der US-Investor nur nach amerikanischem Steuerrecht Eigentümerrechte besäße (wirtschaftlicher Eigentümer sei).

Ein Faktum, das völlig unverständlicherweise in der CBL-Diskussion nicht den seiner Bedeutung entsprechenden Stellenwert einnimmt, ist die Unterwerfung der Verträge unter amerikanisches Recht. Es ist doch bekannt, dass sich das amerikanische Recht durch Schadensersatzfreundlichkeit auszeichnet und dass dafür die Ausgestaltung der Verträge eine entscheidende Rolle spielt.

Mit Abschluss des US-Lease-Geschäftes vollziehen die Kommunalpolitiker ihre eigene Entmachtung. Damit werden die BürgerInnen ihrer Kontrollmöglichkeiten beraubt. Das widerspricht unserer Verfassung. Da verlangt nämlich z. B. der Artikel 28 des Grundgesetzes, es müsse gewährleistet sein, dass die Gemeinden selbstbestimmt ihre Angelegenheiten regeln.

Die politische Selbstentmachtung wird auch nicht erst dann Realität, wenn auf Grund einer festgestellten Vertragsverletzung der Investor die Anlage vermarktet oder wirtschaftlich nutzt.

Diese Realität entsteht bereits in dem Augenblick, in dem Politiker CBL-Verträge unterschreiben.

Denn mit dieser Unterschrift erklären sie ihr Einverständnis dazu,

- dass ihnen die Aufgabe der Daseinsvorsorge weggenommen wird,
- dass die von der Gemeinde für ihre Bürger zu erbringende Leistung nach rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten von US-Konzernen wahrgenommen wird,
- dass amerikanisches Recht für die Nutzung der Anlagen zur Anwendung kommt.

In den Diskussionen um das Verpachten von Vermögensgegenständen der öffentlichen Hand an US-Investoren geht es meistens um die Frage, ob finanzielle Risiken bestünden und wenn ja, ob sie beherrschbar seien.

Eine solche Auseinandersetzung mit der CBL-Problematik ist jedoch verfehlt.

Sie verstellt den Blick für die wirkliche Bedeutung des CBL. Diese liegt darin, dass die Verfügungsgewalt über die verleasten Anlagen verloren geht. Die mit der Anlage verbundene Dienstleistung, die eine Aufgabe der Daseinsvorsorge für die BürgerInnen darstellt, wird amerikanischem Recht und dem Prinzip der Gewinnmaximierung unterworfen.

## Cross-Border Leasing – Ein Finanzinstrument mit Risiken

Rolf Brune, Direktor im Geschäftsbereich Öffentliche Kunden,  
West LB

US Cross-Border Lease Geschäfte sind steuergetriebene Finanzierungsinstrumente, die es Kommunen in Deutschland ermöglichen Haushaltsentlastungen von vielen Millionen Euro zu erzielen.

Durch die langfristige Vermietung und zeitgleiche kürzere Rückmiete entstehen für den US-Investor Steuerstundungen, deren Vorteil er teilweise weitergibt.

Die Transaktionen sind sowohl nach deutschem als auch nach US-amerikanischem Recht vollkommen legal.

Auch die deutschen Kommunalaufsichtsbehörden erheben in den meisten Bundesländern keine prinzipiellen Einwände gegen derartige Geschäfte.

Zu ihrer Durchführung bedarf es eines internationalen Teams von Experten, die in der Lage sind das komplexe Vertragswerk unter Beachtung des US-Steuer- und Zivilrechts auszuarbeiten und erfolgreich zu verhandeln.

Trotzdem folgt allein aus der Laufzeit der Verträge, dass sich nicht alle Risiken der Transaktion ausschließen lassen.

1. Für den Fall eines erheblichen Ratingverlusts der Bundesrepublik Deutschland vereinbart der US-Investor zusätzliche Besicherung der Investitionsobjekte sowie eine Übertragung des Eigenkapitaldepots an ihn. Eventuelle Verluste durch negative Marktpreise müssen ausgeglichen werden.
2. Bei Beschädigung oder Totalverlust der Anlage und nicht anschließendem Wiederaufbau würde der Vertrag gegen Zahlung des Auflösungspreises aufgelöst.

3. Falls nach Vertragsabschluss erhebliche wirtschaftliche Nachteile für die Stadt auftreten (z.B. durch Einführung einer auf die Transaktion anzuwendenden Steuer), die eine Fortsetzung des Geschäfts unwirtschaftlich machen, kann ebenfalls gegen Zahlung des Auflösungspreises eine Beendigung verlangt werden.
4. Bei Ausfall einer der Banken, bei denen ein Kapitaldepot hinterlegt wurde, kann dieses Depot verloren gehen und muss von der Stadt ersetzt werden.

Durch die Zahlung eines Auflösungspreises bis zu 25 % des Transaktionsvolumens wird der Schaden in den Fällen 2 und 3 zumindest begrenzt. Gute Kontrolle, Auswahl bekannter Institute und die Vereinbarung von frühzeitigem Austausch bei Ratingverlust im Fall 4 begrenzen das Risiko erheblich.

Der Verkauf von Anlagen oder einzelner Teile der Anlagen ist im eigentlichen Sinn kein Vertragsrisiko sondern ein Vertragsbruch, da man eine bereits langfristig vermietete Anlage nicht noch zusätzlich verkaufen kann. Hier sollte man von Beginn an klare Vorstellungen haben und bestimmte Handlungsoptionen in den Verträgen regeln.

Über 150 Transaktionen in Deutschland wurden in den letzten 7 Jahren ohne nachträgliche Probleme abgewickelt, ein Indiz dafür, dass die Transaktionen bisher funktionieren wie erwartet.

## Zusammenfassung und Schlussfolgerungen

Gerold Reichenbach, MdB

Ich möchte mich zuallererst bei allen Referenten bedanken. Sie haben uns durch Ihre Fachkompetenz sehr geholfen, dieses komplexe Thema durchschaubarer zu machen und den politischen Entscheidungsprozess zu befördern. Ich für mich selbst, obwohl ich mich im Vorfeld schon mit dem Thema beschäftigt habe, muss sagen: Ein Teil der Skepsis, die ich besonders bezüglich der Absichten der US-Investoren hatte, ist relativiert worden. Dafür ist neue Skepsis entstanden, insbesondere was die Einschätzung der langfristigen Risiken bei einer derartigen Transaktion betrifft.

Die Diskussion hat sich vor allem auf die finanziellen Langfrist-Risiken von Cross Border Leasing konzentriert. Risiken, die auch von den Befürwortern unter der Voraussetzung sorgfältigster Vorbereitung nicht gänzlich ausgeräumt werden konnten. Nach meinem jetzigen Kenntnisstand liegen die Risiken einseitig auf Seiten der Kommunen. Die Frage, was es für die öffentliche Daseinsvorsorge unseres Landes bedeutet, wenn US-Investoren in diesen Markt eintreten, scheint mir dagegen nicht mehr so brisant: US-Investment-Kapital auf der Suche nach einem zuverlässigen Partner für ein lukratives Steuerabschreibungsgeschäft findet kommunale Einrichtungen, nicht nur deutsche, sondern in viel größerem Maßstab amerikanische Städte.

Über die Langfristigkeit der Verträge kann man auch in diesem Punkt nur sehr schwer urteilen. Aber wir reden hier über Laufzeiten von dreißig, vierzig, sechzig, ja neunundneunzig Jahren. Vor rund sechzig Jahren ist die USA in den Krieg gegen Deutschland eingetreten. Das macht schon deutlich, wie schnell sich Zeitläufte verändern können.

Die Beiträge der Sachverständigen haben ohne Zweifel Licht in eine zum Teil mit scharfer Klinge geführte Kontroverse und wesentliche Argumente für die politischen Entscheidungsträger gebracht. Einige der Bedenken, die wir vor dem Werkstattgespräch hatten, sind ausgeräumt - andere Bedenken hinzugekommen und eine Fülle von Fragen einer klaren Risikoabwägung unterzogen worden.

Ein Ergebnis ist für uns alle schnell zu Tage getreten: Das Ei des Columbus zur Lösung der drückenden Finanzprobleme unserer Kommunen ist Cross Border Leasing gewiss nicht.

Sicher, die Städte und Gemeinden können eine Zahlung erhalten, die bei etwa fünf Prozent des Vertragsvolumens liegt, ohne dass sich - so ist die Zusage - eine Veränderung der realen Situation für sie ergibt.



Doch fünf wesentliche Risiken sind noch wenig bedacht und selten gründlich analysiert:

Risiko 1: Der US-Gesetzgeber ändert die Geschäftsgrundlage.

Cross Border Leasing hat keine ökonomische Substanz, sondern ist ein US-Steuersparmodell. Das heißt, das was die Gemeinde bei uns gewinnt, verliert der US-Steuerzahler. Wie lange der US-Congress sich dieses - vor allem bei ausländischen Nutznießern - gefallen lässt, ist nach den derzeitigen Diskussionen im Repräsentantenhaus und Senat durchaus offen.

Risiko 2:

Das US-Rechtssystem. Der Gerichtsstand der CBL-Verträge ist in der Regel New York. Wo US-Gerichte im Konfliktfall zwischen dem US-Staat und privaten Anlegern stehen, ist durchaus noch offen und ohne Präjudiz.

Risiko 3: Die lange Laufzeit von 20 bis 40 Jahren mit der Option der weiteren Verlängerung.

Wesentlich scheint dabei der Verlust der Verfügungsgewalt über den Betrieb bzw. die Übernahme der Betriebsgarantie für den Vertragszeitraum durch den Investor. Die verleaste Anlage muss hinsichtlich Umfang, räumlichen Bestand und Nutzung – wie vertraglich festgelegt – weiterbetrieben werden, das heißt, strukturellen, technologischen, ökologischen, demographischen sowie rechtlichen Änderungen kann nicht ohne weiteres Rechnung getragen werden. Neue Partnerschaften (z.B. Verbände), echtes Leasing, Public Private Partnership-Modelle oder Betreibermodelle sind damit ausgeschlossen, auch wenn sie für die Kommunen günstiger sein sollten.

Risiko 4:

Der Barwert wird in der Regel im Jahr der Einnahme ausgegeben – die aus dem CBL-Vertrag folgenden Risiken ohne Rückstellung in die Zukunft verschoben.

Nach meiner persönlichen Wertung ist die sofortige Vereinnahmung von Vorteilen ohne Vorsorge für potentielle Risiken für die nach uns kommenden politischen EntscheiderInnen und BürgerInnen zu zutreffen, kein verantwortliches Handeln.

Risiko 5:

Verbleibt der Barwert-Vorteil den kommunalen Kassen oder muss er an die Gebührenzahler weitergeleitet werden?

Diese wichtige Streitfrage ist derzeit auf dem Gerichtswege und noch nicht abschließend geklärt. Jedenfalls ist jeder Kämmerer gut beraten, ein Prozessrisiko mit einzukalkulieren.

Risiko 6:

Die beteiligten Banken werden insolvent oder verlieren ihr erstklassiges Rating.

Bislang konnte sich die Kommune durch die Einbeziehung einer öffentlichen Bank (Landesbank, Sparkasse etc.) vor diesem Risiko schützen. Nach dem Wegfall der von der EU-Kommission veranlassten Gewährträgerhaftung durch den deutschen Staat in den kommenden Jahren muss dieses Risiko künftig miteinbezogen werden. Es fragt sich, ob die Kommunen in ihren Verwaltungen Persönlichkeiten mit hinreichendem Knowhow besitzen. Und selbst dann: wer kann die Bonität einer Bank für 20 bis 40 Jahre einschätzen?

Nach den Referaten und Diskussionen des heutigen Werkstattgespräches sollte man, was die Chancen wie die Risiken angeht, gut die Position für die eigene Zukunftsgestaltung überlegen, das heißt zumindest über die jeweils realistisch zur Verfügung stehenden Optionen selbst politisch entscheiden zu können statt notgedrungen vor 20-40 Jahren geschlossene Verträge erfüllen zu müssen.

Von Seiten der SPD-Bundestagsfraktion werden wir die Entwicklung von Cross Border Leasing in den einzelnen Bundesländern aber auch die politischen Diskussionen und Entscheidungen im US-Kongress wegen der erheblichen Auswirkungen auf unsere Städte und Gemeinden weiterhin aufmerksam verfolgen.

Nochmals herzlichen Dank an alle Beteiligten. Das Gespräch hat uns auch in unserer Beratung zum Thema GATS wichtige Ansatzpunkte geliefert. Nicht zuletzt werden wir als Abgeordnete auch in Zukunft gerade bei der europäischen Ausgestaltung von Richtlinien mit diesem Thema zu tun haben. Mit der europäischen Richtlinie zu diesen Themenkomplex werden demnächst die unterschiedlichsten Ausschüsse befasst sein, von Innen über Wirtschaft und Arbeit bis Soziales. Dafür haben wir durchaus eine ganze Reihe von bedenkenswerten Erkenntnissen mit auf den Weg bekommen.

## Anhang

### Kontaktadressen der Teilnehmer

Dr. Thomas Link

Rechtsanwalt und Steuerberater

CMS Hasche Siegle

Telefon: 069 / 717 01 - 0

Friedrich-Ebert-Anlage 44

Telefax: 069 / 717 01 - 130

60325 Frankfurt am Main

eMail: Thomas.Link@cmslegal.de

Renate Güpner

Deutscher Städte- und Gemeindebund

Telefon: 030 / 77307 – 231

Marienstraße 6

Telefax: 030 / 77307 – 222

12207 Berlin

Prof. Dr. Thomas Heidorn

Hochschule für Bankwirtschaft/ HfB

Telefon: 069 / 154008 - 721

Sonnemannstr. 9 – 11

Telefax: 069 / 154008 - 728

60314 Frankfurt am Main

eMail: heidorn@hfb.de

Traute Kirsch

Sprecherin des Arbeitskreises Deregulierung

BUND- Landesverband Nordrhein-Westfalen

Zum Buchholz 6a

Telefon: 05273 / 1377

37688 Beverungen

eMail: traute.kirsch@t-online.de

Rolf Brune

Direktor - Geschäftsbereich Öffentliche Kunden

WestLB AG

Telefon: 0231 / 1814 - 272

Kampstr. 45

Telefax: 0231 / 1814 - 244

44137 Dortmund

eMail: rolf\_brune@westlb.de