

Cross Border Leasing

Wie fiktive Kapitalbildung zur realen Auszehrung des öffentlichen Sektors führt

Werner Rügemer

Einleitung

Seit 1993 haben hunderte Städte, kommunale und staatliche Unternehmen in Westeuropa »Cross Border Leasing«-Verträge mit meist anonym bleibenden US-Investoren abgeschlossen. Bis 1999 dominierte dabei der Vertragstyp »sale and lease back«. Vor allem Straßenbahnen wurden für etwa 12 bis 15 Jahre an einen US-Investor verkauft und gleichzeitig zurückgemietet. Seit 1999 gibt es nur noch den Vertragstyp »lease and service contract«. Dabei wird öffentliches Eigentum dem Investor auf 99 oder 100 Jahre verkauft und gleichzeitig für 24 bis 30 Jahre zurückgemietet.

In beiden Fällen erhält der Investor in den USA einen Steuervorteil, von dem er einen kleinen Teil an die Stadt abgibt. Dieser »Barwertvorteil«, den die Städte und öffentlichen Unternehmen am ersten Tag ausgezahlt bekommen, steht im Vordergrund der öffentlichen Darstellung. Einen solchen Vertrag zu unterzeichnen, der angeblich »nur auf dem Papier steht« und eine leichte, schnelle Linderung für die überschuldeten öffentlichen Haushalte verspricht, gilt als clevere und schon routinemäßige Ausnutzung eines »legalen Steuertricks«. Auch die öffentlichen Haushalte müssten sich den modernen Finanzprodukten öffnen und kreative, unkonventionelle Lösungen nutzen, heißt es. Sie gehören zu unserer globalisierten Welt, alle machen mit, so lautet die selbstgewisse Überzeugung der Polit- und Medien-Lemminge, und es sei unverantwortlich, diese Möglichkeit »im Interesse der Bürger« nicht wahrzunehmen.¹

Kommunales Eigentum in Cross Border Leasing – Verträgen (Beispiele)

Berlin: Messehallen, U-Bahnen

Köln: Kanalisation, Klärwerke, Messehallen, Straßenbahnen

Zürich: Straßenbahnen, Verwaltungsgebäude

Wien: Straßen- und U-Bahnen, Kanalisation und Klärwerke

Lissabon: U-Bahnen

Paris: U-Bahnen

»Der Investor hat sich Vertraulichkeit ausbedungen« – mit dieser Standardformel haben sich bisher tausende von Spitzenbeamten und Mitglieder von Stadt- und Gemeinderäten der globalen Geheimniskrämerei gebeugt. Kaum einer der »verantwortlichen« Politiker hat den Vertrag gesehen, dem er in nichtöffentlicher Sitzung zugestimmt hat. Der Vertrag wird grundsätzlich nicht ins Deutsche, Französische, Portugiesische usw. übersetzt. Die kommunalen Spitzenvertreter, die schließlich in

New York ihre Unterschrift unter die umfangreichen Vertragswerke setzen, haben in der Regel nur kurze Zusammenfassungen gelesen – sie verlassen sich auf die wenigen Berater, die das profitable Geheimgeschäft monopolisiert haben.

Die Städte erhalten für ihre Unterschrift einen »Barwertvorteil« von vier bis maximal fünf Prozent des »Transaktionsvolumens«. Beim Kanalsystem einer Stadt wie Köln oder Wien im Wert von einer Mrd. US-\$ erhält die Stadt 40 Millionen. Für den Wurstzipfel eines einmaligen kleinen »Barwertvorteils« am ersten Tag der 100 Jahre werfen diejenigen, die sich ständig ihrer »Verantwortung« rühmen, die persönliche Verantwortung und die kommunale Demokratie über Bord. Während der Zeithorizont der Kommunalpolitiker auf Null schrumpft, schließen sie immer mehr Verträge mit Laufzeiten eines Jahrhunderts ab. In den Städten herrscht nicht nur der vielfach beschworene finanzielle Notstand, sondern auch ein anderer Notstand, über den bisher nicht öffentlich gesprochen wird: der Demokratie-Notstand.

Bisher wird öffentlich nur über Cross Border Leasing diskutiert, soweit Städte und kommunale Unternehmen daran beteiligt sind. Doch der Umfang dieser Art »Leasing« ist wesentlich größer. Auch Landes- und Bundesunternehmen sind involviert. Beispielsweise hat die Deutsche Flugsicherung GmbH, ein hundertprozentiges Tochterunternehmen des Verkehrsministeriums, die gesamte Infrastruktur der Flugsicherung – Flughafentowers, Computer, Software, Datenübertragungsanlagen – in ein Cross Border Leasing eingebracht. Desgleichen taten die Flugsicherungsunternehmen der Niederlande (Nederlandse Luchtverkeersleiding) und Österreichs (AustroControl). Ebenso haben die Deutsche Bahn AG und die Lufthansa AG mehrere Cross Border Leasing-Verträge über ICE-Zugseinheiten bzw. Flugzeuge abgeschlossen. Auch Banken und Privatunternehmen nutzen für sich selbst solche Praktiken. Die Regierungen sind beteiligt, die Staaten schädigen sich gegenseitig um Steuereinnahmen. In der »westlichen Wertegemeinschaft« übervorteilen sich die Staaten gegenseitig.

Doppeltes Eigentum, fiktive Kapitalbildung

Bei Cross Border Leasing geht es um ein Finanzprodukt, das seit den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts von den USA aus vertrieben wird. Die Prinzipien wurden zunächst seit den 70er Jahren als inneramerikanisches Modell entwickelt. Privatunternehmen kauften die Immobilien großer Universitäten und die Straßenbahnen großer Städte und vermieteten sie an die Universitäten bzw. Städte zurück. Während einer Laufzeit zwischen 10 und 20 Jahren konnten die Privatunternehmen Steuern sparen. Die Unternehmen erwarben das Eigentum, aber auch die Universitäten und Städte blieben Eigentümer. Immer wieder wurde diese fiktive Bildung eines gleichzeitigen zweiten Eigentümers und der daraus resultierende Steuerverlust für den Staat kritisiert, aber die Lobby der Banken, Vermögensverwalter und Wirtschaftsprüfer setzte sich immer wieder durch. (Rügemer 2004, 88 ff.)

Seit etwa 1993 wird dieses Steuerumgehungsmodell von den USA aus global vertrieben. Staatliche Privatunternehmen in den Niederlanden (Flugesellschaft KLM, Bahngesellschaft NS) und in der Schweiz (Schweizerische Bundesbahnen, Stadt Zürich) waren die Vorreiter. Bezogen auf die Einwohnerzahl ist inzwischen Österreich zur »führenden Jurisdiktion für Cross Border Leasing« aufgerückt, wie es in der Fachpresse heißt.² Bis Ende 2003 wurden hier etwa 40 Verträge abgeschlossen,

z.B. durch die Stadt Wien (U-Bahnen, Kanalisation), das Kraftwerksunternehmen TIWAG (Kraftwerk Sellrain-Silz), die Innsbrucker Kommunalbetriebe (Kanalisation) und die Linzer Stadtwerke (Heizkraftwerk, Fernwärme- und Stromnetz). (Rügemer 2004, 109 ff.)

Die US-Investoren nehmen ihr neues Eigentum in Europa in ihre Vermögensbilanz auf. Durch ihre steuerbegünstigte »Investition« sparen sie während der durchschnittlich 30 Jahre Laufzeit nicht nur erhebliche Steuern, sondern sie blähen ihre Bilanz künstlich auf und erweitern damit auch ihr Kreditvolumen. Das kann wiederum für Firmenaufkäufe und zur Steigerung des Aktienwerts genutzt werden. So trägt Cross Border Leasing zum »Wachstum« der US-Wirtschaft bei. Dieses Wachstum beruht aber auf Investitionen, die keinerlei neue Dienstleistung, kein neues Realprodukt und keinen einzigen neuen Arbeitsplatz schaffen. (Rügemer 2002) Der Gewinn beruht ausschließlich auf der finanziellen Auszehrung der Staaten. Hierbei ist nicht nur der US-Staat betroffen, sondern auch andere Staaten erleiden einen Steuerverlust. Die als Investoren genannten Banken, Versicherungen und Finantöchter etwa von Philipp Morris und Microsoft bilden Pools aus vermögenden Anlegern, die auch aus Europa kommen können. (Rügemer 2004, 41 ff.)

Kapital- und Steuerflucht wird in Politik und Medien vor allem an Individuen festgemacht, die ihre Gelder heimlich bar über die Grenze in Finanzoasen wie die Schweiz und Luxemburg schaffen. Doch wie auch Cross Border Leasing zeigt, stellt Kapital- und Steuerflucht heute im wesentlichen ein ganz »normales« Bank- und Beratungsgeschäft dar. Es wird von den großen Banken, auch den öffentlich-rechtlichen Banken (z.B. Landesbanken in Deutschland), routinemäßig abgewickelt, »renommierte« Anwaltskanzleien und Wirtschaftsprüfer helfen dabei. Wirtschaftsprüfer, die auch Steuerberater sind, sind seit längerem als Geldwäscher bekannt. (Mitchell u.a. 1998)

Die Gewinn für die unbekannt bleibenden »Investoren« – vermögende Individuen mit einer Anlegessumme ab 5 Millionen US-\$ – beträgt pro Jahr etwa 10 Prozent. Die Gewinnspanne liegt für Geldanlagen dieser Größenordnung und Klientel am unteren Rand, ist aber wegen der langen Laufzeit trotzdem attraktiv. Der Gewinn setzt sich aus drei Elementen zusammen: erstens der jährlichen Steuerabschreibung, zweitens der steuerlichen Anrechnung der für die aufgenommenen Darlehen gezahlten Zinsen, drittens dem Preis, den die Städte am Ende der 24-bis 30jährigen Laufzeit an die Investoren bezahlen, um die Anlagen zurückzukaufen. So summiert sich etwa bei den Kanalsystemen von Großstädten mit einem »Transaktionsvolumen« von ca. einer Milliarde US-Dollar der Investorengewinn auf etwa 300 Prozent des Transaktionsvolumens, also auf drei Milliarden US-\$.

Potentielle Enteignung

Die lokalen wie überregionalen Medien schwiegen jahrelang über Cross Border Leasing. Die professionellen Ökonomen an den Universitäten haben diese Praktiken bisher nicht untersucht. Nachdem sich in Deutschland seit Mitte 2002 Bürgerinitiativen bildeten, wurde plötzlich in den Medien mehr berichtet. Das Wesentliche fehlte jedoch. Während die Medien um den »Barwertvorteil« und um die »Risiken« der Städte kreisen, zeigt die genaue Analyse, dass die Stadt gegenüber den anderen Mitspielern nur eine Nebenrolle spielt.

Die veröffentlichte Fachliteratur ist ganz in den Händen der einschlägigen Anwaltskanzleien. Sie geben ein von den kommerziellen Eigeninteressen verzerrtes Bild. Allein der »Barwertvorteil« für die Städte steht im Vordergrund. Er wird als das eigentlich treibende Motiv der Transaktion ausgegeben (Biagosch/Weinand-Härer 2002). Dabei werden die Methoden und Gewinne der wichtigeren Akteure weitgehend ausgeblendet. Die konkreten Zahlen der Steuerersparnisse der Investoren und die tatsächlichen Geldflüsse werden nicht genannt.

Die entscheidenden Akteure sind zunächst die »Arrangeure«. Das sind spezialisierte Finantztöchter etwa der Deutschen Bank, von DaimlerChrysler und von ABB. In Österreich sind dies etwa New Boston Partners, die australische Bank Macquarie, die einheimische Austria Creditanstalt Leasing und die Kommunalkredit. Sie vermitteln als hochbezahlte Makler zwischen den Investoren und den Städten sowie staatlichen Unternehmen. Die Verträge werden ebenfalls für Honorare in Millionenhöhe von Wirtschaftskanzleien verfasst. Dies sind meist US-Kanzleien wie Allen & Overy, Shearman & Sterling, mittlerweile aber auch einheimische Kanzleien, in Österreich etwa Saxinger Chalupsky Weber & Partner. Die Gestaltung der Steuermodelle wird von Wirtschaftsprüfern übernommen, wobei auch hier die »Big Four« aus den USA dominieren: KPMG, Price Waterhouse Coopers, Deloitte & Touche und Ernst & Young.

Die bestverdienenden Akteure sind die beteiligten Banken, die in zwei Rollen auftreten: die Darlehensbanken statten die Investoren mit Darlehen aus, denn die Investoren bringen nur etwa 15 Prozent der erforderlichen Transaktionssumme auf. Das ergibt einen »Hebeleffekt«, denn so können sie mit geringem Eigenkapital den Steuervorteil auf die gesamte Transaktionssumme abschöpfen. Die Darlehensbanken verdienen 30 Jahre lang an den Zinsen. Daneben agiert die zweite Gruppe der Banken in der Rolle als Schuldübernahmebanken: sie übernehmen den vom Investor an die Städte gezahlten Kaufpreis als »unwiderrufliches Eigentum« und zahlen damit 30 Jahre lang die Leasingraten für den Rückmietvertrag zurück.

Aus diesen Geldflüssen geht hervor, dass die Städte und öffentlichen Unternehmen nur am ersten Tag der Transaktion damit befasst sind, ansonsten eine untergeordnete Rolle spielen und nur einen Minimalanteil des Gewinns erhalten. Doch dafür übernehmen sie die entscheidenden Risiken. Die Städte bleiben gegenüber den Investoren die letztlich Zahlungspflichtigen, sie tragen auch alle Risiken, die sich etwa aus Steuerrechtsänderungen in Europa ergeben.

Es handelt sich nicht um einen platten, direkten Ausverkauf. Vielmehr besteht die Enteignung potentiell, jedenfalls zunächst, und bewegt sich in einer bewusst hergestellten Grauzone. Aber sie ist so angelegt, dass das scheinbar Fiktive zur materiellen Gewalt, zur realen Enteignung werden kann. Das kann bei den auf 100 Jahren geschlossenen Verträgen nach 20 oder 30 Jahren eintreten, durchaus aber auch schon früher. Wenn die Städte eine Vertragsverletzung begehen – beispielsweise wenn der anfänglich vereinbarte Wert der verleaste Anlage sinkt und damit die Steuerabschreibung der Investoren gefährdet ist –, können die Investoren Schadenersatz verlangen, und zwar in der Höhe des in der Restlaufzeit entgehenden Steuervorteils. Wenn die Stadt nicht zahlen kann, kann der Investor die Anlage »verwerten«, also verkaufen oder zur privatrechtlichen Betreibung einem privaten Unternehmen übergeben.

Nach 30 Jahren haben die Städte eine Kündigungsoption. Sie können kündigen, dann erlischt der gesamte Vertrag. Sie können wahlweise aber auch in einen »Dienstleistungsvertrag« (service contract) eintreten. Dann übernimmt der Investor

das Eigentum an den Anlagen vollständig und setzt für die restlichen 70 Jahre einen privaten Betreiber ein. Der Dienstleistungsvertrag wird bereits zu Beginn abgeschlossen und garantiert dem Investor die Befreiung von den Vorschriften des kostendeckenden und nicht gewinnorientierten kommunalen Wirtschaftens. Der Investor darf dann Gewinn machen, 70 Jahre lang, zulasten der Bürger.

Das Hochpuschen von Bilanzen und Aktienkursen, das Boomen der »new economy« und das anschließende »Platzen der Blase« war und ist ein Enteignungsmechanismus. Am Ende hatten die Insider das auf ihre Konten geschafft, was der Masse der Kleinanleger auf ihren Konten fehlte. Doch neben diesen spektakulären haben die unspektakulären, oft auch unbekanntenen Enteignungsmechanismen eine stetige, eine tiefere Wirkung. Die in den letzten Jahrzehnten immer weiter ausgebaut und professionalisierte Steuer- und Kapitalflucht ist ein solcher Mechanismus. Bestimmte Formen der Privatisierung öffentlichen Eigentums, die erweiterte Selbst-Entlohnung des Topmanagements sowie auch Cross Border Leasing gehören dazu.

Mithilfe dieser Mechanismen wird in einem schleichenden, vielfältigen Prozess das öffentliche Eigentum – auch Sozialkassen gehören dazu – ausgesaugt, geschwächt, vernichtet. Auch der Wert der tatsächlich geleisteten Arbeit, die mit Lohn, Gehalt und den zahlreichen Formen von Niedriglohn entgolten wird, wird abgesenkt. Diese Prozesse haben keine »natürliche« Grenze. In der Logik des vorherrschenden Wirtschaftstyps sind auch der immer weiter »verschlankte« Staat, ebenso wie Löhne, Gehälter und auch Niedriglöhne, immer noch »Nebenkosten«, die zu hoch sind und weiter gesenkt werden müssen. (Rügemer 2002b, 28 f.)

Was aus der Sicht städtischer Finanzverantwortlicher so clever und verantwortungsvoll erscheint, erweist sich als erneute Ration eines Giftes, das die öffentliche Daseinsvorsorge, die Demokratie und den Sozialstaat bereits gelähmt und scheinbar unheilbar krank gemacht hat. Die Enteignung muss nicht eintreten, wenn die Städte sich allen Bedingungen beugen. Ein siegreiches oder sich siegreich fühlendes Imperium der modernen Art kann sich in bestimmten Angelegenheiten auch Zeit lassen und kann die besonders Servilen belohnen, auf seine Art.

Demokratiezerstörung

Mit dem rituellen Schlagwort »Globalisierung« verbreiten die Akteure viel Nebel. In Talkshows schwadronieren sie in abstrakter Weise über die »Chancen der Globalisierung«. Doch wenn es konkret wird, wie bei den Einzelheiten des Cross Border Leasing, schweigen sie. Die Verträge werden nicht offengelegt, auch nicht auf beharrliches Nachfragen von Stadträten.

Die Vertragskonstruktion mit dem harmlos scheinenden Namen führt so in das Zentrum der wirklichen Globalisierung, wie sie bisher, vor allem im Geheimen, abläuft. Die milliardenschweren und jahrzehntelangen Zahlungsflüsse, die Cross Border Leasing und ähnliche Finanzprodukte auslösen, werden in Großmedien ebenso wie von »Globalisierungskritikern« hilflos als »anonyme Geldströme« charakterisiert, die »täglich sinnlos um den Erdball kreisen«. Doch es gibt keine anonymen Geldströme, die sinnlos herumkreisen. In Wirklichkeit handelt es sich um Geldströme, die anonymisiert werden, damit ihr Ausgangs- und Zielpunkt, ihre Absender und ihre Empfänger der Öffentlichkeit, dem Staat und den weniger wichtigen Geschäftspartnern verborgen bleiben.

Um sich nachhaltig gegen die amoralische, zerstörerische Ökonomie zu wehren und sie zu überwinden, hilft kein empörter Aufschrei. »Sinnlose Geldkreisläufe«, »Terror der Ökonomie« – solches kenntnisloses Aufbäumen fällt nach kurzer Zeit in sich zusammen. Auch anspruchsvollere, als kritisch präsentierte Darstellungen des Globalisierungsprozesses bleiben bei Ökonomie und Finanzen oft diffus und kommen nicht über das kümmerliche empirische Niveau von Politmagazinen wie »Der Spiegel« hinaus.³ Die Anonymisierung wird auch in den kommunalen Entscheidungsprozessen und in den Medien durchgehalten. Die Investoren werden nicht genannt. Die Verträge werden geheimgehalten. Die Städte müssen ein »Nondisclosure Agreement« (NDA) unterschreiben: wenn sie den Investor und Einzelheiten des Vertragswerks, das bis zu 2.000 Seiten umfasst, bekannt geben, müssen sie Strafe zahlen und liefern darüber hinaus einen Kündigungsgrund.

Die Vertragswerke bei Cross Border Leasing unterliegen ausschließlich US-Recht. Das schließt das Sonderrecht einzelner US-Staaten ein: so ist der Sitz des Investors immer ein »Trust« im Bundesstaat Delaware, der wichtigsten inneramerikanischen Finanzoase. (Rügemer 1999, 16 ff; Rügemer 2004, 38 ff.) Manchmal ist noch eine »Special Purpose Entity« (Zwischengesellschaft) in einer weiteren Steueroase wie den Cayman Islands eingebaut. Der Gerichtsort ist immer New York, weil das Recht dieses Bundesstaats garantiert, dass hier geschlossene Verträge auch dann gültig sind, wenn sich herausstellen sollte, dass sie US-Bundesrecht widersprechen. (Rügemer 2004, 35)

Die Stadträte erhalten auch auf Nachfrage niemals die Originalverträge, sondern nur kurze Zusammenfassungen in der jeweiligen europäischen Sprache. Diese »Transaktionsbeschreibungen« werden von kommerziell involvierten Akteuren verfasst, entweder den Arrangeuren oder den Anwaltskanzleien. Die behauptete Vollständigkeit dieser Unterlagen ist nicht nachprüfbar; es zeigt sich, dass nicht einmal der Name und Sitz des unmittelbaren Vertragspartners der Stadt, des Delaware-Trusts, genannt wird: er fehlt in allen Transaktionsbeschreibungen.

Die Verträge enthalten zahlreiche Rechtsbrüche. So ist es etwa internationaler Standard, dass bei Immobilien der Gerichtsort am Standort der Immobilie ist. (Boobyer 2003, 113) Das ist aber bei Cross Border Leasing nie der Fall – Gerichtsstand ist immer New York.

Die Verträge stellen einen scheinbar unproblematisch durchgeführten Vorgriff auf das dar, was im Rahmen von GATS eigentlich erst noch verhandelt werden soll. Die Zerstörung der kommunalen und nationalen Demokratie geht somit wesentlich weiter als es in »globalisierungskritischen« Kreisen bisher bekannt ist. (Schacht 2001; Rügemer 2004, 148 ff.) Die so »bürgernah« scheinenden Städte und öffentlichen Unternehmen sind in Wirklichkeit tief von korruptiven Strukturen durchdrungen und spielen deshalb – zum Erstaunen vieler Bürger – eine aktive Rolle in der globalen Steuerflucht. (Rügemer 2002a)

Thema erledigt?

Im Herbst 2003 ergriffen einige US-Senatoren die Initiative und brachten Gesetzesvorschläge in den US-Kongress ein, um solche missbräuchlichen Steuervermeidungskonstrukte zu verbieten. In Hearings wurde etwa die betrügerische Rolle großer Wirtschaftsprüfungsunternehmen bei Entwicklung und Vertrieb missbräuchlicher

Steuerungsumgehungsstrukturen herausgestellt. (France 2003) Im Mai 2004 verabschiedete das Repräsentantenhaus ebenfalls einen Gesetzesvorschlag, der in manchen Punkten von dem des Senats abweicht.

Dies hat – in Verbindung mit der wachsenden Kritik etwa durch Bürgerinitiativen in Europa – dazu geführt, dass der Abschluß von Cross Border Leases in Westeuropa und in den USA selbst gegenwärtig stagniert. Dies sollte jedoch nicht zu der Auffassung führen, das Problem sei damit »erledigt«. Zum einen ist eine neue Gesetzeslage in den USA wohl erst im Herbst 2004 zu erwarten. Wie sie genau aussieht, kann man schwer abschätzen. Es scheint klar, dass es neue Cross Border Leases nicht geben wird. Unklar ist aber, ob in die bereits abgeschlossenen Verträge eingegriffen wird, etwa indem der Steuervorteil ab 2004 oder 2005 nicht mehr fließt. Sollte letzteres der Fall sein, könnten auf die Städte noch unangenehme Situationen zukommen. Denn wenn die Investoren für die nächsten 10 oder 20 Jahre zwar ihre Gelder festgeschrieben haben, aber keinen Gewinn mehr bekommen, könnten sie das Verhalten der Städte genauer prüfen, um Vertragsverletzungen zu finden und die Verträge kündigen, um Schadenersatz zu fordern. »Exit und Schadenersatz« – diese Formel für die Reaktion der Investoren kursiert gegenwärtig in Beraterkreisen.

Zum anderen werden Steuervermeidungsmodelle nach dem Muster von Cross Border Leasing inzwischen auch ohne die Hilfe des »großen Bruders« durchgeführt. Die Gesetzeslage auch etwa in Deutschland erlaubt es mittlerweile, dass Stiftungen deutscher Unternehmen staatliche und kommunale Immobilien kaufen und an den Staat und die Städte zurückmieten. Wie bei Cross Border Leasing erhalten die Stiftungen einen Steuervorteil, von dem sie den Städten einen kleinen Teil in Form des »Barwertvorteils« abgeben. So wurde beispielsweise die Müllverbrennungsanlage der Stadt Aachen an die Unternehmensstiftung Moena verkauft und zurückgemietet – Moena gehört der Einzelhandelskette ALDI Süd.

In den USA wurde die Methode der fiktiven Kapitalbildung mithilfe der doppelten Eigentümerschaft erfunden. Im Zuge der Globalisierung wurde die Methode seit Beginn der 90er Jahre in andere Staaten exportiert, wobei der Standort, an dem der Steuervorteil entstand, immer in den USA lag. Mittlerweile haben sich aber die Zauberlehrlinge selbständig gemacht. Neben Deutschland haben weitere Staaten wie Japan, England und Dänemark die Methoden übernommen und bieten nun selbst Cross Border Leasing für Städte und Unternehmen an. »Cross Border Leasing-Gestaltungen in anderen Jurisdiktionen – Japan, Schweden, England usw. – werden an Bedeutung gewinnen«, heißt es beispielsweise auf der website des Beratungsunternehmens Due Finance.⁴

In der Branche herrscht kein Unrechtsbewusstsein. Der wie auch immer geartete Stopp in den USA ist ebenfalls nicht von einer Kritik des Prinzips fiktiven Leasings getragen. Er hat vielmehr rein machtpolitischen Charakter. Er geht zurück auf ein Urteil des Schiedsgerichts der Welthandelsorganisation WTO. Die EU hatte bereits 1998 gegen die USA wegen unfairen Steuerwettbewerbs geklagt: US-Unternehmen können bisher ihre Exporte (Autos, Software, Computer, Weizen...) über Briefkastenfirmen in der Karibik abwickeln. Dort müssen sie auf Gewinne keine Steuern zahlen. Auch bei Cross Border Leasing sind solche »Zwischengesellschaften« (Special Purpose Entities) eingeschaltet. Weil die Bush-Regierung dem Urteil der WTO nicht nachgekommen ist, darf die EU seit März 2004 Strafzölle auf US-Importe erheben, und zwar jeden Monat ein Prozent mehr. Diese Sprache versteht man in Washington.

Was den meisten Bürgern als unverständlich, absurd oder ungläubhaft erscheint, ist in der Finanzwelt seit langem Normalität und Routine. Cross Border Leasing gehört wie die Hedge Fonds, die Derivate und ähnliche Finanzprodukte der »new economy« zu den Instrumenten, mit denen mächtige Akteure die globale Wirtschaft beherrschen, und das scheinbar geräuschlos. (Hafner 2002) Auch nach dem »Platzen der Blase« der new economy bestehen diese Instrumente weiter. Diese Art Ökonomie vernichtet gerade das, was sie vorgibt zu retten: Arbeitsplätze, soziale Sicherungssysteme etc. Gleichzeitig und mithilfe der genannten Mechanismen wächst der private Reichtum. Auch dieses Wachstum hat keine »natürliche« Grenze. Hier sind in ganz neuer Weise die Menschen gefordert, sich gegen neue Formen der Enteignung zu wehren und ihre Verhältnisse assoziiert und demokratisch zu regeln. (Rügener 2002b, 42 ff.)

Anmerkungen

- 1 Die Nachweise für die im folgenden genannten Vertragsbestimmungen finden sich in den drei Dutzend »Transaktionsbeschreibungen«, die im nichtöffentlichen Teil der Stadt- und Gemeinderatssitzungen als Entscheidungsgrundlagen vorgelegt und dem Autor zur Verfügung gestellt wurden. Die Unterlagen stammen aus deutschen, schweizerischen und österreichischen Städten. Es werden die typischen Bestimmungen genannt, Abweichungen zwischen einzelnen Verträgen können hier nicht berücksichtigt werden.
- 2 Austrians do it best, in: Asset Finance International 10/2002, 33.
- 3 Vgl. Michael Hardt/Antonio Negri (2002) Empire. Die neue Weltordnung, Frankfurt.
- 4 www.duefinance.de

Literatur

- Biagosch, Patrick/Weinand-Härer, Klaus (2002) US-Cross Border Lease-Transaktionen, in: Michael Kroll (Hg.): Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand, Lichtenfels.
- Boobyer, Chris (Hg.) (2003) Leasing and Asset Finance. The Comprehensive Guide for Practitioners, London.
- France, Mike (2003) The Rise of the Wall Street Tax Machine; in: Business Week 3/2003.
- Hafner, Wolfgang (2002) Im Schatten der Derivate. Das schmutzige Geschäft der Finanzelite mit der Geldwäsche, Frankfurt/Main.
- Mills, Quinn (2003) Wheel, deal and steal. Deceptive Accounting, Deceitful CEOs and Ineffective Reforms, New York/London.
- Mitchell, Austin u.a. (1998) The Accountant's Laundromat, University of Essex.
- Rügener, Werner (1999) Grüezi – bei welchen Verbrechen dürfen wir behilflich sein? Exemplarische Analyse der Finanzoase Schweiz, Heilbronn.
- Rügener, Werner (2002a) Colonia Corrupta. Globalisierung, Privatisierung und Korruption im Schatten des Kölner Klüngels, Münster.
- Rügener, Werner (2002b) arm und reich, Bielefeld.
- Rügener, Werner (2004) Cross Border Leasing – Ein Lehrstück zur globalen Enteignung der Städte, Münster.
- Schacht, Jürgen (2001) Probleme und Risiken der »Cross-Border- Leasinggeschäfte« in: Kommunale Steuerzeitschrift 12/2001, 229 ff.