

Cross-Border-Leasing Struktur und Risiken eines modernen Finanzierungsinstruments

1. Einführung

Auch auf den Finanzmärkten nimmt der Druck der Konkurrenz zu. Es nimmt deshalb nicht wunder, wenn Finanzinstitute und -berater zunehmend die Kommunen und ihre Zusammenschlüsse in jeder Größe als interessante Abnehmer ihrer Produkte und Dienstleistungen sehen. Sie treffen dabei auf von Sparzwängen und knappen Kassen geprägte kommunale Vertreter, die in Fragen der Finanzierung und Einnahmebeschaffung sowohl zunehmend sensibel sind als auch an Mobilität in dem Sinn gewonnen haben, daß gewohnte Bindungen an die Hausbank und lang bekannte Finanzierungsinstrumente verhältnismäßig leicht aufgegeben werden. Dieser Markt ist auch für komplexe Finanzierungsinstrumente empfänglich, wenn sie besonderen Gewinn oder eine sog. Finanzoptimierung versprechen. Eines dieser in jüngerer Zeit im kommunalen Bereich vermehrt gewählten Finanzierungsinstrumente ist das sog. Cross-Border-Leasing, insbesondere mit US-Beteiligung, auf die auch diese Darstellung abhebt.

Im folgenden soll versucht werden, grob die Struktur und die Zahlungsströme des Cross-Border-Leasing zu skizzieren und die sich dabei für die kommunale Seite ergebenden Risiken in Grundzügen anzusprechen. Auf genaue Literaturverweise wird zugunsten der Lesbarkeit verzichtet; zur Vertiefung mögen die am Ende aufgeführten Hinweise dienen. Eine erschöpfende Erörterung des Cross-Border-Leasing ist mit diesem Beitrag weder gewollt noch kann sie von seiten des Bayerischen Kommunalen Prüfungsverbandes geleistet werden. Im Bereich des Cross-Border-Leasing treten nach unserer Einschätzung international tätige und versierte Banken und Rechtsanwaltskanzleien auf. Sie müssen es bewältigen, ein über einen langen Zeitraum gültiges, höchst komplexes und umfangreiches Regelwerk zu schaffen und gegen Risiken aus mehreren Rechtskreisen abzufedern. Die kommunale Seite ist dabei nur eine Partei unter vielen. Wer auf kommunaler Seite glaubt, mit einem Produkt „von der Stange“ verhältnismäßig mühelos Gewinn einfahren zu können, ohne sich übermäßig einzubringen, überläßt es anderen, vertragliche Regelungen nach ihren Interessen zu gestalten, und ist schlecht beraten.

Das Cross-Border-Leasing ist eine Sonderform des Leasing, die als Vermieten von Gegenständen im Außenhandel beschrieben werden kann. Dabei werden zwei Rechtskreise angesprochen, der des ausländischen Leasingnehmers (und Sub-Leasinggebers) und der des deutschen Leasinggebers (und Sub-Leasingnehmers). Da die steuerliche Zurechnung des Leasinggegenstandes länderspezifisch unterschiedlich sein kann, lassen sich durch Cross-Border-Leasing eventuell steuerliche Vergünstigungen dadurch erzielen, daß sowohl Leasingnehmer als auch Leasinggeber den Gegenstand abschreiben können. Die steuerlichen Vergünstigungen in einem Land können außerdem in günstigen Leasingraten an den Partner weitergegeben werden (sog. tax-based leasing). Nach deutschem Recht verliert die Kommune durch den Abschluß eines US-Cross-Border-Leasingvertrages weder das zivilrechtliche noch das wirtschaftliche Ei-

gentum am Leasinggegenstand. Dem steht nicht entgegen, daß aus US-Sicht wirtschaftlicher Eigentümer der beteiligte US-Trust ist.

Das Cross-Border-Leasing ist keine klassische Finanzierungsform, sondern eine Zusatzfinanzierung zur (nachträglichen) Verbesserung einer vorhandenen Finanzierungsstruktur für ein bestehendes Vertragsobjekt. In den letzten Jahren haben sich zunehmend Modelle herausgebildet, die weniger auf die Förderung realwirtschaftlicher Investitionen zielen als vielmehr auf Zusatzerträge aus bereits finanzierten und in Betrieb befindlichen Anlagen (Netto-Barwertvorteil = Net Present Value Benefit) sowie auf steuerliche Entlastungen. Beispielhaft ist hier das in Varianten (z.B. „Service-Contract“) angebotene US-Lease zu erwähnen. Dabei nennen die auf dem Markt agierenden Finanzierungsinstitute als geeignete Leasinggüter neben Gebäuden, U-Bahnen, Straßenbahnen, Müllverbrennungsanlagen usw. auch Kläranlagen und Abwasserkanäle. Die Finanzierungsinstitute geben als Mindestbeträge für das Transaktionsvolumen in der Regel 100 bis 150 Mio US \$ an. Dementsprechend haben bundesdeutsche Kommunen bislang nicht allzu viele Cross-Border-Leasing-Verträge abgeschlossen (allerdings z.T. mit einem Volumen von 300 Mio € bis 1 Mrd €). Zunehmend wird jedoch überlegt, mehrere Kommunen in einem Vertrag zusammenzufassen.

2. Struktur und Zahlungsströme des Cross-Border-Leasing

Vereinfacht ausgedrückt verleast beim US-Cross-Border-Leasing die Kommune als Eigentümerin des Leasinggegenstandes diesen für einen Zeitraum von regelmäßig mehreren Jahrzehnten (bis zu 100 Jahren), dessen Festlegung von US-steuerlichen Maßstäben bestimmt wird und üblicherweise mehr als 30 % über der Restnutzungsdauer des Leasinggegenstandes liegt, an einen nur zu diesem Zweck gegründeten US-Trust (single purpose trust), der ihn für einen kürzeren Zeitraum von ca. 22 bis 28 Jahren wieder an die Kommune zurückverleast (Sub-Leasingvertrag). Den US-Trust versorgen US-Eigenkapital-Investoren mit Eigenkapital (Trust Agreement); er refinanziert sich bei Bankinstituten. Um die Entrichtung der nach dem Sub-Leasing-Vertrag anfallenden Leasingraten sicherzustellen, schließt die Kommune regelmäßig mit mehreren Finanzinstituten (Defeasance-Institute) nicht befreiend wirkende Erfüllungsübernahme- oder Schuldbeitrittsvereinbarungen.

Zum Ablauf des Sub-Leasing-Vertrages wird der Kommune ein Optionsrecht auf Erwerb der beim US-Trust noch bestehenden Nutzungsrechte eingeräumt. Sie kann anstelle des US-Trusts durch Leistung eines schon bei Vertragsschluß festgelegten Kaufoptionspreises in den (Haupt)Leasingvertrag eintreten, der dann wegen der Identität von Leasingnehmer und -geber durch Konfusion erlischt. Die gesamte Transaktion ist damit beendet. Andernfalls tritt mit bereits zu Vertragsschluß festgelegten Konditionen ein Betreibervertrag (Service Contract) in Kraft, nach dem der US-Trust entweder selbst oder durch einen Dritten die Anlage betreibt. Dabei ist aus steuerlichen Gründen darauf zu achten, daß sich für die Kommune nicht der Zwang ergeben darf, die Option auszuüben (sog. Compulsion Issue).

Die grundsätzlichen Rechte und Pflichten aller Partner der Transaktion werden in einem Rahmenvertrag (Participation Agreement) festgeschrieben.

Beim Vertragsschluß (Closing) werden die Raten des Haupt-Leasing-Vertrags an die Kommune im voraus bezahlt, die ihrerseits Einmalzahlungen bestimmter Beträge an ihre Defeasance-Institute leistet und damit bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise alle Verpflichtungen aus dem Sub-Leasingvertrag und der Kaufoptionsvereinbarung erfüllt. Sie begleicht damit alle unmittelbaren Verpflichtungen bereits mit Vertragsschluß. Der Kommune verbleibt der Netto-Barwertvorteil, der nach Angaben in der Literatur und aus der Praxis in den letzten Jahren 3 bis über 5 % des Transaktionsvolumens betragen konnte. Im Idealfall des vertragsgemäßen Ablaufs fallen für die Kommune während der Laufzeit weitere Zahlungen nicht an.

3. Risiken des Cross-Border-Leasing

Das Cross-Border-Leasing ist nicht risikofrei. Aus unserer Sicht sind - ohne Anspruch auf Vollständigkeit - die nachfolgenden Gesichtspunkte hervorzuheben, die vor Abschluß eines Cross-Border-Leasing auf jeden Fall beachtet und ggf. unter Einschaltung erfahrener Dritter geprüft werden sollten. Aus ihnen können sich Bedenken ergeben, die einen Abschluß nicht ratsam erscheinen lassen. Dabei wird man die möglichen Risiken grob danach unterscheiden können, ob sie sich bis zum Vertragsschluß realisieren können (Transaktionsrisiken) oder in der Struktur des Cross-Border-Leasing begründet sind (Strukturrisiken).

a) Transaktionsrisiken

- Das Cross-Border-Leasing bringt einen hohen **Aufwand** mit sich. Die Verhandlungsphase wird ohne weiteres mehrere Monate umfassen. Beim US-Lease bilden mehrere Einzelverträge ein zusammenhängendes Vertragswerk, das je nach Struktur mehrere hundert Seiten ausmachen kann. Die Verträge werden in englischer Sprache abgefaßt und in den USA unterzeichnet; zur Anwendung kommt US-amerikanisches Recht, z.B. der Bundesstaaten New York oder Delaware. Eine Übersetzung dürfte wegen des damit verbundenen Aufwands und der Maßgeblichkeit des englischen Texts nicht in Frage kommen.

Um die Interessen der beteiligten deutschen Kommune zu wahren und das Vertragswerk soweit wie möglich auf ihre Interessen zuzuschneiden, ist es erforderlich, daß die Transaktion von einem in beiden Rechtssystemen, Sprachen und Verhandlungskulturen erfahrenen Berater begleitet wird (Arrangeur). Hier sollte nicht vorschnell auf Anpreisungen interessierter Finanzierungsinstitute vertraut werden; eine sorgfältige Auswahl des Arrangeurs anhand eines Angebotvergleichs sowie das genaue Verhandeln seines Mandats sind wegen seiner zentralen Rolle in der Transaktion dringend zu empfehlen.

Ob bezüglich des Arrangeurvertrages eine Verpflichtung besteht, ein formelles **Ausschreibungsverfahren** durchzuführen, wird kontrovers diskutiert. So wird vertreten, eine Ausschreibungspflicht bestehe regelmäßig nicht, weil die Ausnahmenvorschrift des § 100 Abs. 2 Buchst. m) GWB greife. Der Arrangeurvertrag begründe grundsätzlich ein besonderes kapitalmarktbezogenes Vertrauensverhältnis, in dem es um sehr sensible Leistungen gehe, die hohe Anforderungen an die Vertragspartner stellen. In erster Linie werde sich dieses Vertrauensverhältnis aus der vertraglichen Verpflichtung des Arrangeurs ergeben, eine Empfehlung eines US-Investors auszusprechen, mit dessen Qualität die Transaktion stehe und falle. Es läßt sich aber auch die Auffassung vertreten, der Arrangeurvertrag setze zwar das Vertrauen in die Person des Arrangeurs voraus, daß er in der Lage sei, die komplexen Beratungs- und Koordinationsleistungen bei der Abwicklung des Cross-Border-Leasing zu erbringen; dieses Vertrauen sei aber nicht kapitalmarktbezogen. Vielmehr sei zwischen Banken- und Arrangeurleistungen zu unterscheiden. Die Arrangeurleistung ließe sich danach unter Kategorie 27 des Anhangs IB der VOL/A in Form einer sonstigen Dienstleistung mit der Folge einordnen, daß Vergaberecht zum Tragen käme, aber die a-Paragrafen der VOL/A gemäß § 1 a Nr. 2 Abs. 2 VOL/A nur eingeschränkt anwendbar wären.

Eine Kommune dürfte auch im Hinblick auf die Nichtigkeitsfolge nach § 13 VgV und das Risiko, vergeblich aufgewandte Transaktionskosten tragen zu müssen, mit der Durchführung eines europaweiten Teilnahmewettbewerbs mit anschließendem nicht förmlichem Verhandlungsverfahren auf der sicheren Seite sein. In diese Richtung weist auch § 31 KommHV.

Auch hinsichtlich der Bankdienstleistungen ist ein genauer Vergleich der Angebote ratsam.

- Der **Barwertvorteil** ist abhängig vom Fremd- und Eigenkapitalzinssatz, von der Struktur der Transaktion und ihren Nebenkosten, vom Transaktionsvolumen und vom Dollarkurs beim Abschluß. Je nach der Anzahl der beteiligten Anwälte, Banken, Berater und Steuerberater können die Nebenkosten erheblich sein (Honorare, Reisekosten, Gutachten usw.). Außerdem müssen das Leasinggut durch einen oder mehrere sog. Appraiser bewertet und seine Restlebensdauer ermittelt werden, da sich hieraus das Transaktionsvolumen ergibt. Nur am Rande sei vermerkt, daß dieses Wertgutachten zwar von der Kommune in Auftrag gegeben wird, aber ihr regelmäßig nicht zugeht. Denn es dient der Willensbildung beim US-Investor.
- Für den Rahmenvertrag und die einzelnen Beziehungen zwischen den Parteien ist eine Vielzahl von **Vertragsbedingungen** auszuhandeln. In einem uns bekannt gewordenen Fall sind auf seiten der Kommune neben dem Arrangeur zwei Rechtsanwaltskanzleien (für deutsches und US-Recht), ein zusätzliches Beratungsunternehmen sowie drei Gutachter (für die Bereiche Technik, Umwelt und Wert des Leasinggegenstandes) und auf seiten des US-Trusts drei Rechtsanwaltskanzleien tätig geworden. Dabei sind auch die Eigenheiten des US-amerikanischen Rechts-

systems zu berücksichtigen und sämtliche Eventualitäten vertraglich zu regeln, was für einen deutschen Partner oftmals nur schwer verständliche und umfangreiche Regelwerke mit sich bringt.

- Dringend zu empfehlen ist eine vorherige Abstimmung des Cross-Border-Leasing mit den zuständigen Behörden.

Beim Cross-Border-Leasing bleiben Eigentum und Verfügungsgewalt bei der deutschen Kommune. Dennoch sollte vorab mit der **Förderbehörde** abgeklärt werden, ob der angestrebte Abschluß förderunschädlich ist. Der Barwertvorteil könnte als nachträgliche Erhöhung der Eigenmittel angesehen werden, die eine anteilige Ermäßigung der Zuwendungen nach sich zöge. Es erscheint aber zweifelhaft, ob es sich beim Barwertvorteil um mit dem Zuwendungszweck zusammenhängende Einnahmen handelt. Denn Zweck der Zuwendungen war die Errichtung der geförderten Anlage, während die Transaktion auf die bereits bestehende Anlage aufsetzt. Im übrigen könnte es auch darauf ankommen, ob die Bindungsfrist für die Verwendung gewährter Zuwendungen noch läuft.

Vorab wäre evtl. auch die Genehmigung der **Rechtsaufsichtsbehörde** nach Art. 72 GO und den entsprechenden Bestimmungen der anderen Kommunalgesetze (kreditähnliches Rechtsgeschäft) einzuholen. Ob ein kreditähnliches Rechtsgeschäft vorliegt, wird im Einzelfall u.U. nur schwer zu beurteilen sein. Anzknüpfen wäre insbesondere an die Leasingverträge. Trägt die Kommune das Risiko der Einführung einer US-Quellensteuer, könnte darin ein Gewährvertrag gesehen werden. Allerdings fehlt es regelmäßig am für Gewährverträge typischen Drei-Personen-Verhältnis. Die Kommune wird gegenüber ihren US-Partnern auf der sicheren Seite sein, wenn sie eine Genehmigung der kommunalrechtlich relevanten Transaktionsteile erlangt, selbst wenn sich aus der Sicht des Landesrechts über die Genehmigungspflicht trefflich streiten ließe.

Zur Frage der steuerlichen Behandlung des Barwertvorteils sollte rechtzeitig eine verbindliche Auskunft des **Finanzamtes** eingeholt werden. Bei einem Betrieb gewerblicher Art dürfte der Barwertvorteil nach Auffassung der Finanzbehörden wohl im Jahr des Vertragsabschlusses als Ertrag einzustellen und steuerbar sein. Dem ließe sich aber entgegenhalten, daß der Barwertvorteil erst während der Laufzeit des Sub-Leasing-Vertrages zeitanteilig verdient wird, da sich solange das Risiko verwirklichen kann, daß die vertraglichen Pflichten nicht erfüllt werden und Ausgleichs- oder Schadensersatzzahlungen zu leisten sind. Richtig wäre es dann, den Barwertvorteil gemäß § 5 Abs. 5 Satz 1 Nr. 2 EStG in einen passiven Rechnungsabgrenzungsposten einzustellen, der über die Laufzeit des Sub-Leasing-Vertrages aufzulösen wäre. Durch das US-Lease selbst wird aber ein Betrieb gewerblicher Art nicht begründet.

- Das Cross-Border-Leasing ist abhängig von äußeren **Rahmenbedingungen**, insbesondere dem deutschen Steuerrecht, dem US-Steuerrecht und dem Vor-

gehen der US-Steuerbehörde IRS (Internal Revenue Service). Aus US-amerikanischer Sicht erscheint eine Überprüfung oder gesetzgeberische Korrektur der Cross-Border-Leasing-Praktiken mit dem Argument denkbar, Bürger eines anderen Staates kämen unberechtigt zu Steuervorteilen, die zu Lasten der amerikanischen Steuerzahler gingen. Das Risiko der Änderung der Steuergesetzgebung auf deutscher wie US-Seite besteht für die Kommune bis zum Vertragsschluß.

- Es besteht ein erhebliches Risiko, für Anwälte, Gutachter und Steuerberater (auf US- und deutscher Seite) und für den Arrangeur vergeblich **Transaktionskosten** aufzuwenden, das im wesentlichen auf der Möglichkeit einer US-Steuerrechtsänderung noch vor dem endgültigen Vertragsschluß beruht. Es können bereits vor Abschluß des Vertrages weitreichende Zahlungsverpflichtungen für die Kommune als Eigentümerin des Leasinggutes entstehen, wenn die Transaktion beendet werden muß, ohne daß es zu einem Vertrag und zum Zufluß eines Barwertvorteils kommt. Dabei sind Beträge in zweistelliger Millionenhöhe möglich. Es könnte empfehlenswert sein, mit dem Arrangeur über eine Risikoübernahme zu verhandeln, deren Umfang sich allerdings auf den Barwertvorteil auswirken würde.
- Unerlässlich ist die Einbindung der **nach Kommunalrecht zuständigen Organe**. Welche Anforderungen dabei an die Informationsdichte zu stellen sind, dürfte allgemein schwer zu beantworten sein. Grundlegende wirtschaftliche und rechtliche Eckdaten werden den zuständigen Gremien vorliegen müssen. Bezüglich des Vertragsabschlusses in den USA kann sich die Einbindung schwierig gestalten. Denn dem im Außenverhältnis unbeschränkt zeichnungsbefugten Vertreter der Kommune müssen im Innenverhältnis präzise Vorgaben zur Ausübung seiner Vertretungsmacht gegeben werden, die ihm gleichzeitig ausreichend Spielraum lassen.

Ein Abschluß trotz fehlenden Organbeschlusses könnte dazu führen, daß die Transaktion schwebend unwirksam wäre.

b) Strukturrisiken

- Das Cross-Border-Leasing wird - wie oben ausgeführt - nur ab einer bestimmten **Größenordnung** und Werthaltigkeit des Leasinggegenstandes in Frage kommen. Es dürfte damit nur für größere Kommunen von Interesse sein. Dazu tritt als weiterer Aspekt, daß Vertragsanbahnung und -pflege sowie -überwachung hohe Anforderungen an das kommunale Personal stellen, wenn sich die Kommune nicht darauf verlassen will, daß ihre Interessen bei den Vertragspartnern am besten aufgehoben sind. Das Cross-Border-Leasing verlangt damit ein gewisses Potential an persönlichen und sachlichen Ressourcen bei der Kommune.
- Nach dem Vertragsschluß sollte das **Steueränderungsrisiko** in den USA regelmäßig der (Haupt)Leasingnehmer tragen. Es wäre darauf zu achten, daß vertraglich dieses US-Steuerrechtsänderungsrisiko auf den US-Vertragspartner abgewälzt

wird, da es außerhalb der Sphäre der deutschen Kommune liegt. Ob das für das Risiko der Einführung einer US-Quellensteuer gelingen wird, erscheint aber zweifelhaft. Mindestens ein am Markt tätiges Finanzierungsinstitut will dieses Risiko durch Einschalten einer Zwischengesellschaft auf den Cayman-Inseln als Zwischenmieterin beherrschbar machen (sog. doppelstöckiges US-Lease).

- Bei Vertragsabschluß übernimmt der deutsche Partner regelmäßig **Bonitätsrisiken** einzelner involvierter Vertragspartner, insbesondere der Defeasance-Institute. Dieses Risiko besteht über die Vertragslaufzeit. Durch die Auswahl erstklassiger Institute kann es abgemildert werden. Hierzu wäre ggf. das konkrete Rating heranzuziehen und während der Laufzeit des Leasingvertrages zu beobachten. Bei einem Ratingabfall über einen bestimmten Wert wird sich vertraglich diesbezüglich eine Restrukturierungspflicht ergeben. Denkbar wäre auch die Stellung eines Akkreditivs seitens der Kommune zur Abdeckung des dann offenen Kündigungsbetrages (Strip-Amount Letter of Credit).
- Hinsichtlich des Barwertvorteils besteht zwar ein **Wechselkursrisiko** nicht. Das gilt aber nicht bezüglich etwaiger Schadensersatzansprüche oder Zahlungsansprüche beim Ausfall der Defeasance-Institute während der Vertragslaufzeit.
- Die Kommune trägt das **Betriebsrisiko**. Für sie besteht die Gefahr, daß eine längere Betriebsunterbrechung in der Einrichtung, also beim Leasinggegenstand, beim ausländischen Leasingnehmer zum Verlust seiner Steuerprivilegien und damit zu einer Schadensersatzpflicht der Kommune führen könnte. Auch der Fall des Untergangs des Leasinggegenstandes und das Überschreiten einer vertraglichen Wiederherstellungsfrist werden in aller Regel zur Annahme eines Vertragsbruchs seitens der deutschen Kommune führen und eine Schadensersatzpflicht auslösen. Bedacht werden sollte auch, daß eine Anlage wegen rückläufiger Auslastung unwirtschaftlich werden könnte. Diese Fragen wären vorab zu klären und die Risiken zu bewerten. Gegebenenfalls wäre eine Versicherung zu empfehlen, wobei die Versicherungsprämien aber den Barwertvorteil des Cross-Border-Leasing schmälern würden.
- Im Vertrag ist darauf zu achten, daß eine nicht erwünschte **Übertragung der Anteile** des US-Trusts (z.B. an Konkurrenten) während der Laufzeit des Sub-Leasingvertrages ausgeschlossen ist.
- Für den Fall der **Insolvenz des US-Trusts** wird für die Kommune das Risiko bestehen, daß Gläubiger des Trusts die Verwertung ihrer Anlage betreiben.
- Beteiligt sich eine Kommune mit einer gebührenrechnenden Einrichtung an einem Cross-Border-Leasing, stellt sich die Frage, ob der Barwertvorteil als Erlös in die **Gebührenkalkulation** einzustellen und auf diese Weise den Gebührenzahlern wieder gutzubringen ist. Diese Frage ist - soweit ersichtlich - gerichtlich noch nicht geklärt.

Zum Teil wird darauf abgestellt, ob die Kommune die Kosten und Risiken des Cross-Border-Leasing über den Gebührenhaushalt abdeckt. In diesem Fall ließe sich die Auffassung vertreten, daß sie die Kausalität zwischen den Erlösen und den Kosten mit der Folge herstellt, daß der Barwertvorteil betriebsbedingter Erlös wird. Es erscheint aber auch vertretbar, den Barwertvorteil als Rücklage zu passivieren, da ein gewisses Risiko besteht, daß die Transaktion im Fall einer Vertragsstörung rückabgewickelt wird und die Kommune den sog. Termination Value zu zahlen hat. Den Gebührenzahlern kämen dann die Zinserlöse aus der Anlage der Rücklagemittel oder die Ersparnis von Zinskosten bei Investitionsaufwendungen unter Einsatz dieser Rücklagemittel zugute.

Zum Teil wird aber auch die Auffassung vertreten, die Erlöse aus dem Cross-Border-Leasing würden ohne Kosten für die gebührenfinanzierte Einrichtung erzielt und seien keine durch den Anlagenbetrieb verursachte sachbedingte Einnahme; sie bräuchten deshalb in der Gebührenkalkulation nicht berücksichtigt zu werden.

- Mit Abschluß eines Cross-Border-Leasing bindet sich die Kommune für einen **langen Zeitraum**. Es ist zu bedenken, daß insoweit bezüglich des Leasinggegenstandes Kooperationen mit anderen Kommunen oder sog. Public-Private-Partnerships zumindest erheblich erschwert sein dürften.

Nur bei sorgfältiger Prüfung aller Bestimmungen mit Unterstützung erfahrener Anwälte und Berater kann eine Kommune aus derzeitiger Sicht die Risiken mit einiger Wahrscheinlichkeit zutreffend einschätzen und eine ausgewogene Risikoverteilung zwischen allen Vertragsparteien erreichen. Einen entscheidenden Unsicherheitsfaktor bildet die lange Vertragslaufzeit, weil der Barwertvorteil als entscheidendes Motiv für den Vertragsabschluß erst nach reibungslosem Ablauf des Sub-Leasingvertrages der Kommune vollständig erhalten bleibt. Ob und inwieweit die IRS oder die US-amerikanische Gesetzgebung bisherigen Leasing-Praktiken begegnen werden und wie der Finanzmarkt darauf reagiert, bleibt spannend.

Weiterführende Literatur und Hinweise:

- Biagosch/Kuchler, Nochmals: Probleme und Risiken der „Cross-Border-Leasinggeschäfte“, KStZ 2002, S. 85 ff.
- Biagosch/Weinand-Härer, US-Cross Border Lease-Transaktionen, in Kroll (Hrsg.), Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand, 8. Aufl. 2002, S. 112 ff.
- Bühner/Sheldon, US-Leasingtransaktionen - Grundstrukturen einer grenzüberschreitenden Sonderfinanzierung, DB 2001, S. 315 ff.
- Bühner, Arrangeurvertrag zur Vermittlung von US-Cross-Border-Leasing-Transaktionen: Risiken des Verzichts auf eine Ausschreibung, DB 2002, S. 1036 ff.

- David, Gebührenkalkulation beim Cross-Border-Leasing, KStZ 2000, S. 1 ff.
- Eder, Karussell-Geschäft mit vielen Kniffen, ENTSORGA 1999, S. 26 ff.
- Fritz, Aktuelle Formen der US-Leasingfinanzierung für Wirtschaftsgüter der Ver- und Entsorgungsbranche, Kommunalwirtschaft 1999, S. 490 ff.
- Günther/Niepel, Aufbau und Risiken des kommunalen US-Lease-in / Lease-out in Deutschland - Beratungsbedarf durch rechts- und steuerberatende Berufe, DStR 2002, S. 601 ff.
- Mitteilungen des Städte- und Gemeindebundes Nordrhein-Westfalen Nr. 19 vom 05.10.2001, S. 328, abgedruckt in ZKF 2002, S. 17 f.
- Pschera/Hödl-Adick, Netto-Barwertvorteil und Gebühren - Müssen Einnahmen aus US-Leasingtransaktionen dem Gebührenzahler zugute kommen?, ZKF 2002, S. 50 ff.
- Schulte/Wiesemann in Driehaus, Kommunalabgabenrecht, Stand September 2000, § 6 Rz. 95
- Thomas/Wanner, Steuer-, aufsichts- und gebührenrechtliche Behandlung von US-Cross-Border Leasingfinanzierungen, KStZ 2002, S. 64 ff.
- LT-DRs. 14/693 Rheinland-Pfalz
- Vergabekammer Baden Württemberg, Beschluß vom 30.11.2001, DB 2002, S. 579 ff. (Ausschreibungspflicht von Arrangeurverträgen)
- <http://www.landtag.thuringen.de/dokumente/drucksachen/Drs31734.PDF>
- <http://www.duefinance.de/seminare.htm> (>Leasing)
- http://staedtebund.wien.at/service/kanduth_oegez0112.html
- http://staedtebund.wien.at/finanzen/finanztagung_linz.html (>Neue Wege im Public Management, US-Leases, PPP, Benchmarking)

EAPI.: 04 (045); 91 (918)