US-Lease öffentlicher Investitionsgüter:
Attraktive Möglichkeit zur Erschließung neuer Finanzmittel für die öffentliche Hand

Not macht erfinderisch und der gute Jurist findet immer einen Weg: Diese beiden Sprichwörter haben sich in jüngster Zeit wieder einmal bewahrheitet. Mit US-Lease-Transaktionen öffentlicher Investitionsgüter haben sich in den vergangenen Jahren große Kommunen wie die Städte Nürnberg, Köln und Düsseldorf Gewinne im zweistelligen Millionenbreich erwirtschaftet.

Worum es geht

US-Lease als eine Unterform des Cross-Border-Lease, d.h. des grenzüberschreitenden Leasinggeschäfts existiert in den verschiedensten Variationen, etwa dem sale and lease back-Verfahren oder lease in - lease out - Transaktionen. Es handelt sich um Mietverträge über langlebige Investitionsgüter wie Abwassernetze, Kläranlagen oder Straßen- bzw. U-Bahnen, die einem amerikanischen Investor auf Basis des US-Steuerrechts zeitliche Gewinnverschiebungsmöglichkeiten und damit Steueroptimierungsmöglichkeiten erlauben. Dies führt - ohne dass letztlich ein Mehrwert geschaffen wird - zu finanziellen Vorteilen für allem am Leasinggeschäft Beteiligten. In der Regel entsteht ein Gewinn, der sog. Barwertvorteil, in Höhe von 4 bis 8 % des Transaktionswertes der Anlagen. Die aktuelle US-Gesetzgebung erlaubt solche Transaktionen derzeit noch.

Beispiele aus der Praxis

Derzeit sind ca. 28 US-Lease-Verträge von Kommunen bekannt. Herausragendstes Beispiel dürfte der Deal der Stadt Köln mit der First Fidelity International Bank, einem Unternehmen der First Union Gruppe USA, als Investor sein. Dabei wurden vergangenes Jahr vier Kläranlagen über eine Laufzeit von 24 Jahren verleast. Das Transaktionsvolumen betrug 1, 25 Milliarden DM, der Netto-Erlös der Stadt Köln über 54 Millionen DM. Vorreiter im US-Lease-Geschäft in Bayern war die Stadt Nürnberg, die Ende 1998 66 U-Bahnen und Straßenbahnen an ein amerikanisches Finanzinstitut vermietete und durch die VAG wieder zurückleaste. Bei einem Transaktionsvolumen von 300 Millionen DM betrug der Reingewinn für die VAG rund 17 Millionen Mark. Nachdem die „Großen„ vorgemacht haben, wie es geht, beginnen auch Kommunen mittlerer Größe sich für das Modell und die damit zusammenhängenden Einnahmemöglichkeiten zu interessieren. Derzeit beabsichtigen mehrere Städte in Nordrhein-Westfalen, eine BGB-Gesellschaft zu gründen und über diese verschieden Abwassernetze zu verleasen.

Voraussetzungen

Für Kommunen sind insbesondere die lease - in lease out - Transaktionen von Interesse, da bei Ihnen das Eigentum an den Investitionsgütern bei den Kommunen verbleibt. Über einen Hauptmietvertrag (lease in) vermietet die Kommune das Nutzungsrecht an dem Leasingobjekt langfristig an einen US-Investor, welcher seinerseits das Nutzungsrecht am Leasing-Objekt über einen Untermietvertrag (lease out) zurück an die Kommune vermietet. Die wichtigsten Voraussetzungen :

- der Wert des Leasing-Objektes muß nach US-GAP mindestens 100 Millionen US-Dollar betragen;
- das Objekt muß über die gesamte Vertragslaufzeit von durchschnittlich 35 Jahren ungestört genutzt werden können, d.h. funktionsfähig bleiben;
- die steuerlichen Auswirkungen müssen vorab mit dem zuständigen deutschen Finanzamt abgestimmt werden.

Über die bei Abschluß der Transaktion geleisteten Einmalzahlungen an die geschäftsabsichernden Banken hinaus werden grundsätzlich keine weiteren Finanzmittel benötigt, so dass der Barwertvorteil vollständig realisiert werden kann. Es wird also im Normalfall weder der zukünftige Cash-Flow des Nutzers beeinflußt noch ergeben sich für ihn Zinsänderungs- oder Währungsrisiken.

Risiken

Derart groß angelegten Transaktionen wohnt zunächst immer ein gewisses Modellrisiko, insbesondere im Hinblick auf eine sich ändernde Steuergesetzgebung, inne. Zwar sind bei allen bisher bekannt gewordenen Fällen Barwertvorteile geflossen, jedoch existieren solche grenzüberschreitenden Modelle erst seit etwa 1995, so dass es noch keine empirischen Erfahrungen über den Ablauf des gesamten Vertragszeitraumes existieren. Insbesondere ist auf folgende Risiken hinzuweisen:

- Laufzeitrisiko, die der Transaktion zugrundeliegenden Anlagen müssen während der Laufzeit in Betrieb gehalten werden, entsprechend werden Verpflichtungen zur Wartung, Instandhaltung und Erneuerung gegenüber dem US-Investor übernommen;
- Vertragsverstöße, der US-Investor sichert sich materiell gegen Vertragsverstöße, die seinen steuerlichen Vorteil tangieren könnten, ab;
- Konkursrisiko des US-Investors, entsprechend ist dessen Bonität als vorrangiges Auswahlkriterium heranzuziehen;

Beratungsbedarf

Vergegenwärtigt man sich diese Risiken zusammen mit den enormen Volumina solcher Leasing-Transaktionen, wird schnell deutlich, welche überragende Bedeutung seriöser und kompetenter Beratung bei derart komplexen Modellen zukommt. Dabei besteht Beratungsbedarf an verschiedenen Stellen:

Zunächst benötigt die Kommunen einen kompetenten Partner zur Durchführung der Transaktion, insbesondere auch auf dem US-Markt. Als dieser sog. Arrangeur bieten sich zumeist Banken oder große, weltweit tätige Beratungsgesellschaften an. In der Regel holen die Kommunen mehrere Angebote von verschiedenen Arrangeuren ein und wählen dann unter Hinzuziehung eines externen Gutachters, der sämtliche Aspekte des Angebots in den Bereichen Recht, steuern und Wirtschaftsprüfung untersucht, ein Angebot aus. Sodann sind Verhandlungen mit den Finanzbehörden erforderlich. Schließlich stellt sich in vergaberechtlicher Hinsicht die Frage, ob die Leasingstransaktion als solches wie auch der Arrangeur-Vertrag und die gutachterliche Beratung einer (internationalen) Ausschreibungspflicht unterliegen.

Fazit

Derzeit stellen US-Lease-Transaktionen eine attraktive Möglichkeit zur Erschließung neuer Finanzmittel für die Kommunen dar. Einer der Hauptvorteile für die Kämmerer dürfte in dem unmittelbaren Barwert-Zufluss derartiger Projekte liegen. Allerdings kommen US-Lease-Transaktionen angesichts der erforderlichen Transaktionsvolumina nur für größere Kommunen mit den entsprechenden Investitionsgütern in Frage. Wie weit die rechtlichen Möglichkeiten für kleinere Kommuen reichen, sich mittels Gründung einer GbR ein Stück vom US-Lease-Kuchen abzuschneiden, bleibt abzuwarten. Darüber hinaus ist eine kontinuierlicher Beobachtung der us-amerikanischen Steuergesetzgebung erforderlich, um entsprechende Risiken zu minimieren.

Carsten Jennert, Rödl & Partner PMC, Nürnberg