

DStGB

DOKUMENTATION N° 34

---

# Cross-Border-Leasing

## Ein Weg mit Risiken



Deutscher Städte-  
und Gemeindebund  
[www.dstgb.de](http://www.dstgb.de)

## Vorwort

Die finanzielle Belastung der Städte und Gemeinden ist dramatisch. Seit Jahren haben sie sowohl erhebliche Steuereinbrüche als auch deutlich erhöhte Ausgaben für soziale Leistungen zu verkraften.

Da liegt es nahe, nicht nur bei den Ausgaben zu kürzen, sondern gleichzeitig zu versuchen, weitere Einnahmequellen zu erschließen. Dabei ist seit Beginn der neunziger Jahre ein Finanzierungsmodell aus den USA in das Blickfeld der Kommunen gerückt. Es heißt „US-Cross-Border-Leasing“ und ist ebenso verlockend wie umstritten. Die Attraktivität dieses Modells, bei dem ein hochwertiges Wirtschaftsgut langfristig in die USA vermietet und zeitgleich wieder zurückgemietet wird, beruht auf der Tatsache, dass die Gemeinde aus einem solchen Geschäft einen Gewinn in Höhe von etwa 5 Prozent des Wertes ihres Wirtschaftsgutes erzielen kann, der ihr zudem sofort bei Vertragsbeginn in voller Höhe zufließt.

Nachdem Cross-Border-Leasing zunächst durch die deutsche Wirtschaft – vor allem im Bereich der Flugzeugindustrie – genutzt wurde, stieß es bald auch bei den Kommunen auf Interesse. Nach Abschluss der ersten Geschäfte wurde jedoch aus vielen Bereichen der Gesellschaft Kritik geäußert. Die Einwände beziehen sich vor allem auf Risiken, die aus der jahrzehntelangen Laufzeit der Verträge resultieren: Was geschieht bei Insolvenz eines Beteiligten, bei nachträglichen Rechtsänderungen oder bei Betriebsstörungen der Anlage? Diese Risiken lassen sich realistisch nur anhand des einzelnen Vertragswerkes beurteilen. Die Wahrscheinlichkeit ihres Eintritts wird infolge diverser Schutzmechanismen und Umstrukturierungsmöglichkeiten bei geschickter und vorausschauender Vertragsgestaltung zwar als relativ begrenzt angesehen. Wenn sie sich aber tatsächlich realisieren, kann der Schaden von immenser Höhe sein und den „Gewinn“ der Kommune um ein Mehrfaches übersteigen. Daneben werden auch moralische Bedenken vorgebracht, die die Frage betreffen, ob sich die Gemeinden überhaupt an einem „Steuer-sparmodell“ beteiligen und auf Kosten des amerikanischen Fiskus Einnahmen erzielen sollten. Aus den genannten Gründen ist die Einstellung zu Cross-Border-Leasing auch unter den Städten und Gemeinden sehr uneinheitlich. Befürwortenden Stimmen stehen warnende gegenüber.

Daher sieht sich der Deutsche Städte- und Gemeindebund – nicht zuletzt durch Nachfragen seiner Mitglieder – veranlasst, das Thema, das in Fachliteratur und Presse schon häufig unter verschiedenen Aspekten abgehandelt worden ist, aufzugreifen. Die vorliegende Broschüre will die Struktur und Risiken des Cross-Border-Leasings objektiv und unvoreingenommen darstellen, sie aber gleichzeitig aus kommunaler Sicht erläutern und bewerten. Letztendlich muss die Entscheidung der jeweilige Stadt- oder Gemeinderat treffen – dabei soll diese Broschüre helfen!

Berlin, im November 2003

Dr. Gerd Landsberg  
Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Städte- und Gemeindebundes



## Inhalt

<b>A. Einleitung</b>	<b>2</b>
<b>B. Grundstruktur und Abwicklung einer US-Cross-Border-Leasing-Transaktion</b>	<b>2</b>
<b>C. Risiken einer US-Cross-Border-Leasing-Transaktion</b>	<b>4</b>
1. Transaktionskostenrisiko	4
2. Steuerrechtsänderungsrisiko	5
a) Allgemeines Steuerrechtsänderungsrisiko	5
b) Quellensteuerrisiko	5
3. Finanzierungsrisiken	6
a) Bonitäts-/Insolvenzrisiko	6
(1) Insolvenz des US-Eigenkapitalinvestors	6
(2) Insolvenz des US-Trusts	6
(3) Insolvenz eines beteiligten Bankinstituts	6
(4) Ratingherabstufung der Bundesrepublik Deutschland und andere zusätzlichen Sicherungsbedarf auslösende Ereignisse	7
b) Währungs- und Zinsänderungsrisiko	7
4. Leistungsstörungenrisiko	7
<b>D. Rahmenbedingungen nach deutschem Recht</b>	<b>9</b>
1. Kommunalaufsichtsrecht	9
2. Vergaberecht	10
a) Ausschreibung der Investorleistung	10
b) Ausschreibung der Bankenleistungen	11
c) Ausschreibung der Arrangeurleistung	11
3. Fördermittelrecht	11
<b>E. Verwendung des Nettobarwertvorteils</b>	<b>12</b>
<b>F. Sonderproblem des „Poolings“</b>	<b>14</b>
<b>G. Fazit</b>	<b>15</b>
<b>LITERATURVERZEICHNIS</b>	<b>16</b>

## Verfasser:

Stellvertretender Hauptgeschäftsführer Helmut Dedy

Assessorin Renate Güpner

## A. Einleitung

Leasing ist eine Finanzierungsform, die im US-amerikanischen Rechtsraum entwickelt und in den sechziger Jahren in Deutschland eingeführt wurde.

Es beinhaltet die Überlassung des Gebrauchs an einem Wirtschaftsgut auf Zeit und gegen Entgelt.

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. Sie beruhen auf folgendem einheitlichen Grundprinzip:

Eine Gemeinde vermietet ein hochwertiges und langlebiges kommunales Infrastrukturobjekt – etwa eine Kläranlage, ein Kraftwerk oder ein Kanalnetz – langfristig an eine US-amerikanische Treuhandgesellschaft, die die Anlage zeitgleich an die Gemeinde zurückvermietet. Die Gesellschaft erzielt durch diese Konstruktion in den USA

einen erheblichen Steuervorteil, den sie zu einem kleinen Teil an die Kommune weitergibt. Der von diesem Betrag nach Abzug aller Transaktionskosten bei der Gemeinde verbleibende „Gewinn“ aus dem Geschäft – der sogenannte Nettobarwertvorteil – erreicht oft zweistellige Millionenbeträge und begründet die hohe Attraktivität einer solchen Transaktion aus Sicht der Gemeinde. Demgegenüber führen die langfristige Bindung an umfangreiche und dem US-amerikanischen Recht unterworfenen Verträge und die damit verbundenen, zunächst schwer überschaubaren Risiken zu großer Besorgnis bei Ratsmitgliedern, Verbandsvertretern und Bürgern.

Die zum Teil auch in den Medien sehr emotional geführte Diskussion wird dabei oft von Schlagworten wie „schleichende Globalisierung der Städte und Gemeinden“, „Ausverkauf kommunalen Vermögens“ und „Luftgeschäfte“ geprägt.

Die folgende Darstellung verfolgt deshalb die Zielsetzung, Cross-Border-Leasing und seine Risiken für kommunale Entscheidungsträger transparent zu machen und ihnen gegebenenfalls als Arbeitshilfe zu dienen.

## B. Grundstruktur und Abwicklung einer US-Cross-Border-Leasing-Transaktion

Das Kernelement eines Cross-Border-Leasing-Geschäfts bilden zwei parallel abgeschlossene, gegenläufige Mietverträge über eine Sachanlage. Eine deutsche Kommune vermietet eine ihr gehörende Anlage im Wert von mindestens 100 Millionen Euro durch einen langfristigen Mietvertrag (Laufzeit zum Beispiel 99 Jahre) an eine amerikanische Treuhandgesellschaft, einen US-Trust. Dieser wird durch einen US-Eigenkapitalinvestor eigens zu diesem Zweck eingerichtet und darf keine anderen Geschäfte tätigen (Single Purpose Trust).<sup>1</sup> Der US-Eigenkapitalinvestor ist ein amerikanisches Großunternehmen, in der Regel eine Bank oder Versicherung. Vertragspartner dieses so genannten Hauptmietvertrages (Head Lease) sind die Kommune als Hauptvermieter (Head Lessor) und der US-Trust als Hauptmieter (Head Lessee). Parallel dazu wird zwischen denselben Vertragsparteien ein Rückmietvertrag (Lease) mit kürzerer Laufzeit (Dauer zum Beispiel 25 Jahre) über die Anlage geschlossen, wobei nun der US-Trust die Position des Vermieters (Lessor) innehat und die Kommune als Mieter (Lessee) auftritt.

Die gesamte Konstruktion wird mit der Zielsetzung geschaffen, dass der Trust nach den Maßstäben des US-Steuerrechts wegen der langen Laufzeit des Hauptmietvertrages als wirtschaftlicher Eigentümer der Anlage angesehen wird. Durch die Übertragung eines langfris-

tigen Nutzungsrechts für einen Zeitraum, der deutlich länger als die Restnutzungsdauer der Anlage ist,<sup>2</sup> erlangt der Trust aus steuerlicher Sicht diesen Status und bilanziert die Anlage. Die Rückvermietung an die Kommune als einen in den USA nicht steuerpflichtigen Vertragspartner (Non-US-Tax-Payer) ermöglicht dann hohe Abschreibungen zur Förderung dieser „Auslandsinvestition“. Der eigentliche steuerliche Vorteil für den Investor beruht nicht auf einer Steuerersparnis, sondern auf einer Steuerstundung. Der US-Trust ist steuerlich transparent, das heißt, er wird dem Investor zugerechnet. In den Anfangsjahren eines Cross-Border-Leasing-Geschäfts erwirtschaftet der Trust Verluste, die den positiven Einkünften des US-Investors gegenüberstehen und deshalb seine Steuerschuld mindern. Erst in den späteren Jahren der Transaktion erzielt der Trust wegen der Mieteinnahmen aus dem Rückmietvertrag positive Einkünfte. In diesem Zeitraum wird die Steuerschuld des Investors durch die zusätzlichen Einkünfte dann zwar wieder vergrößert. Er hat jedoch dadurch, dass ein Teil seiner Einkünfte erst Jahre später steuerlich wirksam wird, im dazwischen liegenden Zeitraum durch die auf diese Weise bewirkte Steuerstundung so erhebliche Vorteile erzielt, dass die gesamte Transaktion aus seiner Sicht ein attraktives Geschäft darstellt.

Einen relativ kleinen Teil des Wertes dieses Steuervorteils erhält die Kommune als Gegenleistung für ihre Betei-

<sup>1</sup> Im Folgenden werden an einigen Stellen zusätzlich die amerikanischen Rechtsbegriffe aufgeführt. Die Kenntnis dieser häufig in der Literatur und in Transaktionsbeschreibungen anzutreffenden Bezeichnungen kann bei der Beschäftigung mit Cross-Border-Leasing von Nutzen sein.

<sup>2</sup> Für die steuerliche Anerkennung muss das Nutzungsrecht für mehr als 125 Prozent der Restnutzungsdauer der Anlage gewährt werden.

ligung an der Transaktion. Sie bleibt nach deutschem Zivilrecht Eigentümerin der Anlage und kann sie infolge des Rückmietvertrags auch wie bisher nutzen. Der Betrieb der Anlage unterliegt unverändert allen einschlägigen Normen des deutschen Rechts, insbesondere den hohen Standards des deutschen Umweltrechts.

Nach Ablauf der Mietzeit des Rückmietvertrages bestehen für die Gemeinde zwei Möglichkeiten:

Sie kann eine ihr bei Vertragsschluss eingeräumte Kaufoption (Purchase Option) nutzen und die Rechtsposition des US-Trusts aus dem Hauptmietvertrag zu einem bereits festgelegten Preis kaufen. Da die Gemeinde dadurch zugleich Gläubiger und Schuldner des Hauptmietvertrages wird, erlischt dieser (vergleichbar der so genannten Konfusion im deutschen Zivilrecht). Die gesamte Transaktion ist damit beendet.

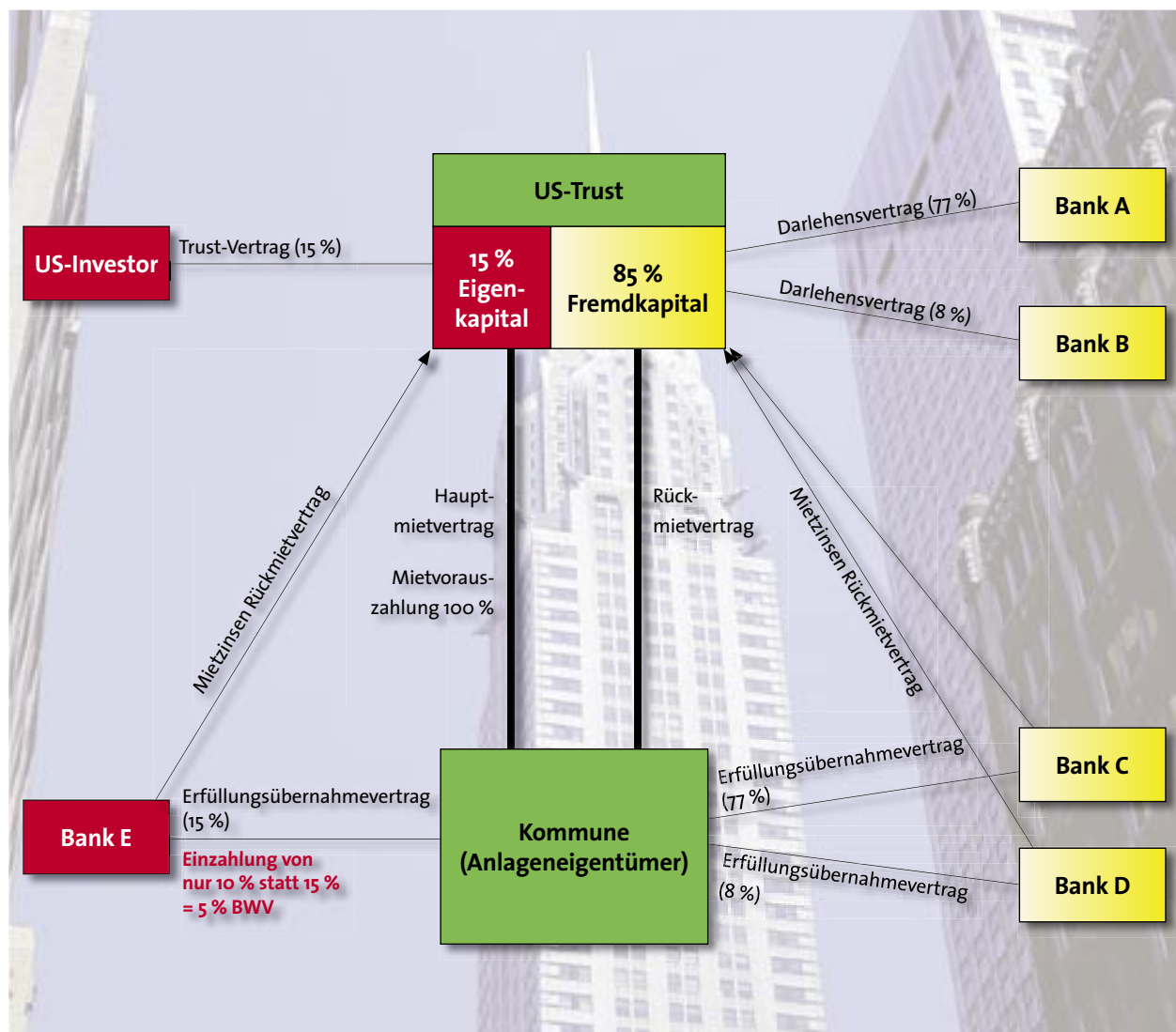
Die Kommune kann sich aber auch gegen die Ausübung der Kaufoption entscheiden und den Vertrag damit in die so genannte Servicekontraktphase eintreten lassen. Dann tritt ein – bereits bei Transaktionsbeginn ausgearbeiteter – Betreibervertrag (Service Contract) in Kraft. Danach kann der US-Trust die Anlage selbst oder durch einen Dritten (Operator) betreiben. Er stellt dann als Dienstleister (Service Provider) der Kommune die wirtschaftliche

Leistung der Anlage gegen Entgelt zur Verfügung. Die gesamte Transaktion endet in diesem Falle erst nach Ablauf der Mietzeit des Hauptmietvertrages.

Bei Vertragsschluss gehen üblicherweise beide Parteien davon aus, dass die Kommune die Kaufoption ausüben wird. An der Servicekontraktphase hat keine Seite echtes Interesse. Für die steuerliche Anerkennung in den USA ist ihre Vereinbarung und Strukturierung aber ebenso unerlässlich wie die Gestaltung der Option als freie Wahlmöglichkeit für die Gemeinde.

Die Abwicklung einer US-Cross-Border-Leasing-Transaktion wird in einem umfangreichen Vertragswerk geregelt. Unter einem Rahmenvertrag (Participation Agreement), der die grundsätzlichen Rechte und Pflichten aller beteiligten Parteien regelt, werden die beiden Mietverträge und zahlreiche weitere Einzelverträge zwischen den jeweiligen Vertragspartnern zusammengefasst. Zum Vertragswerk gehören auch umfangreiche technische Gutachten, die den Zustand der Anlage zum Zeitpunkt des Vertragsschlusses detailliert dokumentieren.

Die Vertragsbeziehungen zwischen den Transaktionsbeteiligten und die Zahlungsströme bei der Abwicklung eines Cross-Border-Leasing-Geschäfts sollen anhand der folgenden Skizze näher erläutert werden:



Der US-Trust erfüllt seine Mietzinszahlungspflicht aus dem Hauptmietvertrag bereits am Tage des Vertragsbeginns im Voraus durch eine Einmalzahlung der Summe sämtlicher Mietraten an die deutsche Gemeinde. Dieser Betrag stammt zu ca. 15 Prozent aus Einlagen des hinter dem Trust stehenden Eigenkapitalinvestors und zu ca. 85 Prozent aus Darlehensaufnahmen. Der Darlehensanteil wird von zwei Banken (in der Skizze als Banken A und B bezeichnet) zur Verfügung gestellt, von denen in der Regel eine Bank 10 Prozent und die andere Bank 90 Prozent des Betrages finanziert.<sup>3</sup>

Durch diese Vorauszahlung erhält die Kommune die Mittel für sämtliche Mietraten über die gesamte Laufzeit des Rückmietvertrages einschließlich der Mittel, mit denen die Ausübung der Kaufoption und der Barwertvorteil bestritten werden sollen.

Die Gemeinde ist verpflichtet, am gleichen Tag den größten Teil des erhaltenen Betrages an mehrere Bankinstitute zu überweisen.

Dabei ist zwischen dem Fremdkapitalanteil und dem Eigenkapitalanteil zu unterscheiden:

Den Fremdkapitalanteil überweist die Kommune an zwei Banken (in der Skizze Banken C und D), die dann während der Laufzeit des Rückmietvertrages sukzessive die Mietzinsansprüche des Trusts aus diesem Vertrag erfüllen. Sie entrichten auch den Optionspreis, wenn die Kommune die Kaufoption ausübt.

Dies erfolgt auf der Grundlage von zwischen der Gemeinde und den Finanzinstituten abgeschlossenen Verträgen, die – je nach vertraglicher Vereinbarung mit dem US-Trust – entweder als Schuldbbeitritts- oder als Erfüllungsübernahmeverträge (Payment Undertaking Agreement) ausgestaltet sein können. Dabei werden von amerikanischer Seite nur Banken mit erstklassigem Rating akzeptiert. Die Zwischenschaltung der Banken dient der Sicherung der Zahlungsansprüche des Trusts aus dem Rückmietvertrag

und befreit die Kommune in wirtschaftlicher Hinsicht von ihren Zahlungspflichten aus dem Rückmietvertrag (so genannte Defeasance-Struktur). 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. Mit den Zahlungen der Finanzinstitute auf die Mietzinsraten werden die in der Höhe darauf abgestimmten Darlehensrückzahlungspflichten des US-Trusts bedient. Bei Bank A und Bank C handelt es sich um konzernverbundene Unternehmen.

Der für die Gemeinde interessante Barwertvorteil realisiert sich jedoch ausschließlich im Bereich des Eigenkapitalanteils:

Für die Sicherung der Ansprüche des Trusts in Höhe der Eigenkapitalquote schließt die Gemeinde einen weiteren Erfüllungsübernahmevertrag mit einer dritten Bank (in der Skizze Bank E) ab. Der Barwertvorteil wird dadurch erzeugt, dass die Gemeinde hier nicht den gesamten Eigenkapitalanteil zur Rückzahlung über die Bank E einsetzen muss. Im Eigenkapitalbereich sind die Rückzahlungsraten an den Trust von relativ geringer Höhe und können aus einem bei Bank E eingelegten Teilbetrag des Eigenkapitalanteils mit Verzinsung bestritten werden. Deshalb bleibt ein bestimmter Betrag der Eigenkapitalsumme der Kommune zur Verfügung. Dieser Betrag – abzüglich der entstandenen Transaktionskosten – verbleibt ihr als Nettobarwertvorteil aus der gesamten Transaktion. Er beträgt zwischen 3 Prozent und 6 Prozent des Transaktionsvolumens, das heißt, des durch US-Gutachter ermittelten Wertes der vermieteten Anlage bzw. der Summe der Mietraten des Hauptmietvertrages. Seine Höhe wird maßgeblich von den mit der Bank E ausgehandelten Anlagebedingungen beeinflusst: Je höher die Erträge des Eigenkapitaldepots, desto geringer ist der bei Transaktionsbeginn durch die Gemeinde dort einzuzahlende Betrag, den die Bank zur Erfüllung der Rückzahlung benötigt.

## C. Risiken einer US-Cross-Border-Leasing-Transaktion

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 u.a. aus der Struktur der Verträge, aus nachträglichen Veränderungen der Rechtslage oder aus Problemen mit der vermieteten Anlage ergeben.

### 1. Transaktionskostenrisiko

Das Transaktionskostenrisiko besteht für die Kommune in der Gefahr, die Kosten einer schon angebahnten, aber vor Vertragsabschluss gescheiterten Transaktion tragen zu müssen. Die dann bereits entstandenen Kosten für

die Tätigkeit von technischen Gutachtern und Beratern verschiedener Fachrichtungen können eine beträchtliche Höhe erreichen. Das Transaktionskostenrisiko wird nach den aktuellen Arrangeurverträgen regelmäßig durch den Arrangeur übernommen bzw. für die Kommune kostenfrei versichert. Dabei ist grundsätzlich auf den genauen Umfang der Absicherung nach dem Arrangeurvertrag zu achten. So muss zum Beispiel das Risiko abgesichert sein, dass nach längeren Verhandlungen der zu erzielende Barwertvorteil – eventuell auch aufgrund ungünstiger Wechselkurs- und Zinsniveauentwicklungen – aus Sicht der Gemeinde zu gering und die Durchführung der Transaktion deshalb nicht rentabel ist. Die Kommune sollte sich – auch um den Preis höherer Arrangeurkosten – ein Ausstiegsrecht für den Fall vorbehalten, dass der Nettobarwertvorteil einen bestimmten, vertraglich festgesetzten Mindestwert nicht erreicht. Gleiches gilt für ungünstige Änderungen der maßgeblichen Gesetze

<sup>3</sup> Die vorstehenden Zahlenangaben variieren je nach Vertragsgestaltung und wurden hier entnommen aus: Sester, Tatbestand und rechtliche Struktur des Cross-Border-Leasings, Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, Sonderdruck vom 15. April 2003, ZBB 2/03, S. 3

sowie den Eintritt technischer Probleme im Bereich der zu vermietenden Anlage. Selbstverständlich ist eine treuwidrige Vereitelung des Transaktionsabschlusses durch die Gemeinde nicht von der Absicherung umfasst.

Unabhängig davon erscheint es als dringend geboten, vor Beauftragung eines Arrangeurs die grundsätzliche, kommunalpolitische Durchsetzbarkeit einer Cross-Border-Leasing-Transaktion im Gemeinderat zu eruieren. In diesbezüglich „kritischen“ Fällen könnte – allerdings um den Preis einer höheren Risikoprämie des Arrangeurs – die Kostenübernahmeregelung so gestaltet werden, dass auch das Risiko einer nicht erreichbaren Mehrheit in der Kommunalvertretung abgedeckt wird.

## 2. Steuerrechtsänderungsrisiko

### a) Allgemeines Steuerrechtsänderungsrisiko

Nach der Vertragsgestaltung der gegenwärtig durchgeführten Transaktionen trägt der US-Trust das Risiko, dass die angestrebten steuerlichen Vorteile nach US-Steuerrecht nicht oder nicht in dem erwarteten Umfang eintreten. Er übernimmt ebenfalls das Risiko zukünftiger Änderungen im Steuerrecht der USA, die sich für ihn nachteilig auswirken. Die letzte Änderung fand 1999 statt, als die oberste amerikanische Steuerbehörde, der Internal Revenue Service (IRS), durch einen Erlass dem Vorgängermodell der heutigen Transaktionen, der so genannten Lease in/Lease out-Struktur (LiLo) die steuerliche Anerkennung versagte. Daraufhin wurde die Transaktionsstruktur entsprechend den durch den IRS formulierten steuerlichen Anforderungen in die heutige Service-Contract-Form umgeändert.

Demgegenüber trägt die Kommune das deutsche Steuerrisiko, das sie durch Einholung einer verbindlichen Auskunft des zuständigen Finanzamts eingrenzen kann. Allerdings entfaltet eine solche Finanzamtsauskunft nur Bindungswirkung für den Antragsteller und nur für die Rechtslage bei Auskunftserteilung.

Das Risiko der Einführung von Steuern nach Vertragsschluss bezieht sich hauptsächlich auf die Rückzahlungsströme, da sie über Jahrzehnte hinweg erfolgen; die einmalige Mietvorauszahlung unter dem Hauptmietvertrag zu Transaktionsbeginn ist in der Regel nicht betroffen. Zwar enthalten die Verträge eine Ausstiegsklausel für die Kommune, die ihr im Falle einer nachträglichen und auch durch Umstrukturierung nicht abzuwendenden Besteuerung und dadurch zu hohen Belastung die Beendigung der Transaktion erlaubt. Da die Gemeinde aber in diesem Fall dem US-Trust Schadensersatz in Höhe der entgangenen Steuervorteile zu leisten hat,<sup>4</sup> trägt sie das Steuerrisiko im Ergebnis unvermindert.

### b) Quellensteuerrisiko

Die geschilderte übliche Aufteilung der nationalen Steuerrisiken auf die jeweiligen Vertragspartner ist Ausdruck der Prognostizierbarkeit der eigenen nationalen Steuer-gesetzgebung.

<sup>4</sup> So genannter Termination Value; Näheres dazu später unter Leistungsstörungsrisiko

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

Die Quellensteuer ist keine eigene Steuerart, sondern eine Erhebungsform etwa der Einkommensteuer. Die Steuer wird dabei durch Abzug an der Einkunftsquelle erhoben (Abzugsverfahren als Gegenbegriff zum Veranlagungsverfahren). In Deutschland werden gegenwärtig im Wesentlichen die Lohnsteuer und die Kapitalertragsteuer im Abzugsweg erhoben; dem Gesetzgeber ist es aber unbenommen, dies auch auf andere Einkünfte – zum Beispiel solche aus Vermietung – auszuweiten.

Übernahme des Quellensteuerrisikos bedeutet, dass der Risikoträger als Zahlender im Falle einer Quellenbesteuerung den dadurch beim Zahlungsempfänger in geringerer Höhe eintreffenden Zahlungsbetrag ausgleichen muss. In der Regel geschieht dies durch Aufstockung, bis der ursprünglich geschuldete Zahlbetrag erreicht ist (Gross-Up-Klausel). Falls der Risikoträger Empfänger der Zahlung ist, muss er die hinter dem vertraglich geschuldeten Zahlungsbetrag zurückbleibende Zahlung als Erfüllung akzeptieren.

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 (Kapitalertragsteuer) vermieden wird. Das ist möglich, weil die einzelnen Zahlungen entweder keinen Zinsanteil enthalten<sup>5</sup> oder – wie im Fall der Darlehensrückzahlung durch den US-Trust an seine Gläubigerbanken A und B – infolge eines Doppelbesteuerungsabkommens nicht quellensteuerlich belastet werden. In dem vorgenannten Fall ergibt sich wegen des in den Rückzahlungen enthaltenen Zinsanteils zwar grundsätzlich die Problematik der Einbehaltung von US-Quellensteuer. Jedoch werden als Darlehensgeber für den US-Trust grundsätzlich nur Banken ausgewählt, die in Staaten ansässig sind, mit denen Doppelbesteuerungsabkommen bestehen. Wenn es sich um deutsche Finanzinstitute handelt, profitieren diese nach jetziger Rechtslage von dem „Abkommen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und den Vereinigten Staaten von Amerika zur Vermeidung der Doppelbesteuerung und zur Verhinderung der Steuerverkürzung auf dem Gebiet der Steuern vom Einkommen und vom Vermögen und anderer Steuern“ vom 29. August 1989 (DBA USA). Nach der Regelung in Art. 11 Abs. 1 DBA USA ist das Besteuerungsrecht für Zinsen ausschließlich dem Ansässigkeitsstaat des Nutzungsberechtigten Empfängers der Zinszahlung – in diesem Fall Deutschland – zugewiesen. Die US-amerikanischen Steuerbehörden verzichten bei Vorlage einer entsprechenden Bescheinigung auf die Besteuerung der Zinseinkünfte.

<sup>5</sup> Zu den Einzelheiten der Zahlungsvorgänge s. Kroll, Leasinghandbuch für die öffentliche Hand, 9.A., S.111

Für eine Quellenbesteuerung seitens der USA müsste zunächst das Doppelbesteuerungsabkommen geändert werden. Derzeit sind 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 verbundene – Umstrukturierung der Transaktion, zum Beispiel durch Einschaltung einer amerikanischen Tochterbankgesellschaft, erfolgen müsste.

Problematisch ist aber des Weiteren die Möglichkeit einer nachträglichen Einführung der Quellenbesteuerung von Mietzinsraten des Rückmietvertrages durch den deutschen Gesetzgeber.

Ob das Doppelbesteuerungsabkommen dem entgegensteht, hängt maßgeblich davon ab, ob man formal nur auf den Rückmietvertrag abstellt und von Mieteinkünften ausgeht oder ob man eine Gesamtbetrachtung der Transaktion nach ihrem Sinn und Zweck vornimmt.

Nimmt man Mieteinkünfte an, so wäre Art. 6 DBA USA einschlägig. In Art. 6 Abs. 1 DBA USA ist geregelt, dass Einkünfte, die eine in einem Vertragsstaat ansässige Person aus unbeweglichem, im anderen Vertragsstaat liegendem Vermögen bezieht, im anderen Staat besteuert werden können. In Art. 6 Abs. 2 S. 2 DBA USA ist klargestellt, dass der Ausdruck „unbewegliches Vermögen“ auch Nutzungsrechte an unbeweglichem Vermögen umfasst. Darunter fallen auch obligatorische Nutzungsrechte und konkret auch die Fallgestaltung, dass der Mieter eines Gebäudes Einkünfte aus unbeweglichem Vermögen durch dessen Untervermietung erzielt.<sup>6</sup> Art. 6 DBA USA würde also einer Besteuerung durch Deutschland nicht entgegenstehen.

Etwas anderes ergibt sich jedoch dann, wenn man die gesamte Transaktion als ein Rechtsgeschäft eigener Art (Barwertvorteil als Gegenleistung für die Mitwirkung zur Verschaffung von Steuervorteilen) betrachten und nicht in ihre Einzelverträge auflösen wollte. Diese Sicht wurde bereits durch die Finanzverwaltung – allerdings nur bezogen auf die umsatzsteuerliche Behandlung des Barwertvorteils – vertreten.<sup>7</sup> Bei Gesamtbetrachtung der Transaktion lässt sich diese als Finanzierungsleasing einordnen. Damit würden die Rückzahlungsraten wiederum in den Anwendungsbereich des Art. 11 DBA USA fallen. Danach hätten die USA als Ansässigkeitsstaat des US-Trusts das alleinige Besteuerungsrecht.

Es bleibt abzuwarten, welche Betrachtungsweise sich letztlich durchsetzt. Derzeit stellt die Einführung einer Quellenbesteuerung ein nicht ausschließbares Risiko dar.

<sup>6</sup> Debatin / Wassermeyer, DBA, Kommentar, Stand: März 2003, Art. 6 MA Rn. 71

<sup>7</sup> Oberfinanzdirektion Hannover, Verfügung vom 30.11.1998, DB 1999, 71 f., koordinierter Ländererlass des Bayerischen Staatsministeriums der Finanzen vom 15.09.1998, DStR 1998, 1797

### 3. Finanzierungsrisiken

#### a) Bonitäts-/Insolvenzrisiko

##### (1) Insolvenz des US-Eigenkapitalinvestors

Es liegt grundsätzlich im Interesse der Kommune, dass nicht nur ihre unmittelbaren Vertragspartner, sondern auch der US-Eigenkapitalinvestor über hervorragende Bonität verfügen. Es kann zudem davon ausgegangen werden, dass negative Auswirkungen aus einer Insolvenz des Eigenkapitalinvestors nach amerikanischem Recht durch die Zwischenschaltung des US-Trusts vermieden werden. Dessen Konstruktion als so genannter Bankruptcy Remote Trust soll das Trustvermögen ja gerade vor dem Zugriff des Insolvenzverwalters schützen.

##### (2) Insolvenz des US-Trusts

Eine Insolvenz des Trusts ist aufgrund seiner Konstruktion unwahrscheinlich. Durch die Beschränkung seiner Geschäftstätigkeit auf die Durchführung der Transaktion ist eine „Infizierung“ durch andere, verlustreiche Rechtsgeschäfte nicht möglich. Eine Insolvenz ist nur durch grundlegende „Fehlalkulation“ innerhalb der Transaktion – etwa wenn sich das US-Steuerisiko realisiert – denkbar. In diesem Fall könnte der Insolvenzverwalter die Mietverträge vorzeitig beenden. Durch die Beendigung des Hauptmietvertrags würde die Kommune alleinige Besitzerin der Anlage. Sollte der Insolvenzverwalter nur den Rückmietvertrag beenden, wäre die Kommune nach US-amerikanischem Recht trotzdem so lange weiter zum Besitz berechtigt, wie sie ihre Verpflichtungen aus dem Mietvertrag erfüllt.<sup>8</sup>

##### (3) Insolvenz eines beteiligten Bankinstituts

Demgegenüber stellt die Möglichkeit der Zahlungsunfähigkeit einer der erfüllungsübernehmenden Banken ein bedeutsames Risiko dar. Wie bereits ausgeführt, wirken die Erfüllungsübernahmeverträge zwischen den Defeasance-Banken und der Kommune nicht schuldbefreiend für die Gemeinde (so genannte Economic Defeasance im Gegensatz zur „befreienden“ Legal Defeasance). Sie bleibt im Verhältnis zum US-Trust weiterhin zur Zahlung verpflichtet und müsste 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 Kosten für die Ersetzung

<sup>8</sup> Sester, a.a.O. (Fn. 3), S. 9



der Bank sind allerdings von der Kommune zu tragen. Sie können durch ein verändertes Zinsniveau und ungünstige Wechselkurse zum Zeitpunkt des Austauschs noch erhöht werden. Die Gemeinde sollte den Austausch einer „angeschlagenen“ Bank möglichst frühzeitig vornehmen, da sie damit die seitens dieser Bank eingeforderte so genannte Vorfälligkeitsentschädigung und damit die Ersetzungskosten reduziert.

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

#### **(4) Ratingherabstufung der Bundesrepublik Deutschland und andere zusätzlichen Sicherungsbedarf auslösende Ereignisse**

Für den Fall einer Ratingherabstufung der Bundesrepublik Deutschland unter ein bestimmtes Level ist in der Regel vertraglich eine Abtretung der Rechte aus dem Eigenkapitaldepot an den Trust vereinbart. Falls das Depot zum Abtretungszeitpunkt ungünstig bewertet ist, müsste die Kommune den Wertverlust ausgleichen. Außerdem ist zur weiteren Absicherung vertraglich vorgesehen, dass eine beschränkte persönliche Dienstbarkeit, die die weitere Nutzung der Anlage entsprechend den Mietverträgen reglementiert, zugunsten des Trusts in das Grundbuch eingetragen wird. Die dafür erforderliche Bewilligungserklärung des Eigentümers wird bereits bei Vertragsabschluss unwiderruflich erteilt und einem Treuhänder übergeben.

Teilweise ist auch die Stellung eines Bankakkreditivs durch die Kommune zugunsten des Trusts vorgesehen.

Das Risiko einer Ratingherabstufung der Bundesrepublik Deutschland wird grundsätzlich als gering angesehen. Es kann aber angesichts der langen Vertragsdauer nicht als ausgeschlossen gelten, wie auch die kürzlich erfolgte Herabstufung des Landes Hessen auf die zweitbeste Kreditwürdigkeitsnote und des Landes Nordrhein-Westfalen auf die drittbeste Kategorie durch die Rating-Agentur Standard & Poor's deutlich macht.

Die Realisierung dieses Risikos würde nicht nur die genannten Auswirkungen im Rahmen einer Cross-Border-Leasing-Transaktion haben, sondern in vielen Bereichen Probleme großen Ausmaßes entstehen lassen.

Bei Eintritt anderer problematischer, im Vertrag beschriebener Ereignisse (zum Beispiel Insolvenzfähigkeit der Gemeinden durch Rechtsänderung; Betriebsführung der Anlage durch Dritte; Anwendbarkeit des § 544 BGB, der befristete Mietverträge nach 30 Jahren für kündbar erklärt, auf den Hauptmietvertrag) ist die Kommune verpflichtet, dem dann erhöhten Sicherungsbedarf der amerikanischen Seite durch Stellung zusätzlicher Sicherheiten (Akkreditiv einer Bank; Dienstbarkeitsbestellung; Erwerb US-amerikanischer Staatsschuld-papiere) Rechnung zu tragen.

#### **b) Währungs- und Zinsänderungsrisiko**

Bezüglich dieser Risiken ist zwischen den Zeiträumen vor und nach Vertragschluss zu unterscheiden:

Während der mehrmonatigen Vertragsanbahnungsphase stehen die zu verhandelnden Zahlungsbeträge unter dem Einfluss von Wechselkursänderungen und Zinsschwankungen und werden im Rahmen der Planungen entsprechend angepasst. Da sich dadurch auch die Höhe des erzielbaren Nettobarwertvorteils ständig ändert, muss sich die Gemeinde in kurzen Zeitabständen durch den Arrangeur über den aktuellen Stand und über Möglichkeiten zur Optimierung der Transaktionsstruktur informieren lassen. Notfalls kann sie von ihrem vertraglichen Ausstiegsrecht<sup>9</sup> Gebrauch machen.

Nach Vertragschluss sind Wechselkursänderungen oder Zinsschwankungen bei störungsfreiem Vertragsverlauf für die Kommune nicht mehr relevant. Da die Gemeinde ihre regulären Zahlungsverpflichtungen sofort bei Vertragsbeginn durch Überweisung an die Defeasance-Banken vollständig erfüllt, liegen spätere Änderungen des Dollarkurses oder des Zinsniveaus im Risikobereich dieser Banken und des US-Trusts.

Im Falle von Vertragsstörungen und daraus resultierenden Schadensersatzforderungen an die Kommune sowie bei einem erforderlich werdenden Bankenaustausch<sup>10</sup> kann dieses Risiko aber wieder aufleben.

## **4. Leistungsstörungsrisiko**

In den zur Durchführung einer Cross-Border-Leasing-Transaktion geschlossenen Verträgen nehmen die Regelungen zum Leistungsstörungsrecht traditionell einen großen Raum ein. Da im US-amerikanischen Recht eine ergänzende Vertragsauslegung unter Rückgriff auf allgemein geltendes Recht nicht vorgesehen ist, werden alle denkbaren Möglichkeiten von Vertragsstörungen und ihre Konsequenzen so detailliert wie möglich in den Verträgen selbst niedergelegt.

Wenn ein Ereignis eintritt, das in den Verträgen als erhebliche Leistungsstörung definiert ist, kann der US-Trust – gegebenenfalls nach Ablauf einer vertraglich vereinbarten Heilungsfrist – zwischen zwei Möglichkeiten wählen:<sup>11</sup> Er kann den Rückmietvertrag kündigen und das Nutzungsrecht der Kommune beenden, um anschließend sein Nutzungsrecht aus dem Hauptmietvertrag zu verwerten und zusätzlich Schadensersatz von der Gemeinde in Höhe seiner Verluste zu fordern.

Da der Trust aber in der Regel an der Anlage kein echtes Interesse hat und sich insbesondere nicht mit ihrem Betrieb bzw. ihrer Verwertung belasten will, bietet diese Möglichkeit für ihn keinen Anreiz.

Alternativ kann er von der Kommune fordern, ihm seine Rechte aus dem Hauptmietvertrag gegen Zahlung des so genannten Termination Value abzukaufen.

<sup>9</sup> Siehe unter Transaktionskostenrisiko

<sup>10</sup> Siehe unter Insolvenz eines beteiligten Bankinstituts

<sup>11</sup> Sester, a.a.O. (Fn. 3), S.5

Dieser hat die Funktion eines pauschalierten Schadenersatzanspruchs 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. Sein Spitzenwert beträgt ca. 20 Prozent des Transaktionsvolumens; nach zwei Dritteln der Laufzeit des Untermietvertrages entspricht der von der Kommune aufzubringende Betrag der Höhe nach ungefähr dem Barwertvorteil (so genannter Break-Even-Point der Transaktion).<sup>12</sup> Die Realisierung des Termination Value ist für den Trust die vorteilhaftere Vorgehensweise.

Die Ereignisse, durch die dieses Recht des Trusts ausgelöst wird, lassen sich in drei Gruppen einteilen:<sup>13</sup> Pflichtverletzungen der Gemeinde (Events Of Default), Beschädigung bzw. Untergang der vermieteten Anlage (Events Of Loss) und Inanspruchnahme des Ausstiegsrechts der Gemeinde wegen zu hoher wirtschaftlicher Belastung (Burdensome Buyout).

Zu den Events Of Default zählt in erster Linie der Zahlungsverzug. Hier gelten relativ kurze Fristen, die durch den Zugang einer Mahnung des Trusts ausgelöst werden. Da die Zahlungsvorgänge den Defeasance-Banken übertragen sind, ist die rechtzeitige Zahlung im Regelfall sichergestellt; das Restrisiko einer Bankeninsolvenz bleibt aber bestehen.<sup>14</sup>

Weitere Events Of Default können sich aus der Nichteinhaltung bestimmter, den Betrieb der Anlage betreffender Verpflichtungen ergeben. So enthält der Rahmenvertrag Regelungen zum Umgang mit der Anlage sowie Zusicherungen der Gemeinde in Bezug auf den Zustand der Anlage bei Vertragsschluss (Covenants, Representations, Warranties). Die Kommune ist durch sie u.a. zum sorgfältigen Umgang mit der Anlage, zu ihrer regelmäßigen Wartung und Versicherung sowie zur Einhaltung aller einschlägigen Vorschriften des deutschen Zivil- und öffentlichen Rechts verpflichtet. Insbesondere im Bereich des Umweltrechts sind ausschließlich die deutschen Vorschriften maßgeblich; es gelten keine amerikanischen Standards.

Bei Verstoß gegen diese Pflichten werden nach einer Mahnung relativ großzügige Heilungsfristen eingeräumt, deren ergebnisloser Ablauf dann zum Schadenersatzanspruch führt.

Die durch die Gemeinde bei Vertragsschluss abzugebenden Zusicherungen sind – insbesondere, soweit sie sich auf den technischen Zustand der Anlage beziehen – selbstverständlich mit großer Sorgfalt auf ihre Richtigkeit zu prüfen.

Mit den Events Of Loss werden Fälle der Beschädigung oder Zerstörung der vermieteten Anlage erfasst.

Einen plastischen Anwendungsfall für diesen Problembereich bietet das Beispiel einer Kläranlage in Dresden-Kaditz, die im Jahr 2000 in ein Cross-Border-Leasing-Geschäft eingebracht und im August 2002 durch das Elbehochwasser großflächig überflutet wurde. Negative Folgen für die Transaktion traten nicht ein, da die beschädigten Teile – hauptsächlich maschinentechnische Ausrüstung – repariert bzw. ausgetauscht wurden und die Anlage nach kurzer Zeit wieder in Betrieb genommen werden konnte.

Eine Anlage, die Gegenstand einer Cross-Border-Leasing-Transaktion ist, muss für die Dauer des Mietvertrages grundsätzlich im Bestand erhalten und betrieben werden, damit die steuerliche Anerkennung in den USA gewährleistet ist. Die zuständige Steuerbehörde verlangt in regelmäßigen Abständen entsprechende Nachweise.

Die Pflicht zum Erhalt des Anlagenbestandes bedeutet, dass ein Abriss auch nur eines Teils der Anlage – jedenfalls im Grundsatz – nicht erlaubt ist. Die Anlage muss in räumlicher bzw. quantitativer Hinsicht zum Vertragsende aus den gleichen Elementen bestehen wie zu Vertragsbeginn. Es ist jedoch auch möglich, sich im Vertrag von vornherein Rechte zur Vornahme von Veränderungen an der Anlage einräumen zu lassen. In diesem Rahmen können auch Möglichkeiten eines Rückbaus oder einer späteren Herausnahme einzelner Anlagenteile aus der Transaktion vereinbart werden. Es empfiehlt sich, bei den Vertragsverhandlungen bzw. in erster Linie gegenüber den eigenen Beratern so offen wie möglich zu kommunizieren und alle denkbaren Problemfälle und absehbaren Zukunftspläne bezogen auf die Anlage darzulegen, damit entsprechend angepasste Regelungen auf Basis gegenseitigen Einverständnisses Eingang in das Vertragswerk finden und nicht erst später durch kostenintensive Vertragsänderung erkaufte werden müssen. Die Grenze der grundsätzlich weiten vertraglichen Gestaltungsspielräume wird im Wesentlichen durch das Erfordernis gezogen, das Anlagensystem als solches zu erhalten. Die Kommune muss sicherstellen, dass die Anlage aus US-Sicht weiterhin als abschreibungsfähiges Wirtschaftsgut existiert.

Bezüglich späterer qualitativer Veränderungen an der Anlage bzw. einer Anpassung an den Stand der Technik ist zu unterscheiden: Soweit sie durch deutsche Gesetze oder behördliche Auflagen angeordnet werden, sind sie – auch nach den Verträgen – ohnehin durchzuführen. Aber auch durch betriebswirtschaftliche Entscheidung veranlasste Änderungen sind grundsätzlich möglich, soweit es sich um Erweiterungen, Ersetzungen oder betrieblich veranlasste Maßnahmen handelt und der Betrieb dadurch nicht eingeschränkt wird bzw. sich der Wert der Anlage erhöht. Davon zu trennen ist allerdings die Frage nach möglichen Ansprüchen des US-Trusts, falls die Verbesserungen durch Werterhöhung zu steuerpflichtigen Einnahmen und damit zu Steuernachteilen führen. Hier kann sich eine Ausgleichspflicht der Kommune ergeben.

Im Falle der Beschädigung oder Zerstörung der Anlage muss die Kommune dem US-Trust innerhalb einer – meist mehrmonatigen – Überlegungsfrist mitteilen, ob sie die Anlage reparieren bzw. wiedererrichten wird. Falls sie sich

<sup>12</sup> Smeets/Schwarz/Sander, Ausgewählte Risiken und Probleme bei US-Leasingfinanzierungen, NVWZ 2003, 1061 (1067)

<sup>13</sup> Siehe dazu Sester, a.a.O. (Fn. 3), S.5

<sup>14</sup> Siehe unter Finanzierungsrisiken

gegen eine Wiederherstellung entscheidet, erfolgt eine Vertragsbeendigung gegen Zahlung des Termination Value.

Sollte es sich bei den Anlagen um solche der Daseinsvorsorge (zum Beispiel Klärwerke oder Abwasserkanäle) handeln, ist die Überlegung, ob sie nach einer Zerstörung wieder aufgebaut werden sollen, eher theoretischer Natur. Zu beachten ist aber, dass US-Leasing-Verträge es – jedenfalls im Grundsatz – erforderlich machen, die Anlage in gleicher Dimensionierung wiederzuerrichten wie vor der Zerstörung. Einer zwischenzeitlichen demographischen oder strukturellen Veränderung könnte daher nicht ohne weiteres durch einen Wiederaufbau im kleineren Rahmen Rechnung getragen werden. Kommunen, die schon gegenwärtig stärkeren Bevölkerungsrückgang oder Veränderungen der örtlichen Wirtschaftsstruktur zu verzeichnen haben und zukünftig mit einer weiteren Entwicklung in diese Richtung rechnen müssen, sollten daher bei der Vertragsgestaltung auf eine Regelung hinwirken, die einen Wiederaufbau in „angepasster“ Größenordnung zulässt.

Denkbar wäre in diesem Zusammenhang auch, sich durch entsprechende vertragliche Gestaltung eine Option auf Veränderung des Standortes einräumen zu lassen. Bei vollständigem Untergang der Anlage bestünde dann die

Möglichkeit, sie an einer besser geeigneten Stelle wiederzuerrichten.

Für die Wiederherstellung der Anlage sehen die Verträge Fristen von mehrjähriger Dauer vor. Erst nach deren ergebnislosem Ablauf würde der Vertrag gegen Zahlung des Termination Value beendet werden.

Die Pflicht zum Betrieb der Anlage beinhaltet nicht zwingend, dass die Anlage während der Vertragsdauer ununterbrochen genutzt wird. Die Gemeinde hat in der Regel 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. Auch diesbezüglich ist im Interesse eines möglichst großen Spielraums der Gemeinde auf die genaue Vertragsgestaltung zu achten. Dasselbe gilt für Einrichtungen, die – wie zum Beispiel Messehallen, Schulen etc. – verschieden genutzt werden können, bezüglich einer Nutzungsänderung.

Die Regelungen zum Burdensome Buyout schließlich erlauben der Kommune, den Vertrag gegen Zahlung des Termination Value zu beenden, wenn – zum Beispiel durch nachträgliche Besteuerung – so schwerwiegende wirtschaftliche Nachteile eintreten, dass die Transaktion nicht mehr rentabel ist.

## D. Rahmenbedingungen nach deutschem Recht

Bereits im Vorfeld der Durchführung einer Cross-Border-Leasing-Transaktion sind verschiedene Anforderungen zu beachten, die sich aus dem deutschen Verwaltungsrecht ergeben.

### 1. Kommunalaufsichtsrecht

Die Gemeinde sollte sich – möglichst schon in einem frühen Planungsstadium – einen Überblick über die für die einzelnen Transaktionsbestandteile<sup>15</sup> nach der Gemeindeordnung geltenden Genehmigungs- bzw. Anzeigepflichten verschaffen und sich diesbezüglich mit der zuständigen Aufsichtsbehörde verständigen. Die Detailfragen lassen sich naturgemäß nicht generell, sondern nur anhand des konkreten Vertragswerks und der einzelnen Gemeindeordnung beurteilen. Als genehmigungs- bzw. anzeigepflichtig kommen typischerweise folgende Teile der Transaktion in Betracht (zur Verdeutlichung am Beispiel der GO NRW dargestellt):

1. Rückmietvertrag: Begründung einer Zahlungsverpflichtung, die wirtschaftlich einer Kreditverpflichtung gleichkommt (§ 85 Abs. 4 GO NRW; Anzeigepflicht)<sup>16</sup>

<sup>15</sup> Teilweise wurde dazu auch vertreten, nur die gesamte Transaktion könne Gegenstand der Genehmigung der Kommunalaufsicht sein. Es sei nicht sinnvoll, lediglich die einzelnen Kreditgeschäfte oder kreditähnlichen Geschäfte zur Beurteilung freizugeben. Vielmehr sei die gesamte Transaktion als kreditähnliches Rechtsgeschäft aufzufassen. Dies entspreche auch dem Sinn des Grundsatzes der sparsamen Haushaltsführung, denn die Sparsamkeit lasse sich erst beurteilen, wenn man das Vertragswerk insgesamt betrachtet. Diese Ansicht findet allerdings keine Stütze im Gesetz und hat sich in der Praxis nicht durchsetzen können.

2. Freistellungs- und Schadensersatzverpflichtungen (insbesondere Quellensteuerrisiko und Termination Value): Verpflichtung aus Gewährvertrag (§ 86 Abs. 2 GO NRW; Anzeigepflicht)
3. Verpflichtung, bei Eintritt bestimmter Ereignisse Sicherheiten zu stellen (Akkreditiv; beschränkte persönliche Dienstbarkeit): Sicherheitenbestellung (§ 85 Abs. 5 GO NRW; Genehmigungspflicht)
4. Abtretung des Zahlungsanspruchs aus Schuldbeitritts- bzw. Erfüllungsübernahmevertrag zwischen Kommune und Defeasance-Bank an Darlehensgeber-Bank des US-Trusts zur Besicherung des Darlehens: Bestellung von Sicherheiten zugunsten Dritter (§ 86 Abs. 1 GO NRW; Genehmigungspflicht)

Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil vom 12. Dezember 2002 zur Amtshaftung von Kommunalaufsichtsbehörden<sup>17</sup> entschieden, dass eine Aufsichtsbehörde, die ein „unvorteilhaftes“ und daher nicht genehmigungsfähiges Leasinggeschäft einer Kommune genehmigt hat, dadurch eine – gegenüber der Gemeinde bestehende – Amtspflicht verletzt hat. Welche Auswirkungen dieses Urteil auf die Praxis der Aufsichtsbehörden haben wird, bleibt anzuhängen. Eine grundsätzlich restriktivere Handhabung der Genehmigungserteilung dürfte daraus nicht resultieren, da die rechtswidrige Versagung einer Geneh-

<sup>16</sup> Die Frage, ob die Zahlungsverpflichtung aus dem Rückmietvertrag wirtschaftlich einer Kreditrückzahlung gleichkommt und es sich deshalb um ein so genanntes kreditähnliches Rechtsgeschäft handelt, ist aber sehr umstritten.

<sup>17</sup> DVBl 2003, 400, so genannte Oderwitz-Entscheidung

migung bei Anwendung der Grundsätze des Urteils ebenfalls eine Amtspflichtverletzung gegenüber der Gemeinde darstellen würde. Zu rechnen ist aber möglicherweise mit längeren „Bearbeitungszeiten“ infolge gründlicherer Prüfung unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Ob darüber hinaus einzelne Landesgesetzgeber in Erwägung ziehen könnten, den Rechtsrahmen für Genehmigungen zu verändern, bleibt abzuwarten.

## 2. Vergaberecht

Spätestens bei der konkreten Anbahnung eines US-Cross-Border-Leasing-Geschäfts stellt sich für die Kommune die Frage, ob – und gegebenenfalls welche – Teile der Transaktion nach den Regelungen des Vergaberechts für öffentliche Aufträge EU-weit auszuschreiben sind. Dieses Problem ist durch die Rechtsprechung noch nicht geklärt und wird in der Literatur unterschiedlich beurteilt.

Die maßgeblichen Vorschriften des Vergaberechts finden sich im Vierten Teil des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) sowie in der auf Grund dieses Gesetzes erlassenen Vergabeverordnung (VgV). Durch § 4 der Vergabeverordnung wird den Auftraggebern zusätzlich für die Vergabe von Liefer- und Dienstleistungsaufträgen die Anwendung bestimmter Regelungen der Verdingungsordnung für Leistungen, Teil A, (VOL/A) vorgeschrieben.

Als ausschreibungspflichtige Aufträge der Kommune kommen in Betracht: die „Beteiligung“ des US-Investors, die Erfüllungsübernahmen der Banken sowie die Leistung des Arrangeurs.

Die Vorschriften für eine europaweite Ausschreibung sind anwendbar, wenn ein öffentlicher Auftraggeber (§ 98 GWB) einen öffentlichen Auftrag (§ 99 GWB) vergibt, dessen Wert (§ 100 Abs. 1 GWB) die europarechtlichen Schwellenwerte erreicht bzw. überschreitet. Kommunen sind als Gebietskörperschaften öffentliche Auftraggeber nach § 98 Nr.1 GWB. Öffentliche Aufträge sind gem. § 99 Abs. 1 GWB entgeltliche Verträge zwischen öffentlichen Auftraggebern und Unternehmen, die Liefer-, Bau- oder Dienstleistungen zum Gegenstand haben.

Ob ein öffentlicher Auftrag i.S.v. § 99 GWB vorliegt und auch keine der in § 100 Abs. 2 GWB aufgeführten Ausnahmen einschlägig ist, muss anhand der einzelnen nachgefragten Leistungen beurteilt werden.

Der Schwellenwert beträgt für die Vergabe von Liefer- und Dienstleistungsaufträgen durch die Kommunen 200 000 Euro Auftragswert (§ 2 Nr. 3 VgV). Für Liefer- und Dienstleistungsaufträge im Bereich der Trinkwasser- oder Energieversorgung oder im Verkehrsbereich beträgt der EG-Schwellenwert nach § 2 Nr. 1 VgV 400 000 Euro. Bei der Schätzung des Auftragswerts ist von der geschätzten Gesamtvergütung für die vorgesehene Leistung auszugehen, § 3 Abs. 1 VgV. Bei den im Rahmen einer Cross-Border-Leasing-Transaktion zu vergebenden Aufträgen dürfte der Schwellenwert in der Regel überschritten werden.

### a) Ausschreibung der Investorleistung

Fraglich ist zunächst, was als „Leistung“ des Investors anzusehen ist.

Wenn man die Leistung des US-Investors in dem Abschluss der beiden Mietverträge durch den Trust erblicken will, spricht vieles gegen eine Ausschreibungspflicht: Mietverträge unterfallen zwar gemäß § 99 Abs. 2 GWB grundsätzlich dem Begriff der Lieferaufträge. Auf den Hauptmietvertrag ist das Vergaberecht jedoch bereits nach seinem Sinn und Zweck nicht anwendbar: Der Hauptmietvertrag beinhaltet die Vermietung einer kommunalen Anlage an einen Investor, das heißt die Kommune tritt nicht als „Nachfrager“, sondern als Anbieter auf. Das Vergaberecht ist aber nur auf den umgekehrten Fall zugeschnitten, wie sich unter anderem deutlich aus § 99 Abs. 2 S. 1 GWB („Lieferverträge sind Verträge zur Beschaffung von Waren“) ergibt.

Auch der Rückmietvertrag unterliegt nicht den vergaberechtlichen Vorschriften, da durch die Ausnahmeregelung in § 100 Abs. 2 h) GWB Verträge betreffend Mietverhältnisse über Grundstücke und Gebäude ungeachtet ihrer Finanzierung ausdrücklich vom Anwendungsbereich des Vergaberechts ausgenommen sind.

Wenn man hingegen als maßgebliche Leistung des US-Investors die Bereitstellung des Trusts und des Eigenkapitals ansehen will, dann sind diese als Dienstleistungen i.S.v. § 99 Abs. 1 u. 4 GWB einzuordnen, da nach der Gesetzeslogik dem Begriff der Dienstleistung eine Aufgangsfunktion neben Liefer- und Bauleistungen zukommt. Nach dieser Betrachtungsweise wäre das Vergaberecht anzuwenden.

Angesichts der erheblichen Rechtsunsicherheit in dieser Frage ist die vorsorgliche Durchführung eines europaweiten Vergabeverfahrens zu empfehlen.

Dabei ist insbesondere § 13 VgV zu beachten. Durch diese Vorschrift wird die Kommune verpflichtet, alle Bieter, deren Angebote im Rahmen des Vergabeverfahrens nicht berücksichtigt werden sollen, über den Namen des Bieters, dessen Angebot angenommen werden soll und über den Grund der vorgesehenen Nichtberücksichtigung ihres Angebots 14 Tage vor dem Vertragsabschluss zu informieren. Ein Vertrag darf nach der ausdrücklichen Bestimmung des § 13 VgV vor Ablauf der Frist oder ohne dass die Information erteilt worden ist, nicht geschlossen werden. Ein dennoch abgeschlossener Vertrag ist nichtig. In Teilen der Literatur wird eine Anwendung dieser Nichtigkeitsfolge über den Wortlaut der Norm hinaus auch bei vergaberechtswidrigem Unterbleiben eines Vergabeverfahrens (de-facto-Vergabe) für möglich gehalten.

Da sich die Kommune im Transaktionsrahmenvertrag zur Einhaltung aller einschlägigen deutschen Rechtsnormen und zur Sicherstellung der Wirksamkeit der Verträge verpflichtet, sollte diesbezüglich kein Risiko eingegangen werden.

Es empfiehlt sich die Durchführung eines europaweiten Verhandlungsverfahrens mit vorgeschalteter Öffentlicher Vergabebekanntmachung (§ 3 a) Nr. 1 Abs. 4 b) VOL/A i.V.m. Kategorie 6 des Anhangs I A zur VOL/A). Da

das Verhandlungsverfahren mit vorheriger Öffentlicher Vergabebekanntmachung grundsätzlich eine Begrenzung des Wettbewerbs darstellt, muss der Grund für die Wahl dieser Verfahrensart ausdrücklich in dem vom Auftraggeber anzufertigenden Vergabevermerk (§ 30 VOL/A) benannt werden, § 3 a Nr. 3 VOL/A.

### b) Ausschreibung der Bankenleistungen

Auch die Defeasance-Leistungen der Banken können grundsätzlich als ausschreibungspflichtige Dienstleistungen gemäß § 99 Abs. 1 und 4 GWB angesehen werden. Vertreten wird aber teilweise auch ein Eingreifen des Ausnahmetatbestands des § 100 Abs. 2 m) GWB.<sup>18</sup> Durch diese Norm wird ein Teil der so genannten kapitalmarktbezogenen Finanzdienstleistungen von der Ausschreibungspflicht ausgenommen, weil sie wegen der ständigen Änderung der Bedingungen an den Kapitalmärkten nicht dem zeitaufwändigen und fristenbezogenen Vergabeverfahren unterworfen werden sollen.

Als Kriterium wird in der Literatur in diesem Zusammenhang auch das Bestehen eines besonderen Vertrauensverhältnisses zwischen Auftraggeber und Dienstleister genannt. Mit Blick auf die Beauftragung der Defeasance-Banken wird vertreten, sie setze wegen der Tragung des Bonitätsrisikos dieser Banken durch die Kommune im Rahmen des Cross-Border-Leasing-Geschäfts ein besonderes kapitalmarktbezogenes Vertrauensverhältnis voraus.<sup>19</sup> Danach käme das Vergaberecht nicht zur Anwendung.

Es kann aber letztlich aus den oben unter a) genannten Gründen auch hier nur geraten werden, den sicheren Weg des Vergabeverfahrens zu wählen. Eventuell sind im Rahmen eines europaweiten Vergabeverfahrens, bedingt durch den stärkeren Wettbewerb, auch Angebote zu besonders vorteilhaften Konditionen zu erwarten. Als Vergabeart empfiehlt sich auch hier die Durchführung eines europaweiten Verhandlungsverfahrens mit vorheriger Vergabebekanntmachung (§ 3a Nr. 1 Abs. 4 b) VOL/A i.V.m. Kategorie 6 des Anhangs I A zur VOL/A). Nur wenn aus zwingenden Gründen, die der Auftraggeber nicht voraussehen konnte, die Angebotsfristen des § 18 a VOL/A nicht eingehalten werden können, kann der Auftraggeber die Bankenleistungen gem. § 3a Nr.2 d) VOL/A im Verhandlungsverfahren ohne vorherige Öffentliche Vergabebekanntmachung vergeben. In beiden Fällen ist der Grund für das Verhandlungsverfahren im Vergabevermerk (§ 30 VOL/A) anzugeben.

### c) Ausschreibung der Arrangeurleistung

Ob bezüglich des Arrangeurvertrages die Verpflichtung besteht, ein formelles Ausschreibungsverfahren durchzuführen, wird gleichfalls kontrovers diskutiert. Der Arrangeurvertrag beinhaltet eine „Paketleistung“, bestehend aus Beratungs-, Vermittlungs-, Koordinierungs- und Finanzdienstleistungen.

Durch die Vergabekammer Baden-Württemberg<sup>20</sup> wurde eine Ausschreibungspflicht verneint, da die Ausnah-

mevorschrift des § 100 Abs. 2 m) GWB zur Anwendung komme. Der Arrangeurvertrag begründe ein besonderes kapitalmarktbezogenes Vertrauensverhältnis, da die vertragliche Verpflichtung des Arrangeurs darin bestehe, eine Empfehlung bezüglich eines US-Eigenkapitalinvestors auszusprechen, mit dessen Qualität die US-Leasing-Transaktion stehe und falle.

Es wird jedoch auch die Ansicht vertreten, dass die Mandatierung eines Arrangeurs zwar ein Vertrauensverhältnis zwischen Arrangeur und Auftraggeber voraussetze, dieses Vertrauen jedoch nicht kapitalmarktbezogen sei.<sup>21</sup> Vielmehr sei die Tätigkeit des Arrangeurs vergleichbar mit einer Maklerleistung bzw. mit einer Finanzberatung. Daher könne – so die Literatur – eine Einordnung dieser Dienstleistung unter Kategorie 27 des Anhangs I B der VOL/A („sonstige Dienstleistungen“) nahe liegen. Dies würde zwar nur zu einer eingeschränkten Anwendung des EG-Vergaberechts führen (vgl. § 1 a) Nr. 2 Abs. 2 VOL/A), jedoch zur uneingeschränkten Anwendbarkeit der Regeln des Vergabeverfahrens nach §§ 97 ff. GWB. Als geeignete Vergabeart bietet sich daher die Durchführung eines europaweiten Teilnahmewettbewerbs mit anschließendem Verhandlungsverfahren an.

Angesichts noch fehlender vergaberechtlicher Judikatur zu diesem Problem sollte sich die Kommune auch hier aus Sicherheitsgründen für das europaweite Vergabeverfahren entscheiden: Im Gegensatz zu den in langfristigen Verträgen erfassten Investor- und Bankenleistungen wird die Leistung des Arrangeurs zwar nur in der relativ kurzen Vertragsanbahnungsphase erbracht und eine wegen § 13 VgV denkbare Nichtigkeit hätte im Rahmen der eigentlichen Transaktion keine negativen Auswirkungen. Bühner<sup>22</sup> weist allerdings darauf hin, dass bei Nichtigkeit des Arrangeurvertrages auch die Übernahme des Transaktionskostenrisikos durch den Arrangeur unwirksam sein kann, so dass sich die Kommune bei Scheitern der Transaktion mit den Honorarforderungen der eingeschalteten Berater konfrontiert sehen könnte.

## 3. Fördermittelrecht

Kommunale Großprojekte sind häufig staatlich gefördert worden. Es stellt sich daher im Zusammenhang mit Cross-Border-Leasing-Transaktionen die Frage, ob die Länder als Fördermittelgeber ihre Zuwendungen wegen des den Gemeinden zugeflossenen Barwertvorteils – gegebenenfalls anteilig – zurückfordern können. Bei der staatlichen Förderung erhalten die Gemeinden von den Ländern einen Zuwendungsbescheid mit einer Zweckbindungsklausel. Die Zweckbindung erfolgt in der Regel über einen Zeitraum von 10 - 30 Jahren. Während die Einnahme des Barwertvorteils nach Ablauf der Zweckbindungsfrist in jedem Falle zuwendungsunschädlich ist, könnte sie während der Dauer der Zweckbindung unter Umständen Rückforderungen auslösen.

In Nordrhein-Westfalen – um ein Beispiel zu nennen – werden die Zuwendungsbescheide an Gemeinden

<sup>18</sup> Bühner, DB 2002, 1037

<sup>19</sup> Bühner, a.a.O. (Fn. 18); Bühner/Sheldon, DB 2001, 317

<sup>20</sup> Beschluss vom 30. 11. 2001; Abdruck in DB 2002, 579 ff.

<sup>21</sup> Bühner, a.a.O. (Fn. 18), S. 1036

<sup>22</sup> Bühner, a.a.O. (Fn. 18), S. 1038

durch die allgemeinen Nebenbestimmungen zur Projektförderung an Gemeinden (ANBest-G) ergänzt. Nach Nr. 2 ANBest-G können die Zuwendungen zurückgefordert werden, wenn sich nach der Bewilligung die im Finanzierungsplan veranschlagten Gesamtausgaben für den Verwendungszweck ermäßigen, die Kostenbeiträge Dritter sich erhöhen oder neue Kostenbeiträge Dritter hinzutreten. Die Bestimmungen in anderen Bundesländern haben einen vergleichbaren Inhalt.

Ob man den US-Trust als Dritten ansehen kann, der in Gestalt des Barwertvorteils einen Kostenbeitrag geleistet hat, erscheint fraglich. Nach Literaturangaben geht aber zumindest das Land Baden-Württemberg von „fördermit-

telschädlichen“ Einnahmen aus und hat entsprechende Rückforderungen angekündigt.

Bis zu einer Entscheidung der Rechtsprechung sollte sich die Gemeinde in jedem Fall mit dem Fördermittelgeber verständigen und auf die Erteilung einer zuschussrechtlichen Unbedenklichkeitsbescheinigung dringen, um der Gefahr von Zuwendungsrückforderungen begegnen zu können. Sollte es zu einer Rückforderung kommen, stünde die Höhe des tatsächlich bei der Kommune verbleibenden Nettobarwertvorteils und damit zugleich die Höhe einer eventuellen Rückforderung erst nach Beendigung des Untermietvertrages fest, da erst von diesem Zeitpunkt an keine Schadensersatzansprüche mehr von amerikanischer Seite zu gewärtigen sind.<sup>23</sup>

## E. Verwendung des Nettobarwertvorteils

Es stellt sich die Frage, ob bei der Vermietung von Anlagen, für deren Benutzung Gebühren zu entrichten sind, der Barwertvorteil in den allgemeinen Haushalt der Kommune einfließen darf oder in den Gebührenhaushalt der Anlage einzustellen ist. In diesem aus wirtschaftlicher Sicht entscheidenden Problem sehen viele Gemeinden die maßgebliche Weichenstellung bei ihrer grundsätzlichen Entscheidung für oder gegen die Durchführung einer Cross-Border-Leasing-Transaktion. Rechtsprechung hierzu liegt – soweit ersichtlich – noch nicht vor. Da aber bereits Klagen von betroffenen Bürgern gegen die an sie gerichteten Gebührenbescheide erhoben sein sollen, ist die Klärung dieser Frage durch die Gerichte in der Zukunft zu erwarten.

Ausgangspunkt für alle Überlegungen zu diesem Problem ist die in den Kommunalabgabengesetzen der Länder vorhandene Regelung zur Erhebung von Benutzungsgewehren für kommunale Einrichtungen bzw. Anlagen.

Der Fragestellung soll hier am Beispiel von § 6 KAG NRW nachgegangen werden; die entsprechenden Regelungen in den Kommunalabgabengesetzen der anderen Bundesländer haben weitgehend einen ähnlichen Wortlaut.

§ 6 KAG NRW lautet:

### *Benutzungsgewehren*

*(1) Benutzungsgewehren sind zu erheben, wenn eine Einrichtung oder Anlage überwiegend dem Vorteil einzelner Personen oder Personengruppen dient, sofern nicht ein privatrechtliches Entgelt gefordert wird. Im Übrigen können Gebühren erhoben werden. Das veranschlagte Gebührenaufkommen soll die voraussichtlichen Kosten der Einrichtung oder Anlage nicht übersteigen und in den Fällen des Satzes 1 in der Regel decken. ...*

*(2) Kosten im Sinne des Absatzes 1 sind die nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ansatzfähigen Kosten. Der Gebührenrechnung kann ein Kalkulationszeitraum von höchstens drei Jahren zugrunde gelegt werden. Kostenüberdeckungen am Ende eines Kalkulationszeitraumes sind innerhalb der nächsten drei Jahre auszugleichen; Kostenunterdeckungen sollen innerhalb dieses Zeitraums ausgeglichen werden. Zu den Kosten gehören auch Entgelte für in Anspruch genommene Fremdleis-*

*tungen, Abschreibungen, die nach der mutmaßlichen Nutzungsdauer oder Leistungsmenge gleichmäßig zu bemessen sind, sowie eine angemessene Verzinsung des aufgewandten Kapitals; bei der Verzinsung bleibt der aus Beiträgen und Zuschüssen Dritter aufgebrauchte Eigenkapitalanteil außer Betracht. ...*

*(3)...*

*(4)...*

*(5)...*

§ 6 Abs.1 Satz 3 KAG NRW formuliert den allgemeinen gebührenrechtlichen Grundsatz des Kostendeckungsprinzips. Dieser beinhaltet das Kostendeckungsgebot und das Kostenüberschreitungsverbot.

Letzteres verbietet der Gemeinde, die Gebühren so zu veranschlagen, dass das Gebührenaufkommen die Kosten der Anlage übersteigt. Für den Begriff der Kosten verweisen die Kommunalabgabengesetze zumeist ausdrücklich – so auch § 6 Abs.2 KAG NRW – auf die „nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ansatzfähigen Kosten“. Gemeint ist dabei der so genannte wertmäßige Kostenbegriff. Danach sind Kosten der durch die Leistungserbringung in einer Periode bedingte Wertverzehr an Gütern und Dienstleistungen. Kosten sind der Leistungserbringung einer Anlage dann zuzurechnen, wenn sie betriebsbedingt sind, das heißt, gerade wegen des Betriebes der Anlage anfallen. Grundsätzlich sind nur diese betriebsbedingten Kosten in der Gebührenkalkulation ansatzfähig. Für die Frage nach der Verwendung des Barwertvorteils ist aber nicht die Kostenseite, sondern die Einnahmenseite maßgeblich. Eine Regelung über die Verwendung von Einnahmen ist im Gesetz nicht vorhanden. Einnahmen, die im Zusammenhang mit dem Betrieb einer Anlage erzielt werden, müssen grundsätzlich den Kosten gegenübergestellt und in der Gebührenkalkulation gebührenmindernd berücksichtigt werden.

Die Befürworter einer Verwendung des Barwertvorteils im allgemeinen Haushalt<sup>24</sup> ziehen nun eine Parallele

<sup>23</sup> Pschera / Hödl-Adick, Rückforderung staatlicher Zuwendungen als Folge von US-Cross-Border-Leasing-Transaktionen?, KStZ 2002, 210 (213)

<sup>24</sup> Pschera / Hödl-Adick, ZKF 2002, 50 (52); Schulte/Wiesemann in: Driehtaus, Kommunalabgabenrecht, Kommentar, Stand: Sept. 2002; § 6 Rn. 64

zu der Behandlung der Kosten dergestalt, dass nur die *betriebsbedingten* Einnahmen in die Gebührenkalkulation einzufließen hätten. Der Barwertvorteil sei aber keine betriebsbedingte Einnahme, da er zum Betrieb der Anlage keinen Sachzusammenhang aufweise. Die Anlage sei gar nicht Gegenstand der Transaktion, sondern nur ein Vehikel, das die Erzielung des Barwertvorteils ermögliche.<sup>25</sup>

Ob die Rechtsprechung dieser Argumentationslinie folgt, bleibt abzuwarten. Die Gleichbehandlung von Kosten- und Einnahmenseite erscheint auf den ersten Blick plausibel, ist aber nicht zwingend. Dass auf der Kostenseite nur betriebsbedingte Kosten ansatzfähig sind, lässt sich relativ eindeutig aus der gesetzlichen Regelung ableiten; zur Verwendung von Einnahmen hingegen schweigt das Gesetz. Dass der Gesetzgeber einerseits ausführlich und unter Aufführung von Beispielen geregelt hat, mit welchen Kosten der Gebührenzahler zulässigerweise belastet werden darf, andererseits aber auf jede Regelung bezüglich der Einnahmen verzichtet hat, lässt den Schluss zu, dass er auf der Einnahmenseite keinen Grund zu Einschränkungen und deshalb keinen Regelungsbedarf gesehen hat.

So ist auch Quaas<sup>26</sup> der Ansicht, der für die Umlagefähigkeit von Kosten geforderte unmittelbare Kausalzusammenhang mit der betrieblichen Leistung bestehe auf der Ertragsseite nicht.

Selbst wenn man aber die Gleichbehandlung von Kosten- und Einnahmenseite als Prämisse annehmen will, lässt sich ein Kausalzusammenhang zwischen dem Betrieb der Anlage und der Einnahme des Nettobarwertvorteils herstellen. Denn der – gebührenfinanzierte – Betrieb der Anlage während der Laufzeit des Mietvertrages ist Grundvoraussetzung für die Erzielung des Steuervorteils in den USA und damit wesentliche Geschäftsgrundlage für die Transaktion. Die Aufrechterhaltung des gebührenfinanzierten Betriebes (bzw. der Betriebsfähigkeit) der Anlage stellt eine essentielle Vertragspflicht der Gemeinde und ihr Fehlen eine – schadensersatzauslösende – Leistungsstörung dar. So wird die Erlangung des Barwertvorteils – wenn auch mittelbar – durch den fortdauernden Anlagenbetrieb (bzw. die Betriebsfähigkeit) ermöglicht.

Für die Verwendungsmöglichkeit des Barwertvorteils im allgemeinen Haushalt wird des Weiteren angeführt, dass den Gebührenzahlern keine Kosten aus der Transaktion entstünden und deshalb die Einnahme des Nettobarwertvorteils ohne Werteverzehr zu Lasten des Anlagevermögens erzielt werde. Es seien nur solche Einnahmen in die Gebührenkalkulation einzustellen, zu deren Erzielung zuvor gebührenrelevante Kosten aufgewandt wurden. Außerdem sei der Gebührenhaushalt auch nicht von den Risiken der Transaktion tangiert, da sie im Falle ihrer Realisierung keinesfalls über Gebühren finanziert werden könnten. Diese – zutreffende – Einschätzung beruht auf der Annahme, es handele sich insoweit nicht um gebührenfähige sachlich *erforderliche* Kosten, da sie außerhalb des Widmungszweckes der Anlage liegen.

<sup>25</sup> Pschera / Hödl-Adick, a.a.O. (Rn. 24)

<sup>26</sup> Quaas, NVwZ 2002, 144 (146)

Die Zweifel an der Zulässigkeit der Verwendung des Barwertvorteils im allgemeinen Haushalt gründen sich vor allem auf die Existenz zweier Gerichtsurteile, aus denen sich verallgemeinerungsfähige Rechtsgedanken zu diesem Problem entnehmen lassen.

So hatte das OVG NRW im Jahre 1994<sup>27</sup> anlässlich der Anfechtung eines Gebührenbescheides für Straßenreinigungs- und Abfallbeseitigungsgebühren die Frage zu beurteilen, ob bestimmte Einnahmen in die Gebührenbedarfsrechnung einzubeziehen sind. Die Einnahmen ergaben sich aus Veräußerungsgewinnen, die die Stadt Dortmund durch die Übertragung von Anlagevermögen an ein mit der Straßenreinigung und Abfallbeseitigung beauftragtes privates Unternehmen erzielt hatte. Die Vermögensgegenstände waren zu diesem Zeitpunkt größtenteils bereits vollständig abgeschrieben, aber für den Betrieb noch in vollem Umfang nutzbar. Bei der Übertragung wurden sie mit ihrem Sachzeitwert angesetzt, da sie auch nach Ablauf des Abschreibungszeitraumes wegen ihrer weiteren Nutzbarkeit einen realen Wert verkörperten.

Das OVG hielt die Nichteinstellung der daraus resultierenden Veräußerungsgewinne in die Gebührenkalkulation für rechtswidrig und führte dazu folgendes aus:<sup>28</sup>

*„Denn die von dem Beklagten aufgestellte Gebührenbedarfsrechnung weist jedenfalls einen Fehler insoweit auf, als die den Gesamtkosten gegenüberzustellenden Einnahmen zu niedrig angesetzt worden sind und dadurch eine unzulässige Überdeckung erreicht wird. Die Stadt hat nämlich im Zusammenhang mit der Einbringung von Stammkapital in die EDG bzw. dem Verkauf von Vermögen Veräußerungsgewinne erzielt, die dem Gebührenhaushalt hätten gutgeschrieben werden müssen. ...*

*Wird Anlagevermögen, das bereits vollständig abgeschrieben ist, gleichwohl aber noch einen Nutzungswert besitzt, veräußert, stehen dem Gebührenhaushalt die Veräußerungsgewinne zu. Denn diese stellen den Gegenwert für die entgangenen (kostenlosen) Nutzungsmöglichkeiten der Anlagegüter dar.*

*Für die Auffassung, dass der Veräußerungsgewinn anstatt dem Gebührenhaushalt dem allgemeinen Haushalt zugute kommen muss, gibt es nach Auffassung des Senats keine sachliche Rechtfertigung. Denn sämtliche Kosten, die im Zusammenhang mit den vollständig bzw. nahezu vollständig abgeschriebenen Vermögensgegenständen entstanden sind, hat der Gebührenhaushalt (durch Aufbringung der kalkulatorischen Abschreibung und Verzinsung) getragen, so dass auch nur ihm ein etwaiger Restnutzungswert bzw. ein darauf basierender Übertragungsgewinn zusteht.“*

Natürlich darf man die Unterschiede zu Cross-Border-Leasing-Transaktionen nicht aus dem Blick verlieren, insbesondere, dass es sich in dem vom OVG entschiedenen Fall um Veräußerung und nicht um Vermietung handelte und dass die Gegenstände bereits vollständig abgeschrieben

<sup>27</sup> OVG NRW, Urteil v. 15. 12. 1994; NVwZ 1995, 1238

<sup>28</sup> OVG NRW, a.a.O. (FN 27), S.1241

waren, was bei CBL-Geschäften nicht der Fall ist. Es lässt sich dem Urteil aber der Grundsatz entnehmen, dass bei Gewinnerzielung durch ein Geschäft mit einer gebühren-rechnenden Anlage der Tatsache Rechnung zu tragen ist, dass die Anlage – zumindest teilweise – bereits durch die Gebührenzahler refinanziert worden ist.<sup>29</sup>

In dieselbe Richtung argumentiert Quaas<sup>30</sup> unter Berufung auf ein Urteil des Berliner Verfassungsgerichtshofs<sup>31</sup> vom 21. Oktober 1999 zur Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe. Darin hält das Gericht die Einbeziehung kalkulatorischer Eigenkapitalzinsen in die Gebührenkalkulation u.a. deshalb für sachlich gerechtfertigt, weil „die Bindung des Eigenkapitals in dem Betrieb den Betreiber daran hindert, sein Kapital anderweit rentierlich zu verwerten.“<sup>32</sup> Quaas folgert daraus, dass eine „rentierliche Verwertung“ des Anlagekapitals, wie sie bei Cross-Border-Leasing-Transaktionen geschehe, dem Gebührenhaushalt zugute kommen müsse.<sup>33</sup> Dies lässt sich auf die Überlegung zurückführen, dass der Gewinn aus einer Kapitalverwertung demjenigen zugute kommen muss, dem das Kapital letztlich zuzuordnen ist, das heißt hier dem Gebührenzahler, der die Anlage im Laufe ihrer betriebsüblichen Nutzungsdauer refinanziert.

Es gibt daher auch gewichtige Gründe dafür, den Barwertvorteil dem Gebührenhaushalt zuzuführen.

Da sich – wie dargestellt – beide Positionen vertreten lassen

und abzuwarten bleibt, wie sich die Rechtsprechung diesbezüglich entscheidet, empfiehlt es sich, den Barwertvorteil entweder dem Gebührenhaushalt zugute kommen zu lassen oder ihn bis zur Klärung der Rechtslage jedenfalls nicht in den allgemeinen Haushalt einzustellen und für Investitionen zu verwenden, sondern ihn – verzinslich angelegt – zunächst vorzuhalten.

Ein solches Vorgehen ist ohnehin unter dem Gesichtspunkt des Leistungsstörungsrisikos und eventueller Schadenersatzforderungen geboten.

Falls die Entscheidung der Gerichte zugunsten des Gebührenhaushalts ausfallen sollte, ist überdies zu beachten, dass der Barwertvorteil auf den gesamten Zeitraum des Untermietvertrages verteilt in die Kalkulation eingehen muss. Das ergibt sich aus der Periodenbezogenheit der Gebühr, deren Durchbrechung nur in den in § 6 Abs. 2 Satz 3 KAG NRW festgelegten engen Grenzen möglich ist. Die Anlagenutzer, die in einer bestimmten Kalkulationsperiode Gebühren entrichten, sollen grundsätzlich nur mit den in dieser Periode anfallenden Kosten belastet werden und – parallel für die Einnahmenseite – von den in diesem Zeitraum erwirtschafteten Einnahmen profitieren („Periodengerechtigkeit“).

Es wäre daher nicht sachgerecht, den Barwertvorteil für eine einmalige Gebührensenkung in der Kalkulationsperiode, in der er realisiert wird, zu verwenden.

## F. Sonderproblem des „Poolings“

Es wurde bereits erwähnt, dass als Gegenstand von US-Cross-Border-Leasing-Transaktionen wegen des mit ihnen verbundenen hohen Aufwandes nur Anlagen im Wert von mindestens 100 Millionen Euro wirtschaftlich interessant sind. Dabei ist eine Entwicklung zu immer größeren Transaktionsvolumina deutlich erkennbar: Mehrere deutsche Großstädte haben bereits Cross-Border-Leasing-Geschäfte im Wert von jeweils über einer Milliarde Euro abgeschlossen.

Um auch kleineren Gemeinden, die nicht über eine geeignete Anlage von ausreichend hohem Wert verfügen, die Möglichkeit einer Transaktion zu eröffnen, sind diverse so genannte Pooling-Modelle entwickelt worden, die ein Zusammenwirken mehrerer Gemeinden zu diesem Zweck beinhalten.

Pooling ist grundsätzlich in zwei Formen denkbar: zum einen als eine Konstruktion, bei der mehrere Gemeinden ihre Wirtschaftsgüter zusammenfassen, um dadurch dem amerikanischen Investor ein hochwertiges Sachanlagenpaket anbieten und eine große gemeinsame Transaktion durchführen zu können. Diese Variante hat sich wegen damit eingehender schwieriger rechtlicher Fragen – insbesondere problematischer Haftungsverhältnisse im

Falle von Leistungsstörungen – nicht durchsetzen können. Zum anderen wird teilweise das Verfahren praktiziert, für parallele Transaktionen mehrerer Gemeinden über jeweils eine Anlage einen „generellen“ Vertragsstand zu erarbeiten und diesen dann – modifiziert für die einzelnen Transaktionsvorhaben – anzuwenden. Bei dieser Vorgehensweise, die der Verwaltungs- und Verhandlungsvereinfachung und Transaktionskostensenkung dienen soll, sind zwar die Verträge nicht miteinander verknüpft und die beteiligten Kommunen rechtlich voneinander unabhängig. Aber auch durch diese Konstruktion werden die Besonderheiten kleinerer Gemeinden, die grundsätzlich gegen die Durchführung einer Transaktion sprechen, nicht beseitigt: Bei kleinem Transaktionsvolumen und entsprechend geringem Barwertvorteil ist die Eingehung der langjährigen Bindung und der Risiken im Ergebnis nicht lohnenswert. Wenn nach Vertragsabschluss zusätzliche Kosten – beispielsweise für eine erforderliche Umstrukturierung – entstehen, deren Höhe zum Teil unabhängig vom Transaktionsvolumen ist, kann dadurch unter Umständen bereits ein erheblicher Teil des Barwertvorteils aufgezehrt werden. Zudem besteht die Gefahr, dass Gemeinden mit geringerer Wirtschaftskraft und entsprechend schwächerer Verhandlungsposition keine optimalen Konditionen durchsetzen können. Im Übrigen kann es für kleinere Kommunen oft ein personelles Problem darstellen, ein transaktionsbegleitendes Expertenteam über einen längeren Zeitraum bereitzustellen.

Aus den genannten Gründen kann Pooling nicht empfohlen werden.

<sup>29</sup> Ebenso Queitsch in: Hamacher/Lenz/Queitsch/Schneider/Stein/Thomas, Kommunalabgabengesetz für das Land Nordrhein-Westfalen (KAG NRW), Stand: August 2002; § 6 Rn. 100g

<sup>30</sup> Quaas, NVwZ 2002, 144 (146)

<sup>31</sup> BerlVerfGH, NVwZ 2000, 794

<sup>32</sup> BerlVerfGH a.a.O. (Fn. 31), S. 799

<sup>33</sup> Quaas, NVwZ 2002, 144 (146)



## G. Fazit

Cross-Border-Leasing ist ein modernes Finanzierungsinstrument, dessen unmittelbar greifbarem Vorteil – Auszahlung eines beträchtlichen Barbetrages sofort bei Vertragsbeginn – eine Reihe von weniger klar erkennbaren und jahrzehntelang bestehenden Risiken gegenübersteht.

Während das Transaktionsrisiko in neueren Verträgen grundsätzlich vom Arrangeur übernommen wird, stellt das Steuerrechtsänderungsrisiko eine der wesentlichen Unwägbarkeiten von Cross-Border-Leasing-Geschäften dar und kann spätere kostenpflichtige Umstrukturierungen oder sogar den Ausstieg aus der Transaktion um den Preis von Schadensersatzansprüchen erforderlich machen.

Dem Risiko einer Bankeninsolvenz muss durch sorgfältige Auswahl, ständige Marktbeobachtung und gegebenenfalls rechtzeitigen Austausch der Bankinstitute Rechnung getragen werden. Ein Restrisiko bleibt aber bestehen.

Die Vertragsregelungen zum Leistungsstörungenrecht bezogen auf die Anlage sind sehr sorgfältig und vorausschauend 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.

Im Bereich des Kommunalaufsichtsrechts, des Vergaberichts und des Fördermittelrechts sollte die Kommune, da sie die Wirksamkeit der Verträge nach deutschem Recht sicherstellen muss, angesichts der vielen noch ungeklärten Rechtsfragen in diesen Bereichen grundsätzlich den sichersten Weg wählen und maximale Anforderungen zugrunde legen. Eine intensive Kooperation mit den zuständigen Behörden schon in einem frühen Stadium der Vertragsverhandlungen ist ratsam.

Bis zur gerichtlichen Klärung der Frage nach der zulässigen Verwendung des Barwertvorteils sollte dieser – wenn man ihn nicht ohnehin dem Gebührenhaushalt zugute kommen lassen will – verzinslich angelegt vorgehalten bzw. nur zur vorteilhaften Schuldentilgung eingesetzt werden.

Von Pooling-Konstruktionen muss abgeraten werden; eine Transaktion sollte nicht um jeden Preis „erzwungen“ werden.

Die Entscheidung, ob und zu welchen Bedingungen ein Cross-Border-Leasing-Geschäft eingegangen werden soll, liegt in der Hand der kommunalen Entscheidungsträger. Ihre Ausübung ist Teil der kommunalen Selbstverwaltung. Diese Darstellung kann naturgemäß nur einen Überblick vermitteln und die Notwendigkeit betonen, die Vor- und Nachteile eines solchen Geschäfts im Einzelfall anhand der konkreten – weitgehend beeinflussbaren – Vertragsgestaltung sehr sorgfältig abzuwägen.



## Literaturverzeichnis

- Biagosch / Weinand-Härer* Gestaltung von US-Cross-Border-Lease-Transaktionen in: Kroll (Hrsg.), Leasing-Handbuch für die öffentliche Hand, 9. A. 2003, S. 104
- Biagosch / Weinand-Härer* US-Lease-in / Lease-out Transaktionen – Alternative Finanzierungsform für die öffentliche Hand, DB spezial 6/1998, S. 7
- Biagosch / Kuchler* Nochmals: Probleme und Risiken der „Cross-Border-Leasinggeschäfte“, KStZ 2002, 85
- Brune* US Cross-Border-Lease: Ein modernes Finanzierungsinstrument mit Risiken, SGK Argumente Nr. 17
- Bühner / Sheldon* US-Leasingtransaktionen – Grundstrukturen einer grenzüberschreitenden Sonderfinanzierung, DB 2001, 315
- Bühner* Arrangeurvertrag zur Vermittlung von US-Cross-Border-Leasing-Transaktionen: Risiken des Verzichts auf eine Ausschreibung, DB 2002, 1036
- David* Gebührenkalkulation beim „Cross-Border-Leasing“, KStZ 2000, 1
- Günther / Niepel* Aufbau und Risiken des kommunalen US-Lease-in / Lease-out in Deutschland – Beratungsbedarf durch rechts- und steuerberatende Berufe, DStR 2002, 601
- Korten* Steuerliche Aspekte beim Cross-Border-Leasing, Internationale Wirtschaftsbriefe Nr. 13, 10. 07. 2002, S. 651
- Kuchler* Haushaltskonsolidierung durch US Lease Transaktionen oder steht der Nettobarwertvorteil aus US Lease Transaktionen dem Gebührenzahler zu? KStZ 2003, 61
- Laudenklos / Pegatzky* US-Leasingfinanzierungen – innovative Finanzierungsformen oder zweifelhafte Geschäfte? NVwZ 2002, 1299
- Pschera / Hödl-Adick* Netto-Barwertvorteil und Gebühren – Müssen Einnahmen aus US-Leasingtransaktionen dem Gebührenzahler zugute kommen? ZKF 2002, 50
- Pschera / Hödl-Adick* Rückforderung staatlicher Zuwendungen als Folge von US-Cross-Border-Leasing-Transaktionen? KStZ 2002, 210
- Quaas* Aktuelle Rechtsfragen des Benutzungsgebührenrechts unter besonderer Berücksichtigung der Privatisierung kommunaler Infrastruktureinrichtungen, NVwZ 2002, 144
- Queitsch* In: Hamacher / Lenz / Queitsch / Schneider / Stein / Thomas, Kommunalabgabengesetz für das Land Nordrhein-Westfalen, Kommentar, Stand: Aug. 2002, § 6 Rn. 100 g
- Schacht* Probleme und Risiken der „Cross-Border-Leasinggeschäfte“, KStZ 2001, 229
- Schulte / Wiesemann* In: Driehaus, Kommunalabgabenrecht NRW, Kommentar, Stand: Sept. 2002, § 6 Rn. 64
- Sester* Tatbestand und rechtliche Struktur des Cross-Border-Leasings, Zeitschrift für Bankrecht und Bankwirtschaft, Sonderdruck v. 15. April 2003, (ZBB 2 / 03)
- Smeets / Schwarz / Sander* Ausgewählte Risiken und Probleme bei US-Leasingfinanzierungen, NVwZ 2003, 1061
- Thomas / Wanner* Steuer-, aufsichts- und gebührenrechtliche Behandlung von US-Cross-Border Leasingfinanzierungen, KStZ 2002, 64
- Wilkins* Kommunalverfassungsrechtliche Probleme und Risiken beim Abschluss von Leasing-Geschäften, LKV 2002, 169





## Bisher in dieser Reihe erschienen

Nº 33	Kommune schafft Sicherheit Trends und Konzepte kommunaler Sicherheitsvorsorge	12/2003
Nº 32	Neustart in der Sozialpolitik	11/2003
Nº 31	Korruptionsprävention bei der öffentlichen Auftragsvergabe Manipulation verhindern, Korruption bekämpfen	5/2003
Nº 30	Neue Wege der Tourismusfinanzierung vor Ort mit der Leistungskarte	4/2003
Nº 29	Bilanz 2002 und Ausblick 2003	1-2/2003
Nº 28	Public-Private-Partnership – Neue Wege in Städten und Gemeinden	12/2002
Nº 27	Erwartungen der Städte und Gemeinden an den neuen Bundestag und die neue Bundesregierung – Auszüge aus der Koalitionsvereinbarung	11/2002
Nº 26	Kommunal Finanzen auf Talfahrt Daten und Fakten des Jahres 2001	10/2002
Nº 25	Planungsrechtliche Steuerung von Windenergieanlagen durch Städte und Gemeinden	7-8/2002
Nº 24	Erwartungen der Städte und Gemeinden an den neuen Bundestag und die neue Bundesregierung	6/2002
Nº 23	Der Erschließungsvertrag nach § 124 BauGB	4/2002
Nº 22	Bilanz 2001 und Ausblick 2002: Daten – Fakten – Hintergründe	1-2/2002
Nº 21	eVergabe öffentlicher Aufträge Chancen, Verfahren und Lösungen	11/2001
Nº 20	Mit Familien die Zukunft gewinnen! Perspektiven des Deutschen Städte- und Gemeindebundes zur Familienpolitik in Deutschland	8/2001
Nº 19	Kommunale Finanzen 2000 Eine Übersicht der Haushaltsdaten der Kommunen in den einzelnen Bundesländern (Nur Online-Version)	7/2001
Nº 18	Vergabe kommunaler Entsorgungsleistungen Verfahren, aktuelle Probleme und Antworten	6/2001
Nº 17	Kommunen und Bundeswehr Standortschließungen – Folgen – Konversionslösungen (Nur Online-Version)	2/2001
Nº 16	Städte und Gemeinden in Deutschland Bilanz 2000 und Ausblick 2001: Daten – Fakten – Hintergründe	1-2/2001
Nº 15	Das gibt's nur einmal... das kommt nie wieder Wettbewerb „Mit Ihrer Stadt/Gemeinde zur EXPO 2000“	8/2000
Nº 14	DStGB-Analyse zu Kommunal Finanzen (Nur Online-Version)	7/2000



Deutscher  
Städte- und Gemeindebund

Marienstraße 6 · 12207 Berlin  
Telefon 030.773 07.0 · Telefax 030.773 07.200  
E-Mail [dstgb@dstgb.de](mailto:dstgb@dstgb.de)  
[www.dstgb.de](http://www.dstgb.de)

Verlag WINKLER & STENZEL GmbH  
Postfach 1207 · 30928 Burgwedel  
Telefon 05139.8999.0 · Telefax 05139.8999.50  
E-Mail [info@winkler-stenzel.de](mailto:info@winkler-stenzel.de)  
[www.winkler-stenzel.de](http://www.winkler-stenzel.de)