

ENTSCHLIESSUNGSAVTRAG

der Abgeordneten Dr. Fichtenbauer, Ing. Hofer
und weiterer Abgeordneter

betreffend Cross Border Leasing

eingebracht im Zuge der Debatte über die Regierungsvorlage (682 d.B.): Bundesgesetz, mit dem ein Bundesgesetz zur Stärkung des Interbankmarktes (Interbankmarktstärkungsgesetz – IBSG) und ein Bundesgesetz über Maßnahmen zur Sicherung der Stabilität des Finanzmarktes (Finanzmarktstabilitätsgesetz – FinStaG) erlassen sowie das ÖIAG-Gesetz 2000, das Bankwesengesetz, das Börsegesetz, das Finanzmarktaufsichtsbehördengesetz sowie das Bundesfinanzgesetz 2008 geändert werden, in der 75. Sitzung des Nationalrates am 20. Oktober 2008

Rückmietverkauf, „Sale and Lease Back“ und Rückmietvermietung, „Lease and Lease Back“ sind synonyme Bezeichnungen einer Sonderform des Leasings, bei der eine Organisation eine Immobilie oder auch Fahrnis an eine Leasinggesellschaft verkauft und sie zur weiteren Nutzung gleichzeitig wieder zurück leas. Werden solche Geschäfte über Landesgrenzen hinweg abgeschlossen, meist um steuerliche Vorteile zu lukrieren, spricht man von Cross-Border-Leasing. Angeblicher Vorteil dieser Geschäftsformen für das Unternehmen ist das Aufdecken von sogenannten stillen Reserven im Anlagevermögen. Durch den Kaufpreis kann das Unternehmen Kapital freisetzen und erhöht kurzfristig seine Liquidität, kann das Objekt aber weiterhin nutzen. Nachteilig können sich die laufenden Zahlungen der Leasingraten in der Folge auswirken. Zudem ist das Unternehmen nicht mehr Eigentümer und nimmt damit an zukünftigen Wertsteigerungen nicht teil, es sei denn, das Unternehmen hat eine Kaufoption an der Immobilie zum steuerlichen Restbuchwert zum Laufzeitende verhandelt und nimmt diese wahr.

Im Wesentlichen wird Infrastruktur, etwa Gas-, Strom- oder Schienennetzwerke, Kraftwerke, Abwasserreinigungsanlagen, Kanalnetze, Spitäler oder auch bewegliche Anlagegegenstände wie Schienenfahrzeuge, im Rahmen eines „lease and lease back“ bzw. „sale and lease back“ von einer österreichischen Körperschaft (Leasingnehmer) an eine US-Körperschaft vermietet bzw. verkauft und gleichzeitig von dieser zurück(unter-)vermietet. Das Eigentum verbleibt nach österreichischem Recht bei dem österreichischen Leasingnehmer. Nach amerikanischem Recht kann dieses auch auf den Leasinggeber übertragen werden. Solche Transaktionen führen nach US-Steuerrecht zu Abschreibungen in den USA und damit einem Steuervorteil, der mit dem österreichischen Leasingnehmer geteilt wird und diesem schon bei Abschluss der Transaktion zufließt.

All diese Geschäfte sind, mit oft bis zu 2.000 Seiten umfassenden Verträgen, für die US-amerikanische Vertragsseite völlig wasserdicht. Der Gerichtsstand befindet sich in New York, bzw. manchmal auch in London (Vollstreckbarkeit). Experten schätzen, dass es in der Bundesrepublik Deutschland etwa 20 Fachleute geben wird, die den

Umfang dieser Verträge (alle in englischer Sprache) erfassen können. Demnach sollte es im 10-mal kleineren Österreich etwa zwei solcher Fachleute geben. Teilweise wird mit solchen Verträgen Eigentum übertragen, obwohl es sich rechtlich lediglich um Servitute, also eingetragene Dienstbarkeiten und Nutzungsrechte handelt. Gerade im Zusammenhang mit der herrschenden Krise im Finanzdienstleistungssektor stellen sich Fragen, die einer Erörterung bedürfen.

Dr. Werner Rügemer von der Universität Köln, Autor des Buches „Heuschrecken“ im öffentlichen Raum“, Public Private Partnership – Anatomie eines globalen Finanzinstruments, März 2008 beurteilte Cross Border Leasing am 30.9.2008 wie folgt:

„In der öffentlichen Märchenversion ist Cross Border Leasing (CBL) folgendes: Städte verkaufen für mindestens 30 Jahre ihre wertvolle Infrastruktur wie Kanalisationen, Schienennetze, Wasserwerke, Müllverbrennungsanlagen, Messehallen, Straßenbahnen u. ä. an US-amerikanische Investoren und mieten die Anlagen zurück. Die Investoren erhalten in den USA für diese staatlich geförderte Auslandsinvestition 30 Jahre lang einen Steuervorteil. Die Städte bekommen dafür am ersten Tag einebare Einmalzahlung (»Barwertvorteil«) in Höhe von vier bis fünf Prozent des Kaufpreises; mit diesem einfachen Trick können sie auf schwerelose Art ihre Verschuldung mindern.

In Wirklichkeit handelt es sich bei CBL um ein typisches Produkt der neoliberal entfesselten Finanzakteure, nämlich um eine hochkomplizierte »strukturierte Finanzierung« mit verborgenen Mittätern und unkalkulierbaren Risiken. Den Mitgliedern der Parlamente und Stadträte wurde aber nur die Märchenversion präsentiert. Die 1 000-Seiten-Vertragswerke, die es nur in englischer Sprache gibt, enthalten strafbewehrte Geheimhaltungsklauseln. Nur Oberbürgermeister und Kämmerer durften reinsehen, verstanden aber kaum etwas und waren abhängig von der Interpretation, die ihnen die Nadelstreifenanwälte großer US-Kanzleien gaben. Vielfach unterliegen sogar die Namen der Investoren der absoluten Geheimhaltung. Von 1994 bis 2004 schlossen in Westeuropa etwa 700 Kommunen und staatliche Unternehmen solche Verträge, in Deutschland sind es etwa 200.

Gegenwärtig verhandeln in Deutschland zahlreiche Kommunen wie Wuppertal, Recklinghausen, Gelsenkirchen und Bochum und kommunale Zusammenschlüsse wie die Bodensee- und die Landeswasserversorgung Baden-Württemberg über den Wechsel beteiligter Banken. Banken spielen nämlich bei dem Geschäft hinter den Kulissen die entscheidende Rolle. Darüber wurde öffentlich nicht informiert. Der von den Investoren gezahlte Kaufpreis – er lag zwischen 80 Millionen und zwei Milliarden Euro, je nach Wert der Anlage – wurde nämlich gar nicht an die Städte ausbezahlt, die erhielten als kleine Mitmachprämie lediglich den »Barwertvorteil«. Für 95 Prozent des Kaufpreises waren die Städte nur eine Durchlaufstation. 80 Prozent gingen an zwei Schuldübernahmebanken, die daraus namens der Städte 30 Jahre lang, also bis etwa 2030 oder 2034, die Leasingraten bezahlen sollen. 15 Prozent gingen an eine Depotbank, die damit während derselben Laufzeit für die Städte den Rückkaufpreis an den Investor erwirtschaften soll. Die Verträge besagen aber, daß die Treuhänderbanken diese Beträge als unwiderrufliches Eigentum erhalten. Wenn sie pleite gehen, bleiben die Städte letztlich zahlungspflichtig. (...)

Die Probleme mit CBL sind allerdings nicht so neu, wie es gegenwärtig erscheint. Anfangs wurde behauptet, die Verträge stünden ja »nur auf dem Papier«. Aber schon von Beginn an sind die Städte in ihrer Verfügungsgewalt eingeschränkt. Bei Kanalisationen z.B. bestehen die Investoren darauf, daß die über den Kanälen liegenden Grundstücke zugänglich bleiben. Köln, Recklinghausen und Stuttgart etwa konnten deshalb Bebauungen nicht so ausführen wie geplant. In Stuttgart mußte eine vom Stadtrat schon beschlossene Neckarbrücke zwischen den Stadtteilen Mühlhausen und Aldingen gestoppt werden. Die Trasse wäre einige Meter über das Gelände des verkauften Klärwerks Stuttgart-Mühlhausen verlaufen, was der Investor aber als schwerwiegenden Eingriff in sein Eigentum betrachtete und nicht zustimmte. Hätte Stuttgart die Brücke trotzdem gebaut, hätte die Stadt ein Mehrfaches der Baukosten als Schadenersatz an den Investor zahlen müssen. Die Brücke mußte verlegt werden und kostet nun wesentlich mehr. Einige öffentliche Verkehrsbetriebe können Züge und Straßenbahnen, die sie wegen geringerem Fahrgastaufkommen nicht mehr brauchen, nun aber nicht wie geplant verkaufen, sondern müssen sie betriebsbereit im Depot halten.“

Auch der Rechnungshof beschäftigte sich in seinem Bericht Reihe Bund 2004/7 kritisch mit den Auswüchsen des „Cross-Border-Leasing“ in Österreich und kam zu folgenden Schlüssen:

„Vertragsrisiken

Wie erwähnt, verschaffen CBL-Transaktionen dem inländischen Vertragspartner unmittelbar zusätzliche Liquidität (Barwertvorteil). Ob dieser Barwertvorteil auch am Ende der Vertragslaufzeit noch in der ursprünglichen Höhe gegeben sein wird, ist zurzeit nicht abschätzbar, weil die Vertragswerke zahlreiche Risiken enthalten, die in der Folge auszugsweise dargestellt sind.

Steuern und Gebühren

(1) Das Risiko nachteiliger Steuerrechtsänderungen oder einer geänderten Rechtsprechung trägt nach der üblichen Risikoverteilung bei CBL-Verträgen jener Vertragspartner, aus dessen Sphäre sie stammen.

(2) In Bezug auf die Umsatzsteuer wurde eine endgültige Prüfung durch die Finanzbehörden bisher noch nicht durchgeführt. Es ist daher ungeklärt, ob für eine allfällige Prüfung durch die Finanzbehörden der Vertrag ins Inland verbracht werden muss. Der RH weist darauf hin, dass in Deutschland CBL-Transaktionen umsatzsteuerpflichtig sind. Dies vor allem deshalb, weil der Barwertvorteil als Entgelt dafür angesehen wird, dass dem ausländischen Investor vom inländischen Unternehmen die Möglichkeit eröffnet wird, sich einen Steuervorteil zu verschaffen. Bei ertragsteuerpflichtigen Unternehmen unterliegt der zugeflossene Barwertvorteil jedenfalls der Ertragsbesteuerung; offen ist nur, ob der Barwertvorteil über die gesamte Laufzeit verteilt werden kann oder sofort versteuert werden muss. Weiters besteht das Risiko einer zukünftigen Besteuerung der Zinserträge des bei den Depotbanken liegenden Kapitals.

(3) Leasingverträge sind Bestandsverträge und deshalb zu vergebühren. Um diese Gebühr zu vermeiden, wurden zum Teil Treuhandkonstruktionen geschaffen, wobei die Treuhänder ihren Sitz im Ausland haben. Die endgültige Beurteilung durch die Finanzbehörden steht noch aus. Im Falle einer Vergebühr wären jedoch sämtliche CBL-Transaktionen unwirtschaftlich.

(1) Das BMF führte in seiner Stellungnahme zur steuerlichen Beurteilung aus, dass ihm derartige Verträge bisher noch nicht zur Beurteilung vorgelegt wurden. Ohne Vorliegen konkreter Verträge sei daher eine endgültige Beurteilung nicht möglich, insbesondere deshalb, weil — wie auch der RH ausführt — verschiedene Vertragsvarianten möglich sind bzw von den betroffenen Rechtsträgern (Gemeinden usw) überhaupt erst überlegt werden.

Allgemein könnte gesagt werden, dass wirtschaftlich betrachtet die gegenständliche Konstruktion eine Darlehensgewährung seitens des ausländischen Investors darstellt. Der Nutzen für den inländischen Rechtsträger liege primär in der Geldbeschaffung und in der Finanzierungsfunktion.

(2) Eine Umsatz- und Ertragssteuerpflicht wäre nur dann gegeben, wenn die Wirtschaftsgüter nicht durch vorweg übermittelte Beträge vorfinanziert bzw. besichert wären. Die steuerpflichtige Leistung bestünde darin, dass der inländische Rechtsträger gegenüber dem ausländischen Investor eine sonstige Leistung erbringt, indem er diesem die Möglichkeit eröffnet, sich im Ausland Steuervorteile zu verschaffen.

Als Besteuerungsgrundlage wäre beim inländischen Rechtsträger jedoch lediglich der tatsächliche positive Barwertvorteil (positiver Saldo aus erhaltenen und gezahlten Beträgen) zugrunde zu legen. Ertragsteuerlich müsste der Barwertvorteil dem betrieblichen Bereich zurechenbar sein und könnte auf die Laufzeit des Vertrages verteilt werden.

(3) Aus gebührenrechtlicher Sicht handle es sich bei CBL-Verträgen gemäß dem Urkundenprinzip um zwei Bestandsverträge. Gebührenpflicht wird gemäß § 16 des Gebührengesetzes 1957 nur begründet, wenn über diese Rechtsgeschäfte entweder eine Urkunde im Inland oder im Ausland errichtet wird und beide Parteien des Rechtsgeschäftes im Inland einen Wohnsitz, ihre Geschäftsleitung oder eine inländische Betriebsstätte unterhalten.

Weiters muss das Rechtsgeschäft entweder eine im Inland befindliche Sache betreffen oder eine Partei im Inland zu einer Leistung aufgrund des Rechtsgeschäftes berechtigt oder verpflichtet werden.

Insolvenz der Depotbanken

Die Möglichkeit der Zahlungsunfähigkeit der erfüllungsübernehmenden Kreditinstitute bzw Versicherungen (Depotbanken) stellt ein zusätzliches Risiko dar. Dieses Risiko trägt ausschließlich der inländische Vertragspartner. Im Fall der Insolvenz der Depotbanken kann nämlich der ausländische Investor im Regelfall einen Teil des vorweg geleisteten Barwertvorteils geltend machen, weil dieser ausschließlich unter der Annahme der Erfüllung der gesamten Vertragsdauer angewiesen wurde.

Veräußerung des Wirtschaftsgutes

Wenn ein Unternehmen, das CBL-Verträge abgeschlossen hat, veräußert werden soll, stellt sich die Frage der Höhe des Veräußerungserlöses. Mit der Ermittlung des Unternehmenswertes wird in der Regel ein Gutachter zu befassen sein. Dieser hat die verminderten Verfügungsrechte und die aus den CBL-Verträgen erfließenden Risiken zu bewerten. Es ist nicht auszuschließen, dass der Unternehmenswert im Hinblick auf den CBL-Vertrag deutlich vermindert werden muss, wodurch der Verkaufserlös sinkt; dies kann in einem Ausmaß sein, das möglicherweise die Höhe des zugeflossenen Barwertes überschreiten kann.

Dafür kommen verschiedene Faktoren in Betracht. Abgesehen von den Vertragsrisiken, hervorgerufen durch unterschiedliche Rechtssysteme mit Gerichtsstandort außerhalb Österreichs, reduziert sich der Wert des Unternehmens schon deshalb, weil ein Unternehmen mit Eigentum an Betriebsanlagen in der Regel höher zu bewerten ist als ein Unternehmen mit zurückgemieteten Anlagegütern.

Strukturänderungen

Von besonderer Bedeutung ist weiters der Umstand, dass die demokratisch gewählten Organe der Gebietskörperschaften ihren Einfluss auf einen wirtschaftlich bedeutenden Sektor der öffentlichen Hand, nämlich den Investitionssektor zum Teil verlieren; dies vor allem insofern, als zukünftige Organisationsänderungen (zB Privatisierungen) nur erschwert oder überhaupt nicht mehr möglich sind.

Ausstiegskosten

Wird der Vertrag aus dem Verschulden des inländischen Vertragspartners vorzeitig beendet, fallen in der Regel Ausstiegskosten an, die bis zum Fünffachen des Barwertvorteils betragen können.

Zusammenfassende Beurteilung

Betriebswirtschaftlich gesehen verschaffen CBL-Transaktionen dem inländischen Unternehmen unmittelbar zusätzliche Liquidität (Barwertvorteil). Ob dieser Barwertvorteil auch am Ende der Vertragslaufzeit noch in der ursprünglichen Höhe gegeben sein wird, ist zurzeit nicht abschätzbar; die Vertragswerke enthalten nämlich zahlreiche Risiken.

Ferner sind die künftigen Änderungen der den Verträgen zugrunde liegenden gesetzlichen Regelungen unwägbar. Gleiches gilt für noch nicht abgeklärte Fragen zur steuerlichen Behandlung von CBL-Verträgen. Volkswirtschaftlich gesehen fallen erhebliche Transaktionskosten an, ohne wirtschaftlich einen Mehrwert zu erzielen.“

Laut Wikipedia sind unter anderem folgende österreichische Anlagen und Fahrnisse Inhalt von Cross Border Leasing Geschäften:

- Austro Control: Flugsicherungsanlagen
- BEWAG: Stromnetz
- BEGAS: Gasnetz
- Connect Austria: Übertragungsanlagen
- Energie AG Oberösterreich: Stromnetz, Wasserkraftwerke
- Immofinanz: Bürogebäude Wienerberg
- Innsbrucker Kommunalbetriebe: Kläranlagen und Kanäle
- Linz AG: Fernwärmewerk, Fernwärme- und Stromnetz
- Österreichische Bundesbahnen: Bahnhöfe, Lokomotiven, Waggons, Signalanlagen
- Post AG: Postsortieranlagen in Wien, Inzersdorf, Graz, Salzburg und Innsbruck (CBL über 119 Millionen Euro)
- Telekom und Mobilkom Austria - diverse Übertragungsanlagen (1998: \$ 200 Mio., 1999: \$ 400 Mio., 1999: \$ 200 Mio., 1999: \$ 190 Mio.)
- TIWAG: Wasserkraftwerke

- Verbund: 8 österreichische Donaukraftwerke (ohne Eigentumsübertragung, lease-and-lease-back)
- Wiener Linien: U-Bahn und Straßenbahnnetz
- Stadt Wien: Kanalisation im 21. und 22. Gemeindebezirk (CLB über 500 Millionen Euro und 35 Jahre bis 2037)

Die unterfertigten Abgeordneten stellen in diesem Zusammenhang folgenden

ENTSCHLIESSUNGSAНTRAG

Der Nationalrat möge beschließen:

„Die Bundesregierung wird aufgefordert, gemeinsam mit Ländern, Städten und Gemeinden, sowie sämtlichen Unternehmungen, welche einer Überprüfung durch den Rechnungshof unterliegen, einen umfassenden Bericht über die in den letzten Jahren und Jahrzehnten durchgeföhrten „Cross-Border-Leasing“-Geschäfte auszuarbeiten. Der Bericht soll insbesondere über die, durch die internationale Finanzkrise entstandenen Rechtsunsicherheiten, sowie über deren Auswirkung auf die österreichische Volkswirtschaft und Infrastruktur Aufschluss geben.“

Loher *Bösl* *Wien am
20. OKT. 2008*
W. Kneifl *W. Kneifl*
W. Kneifl *W. Kneifl*