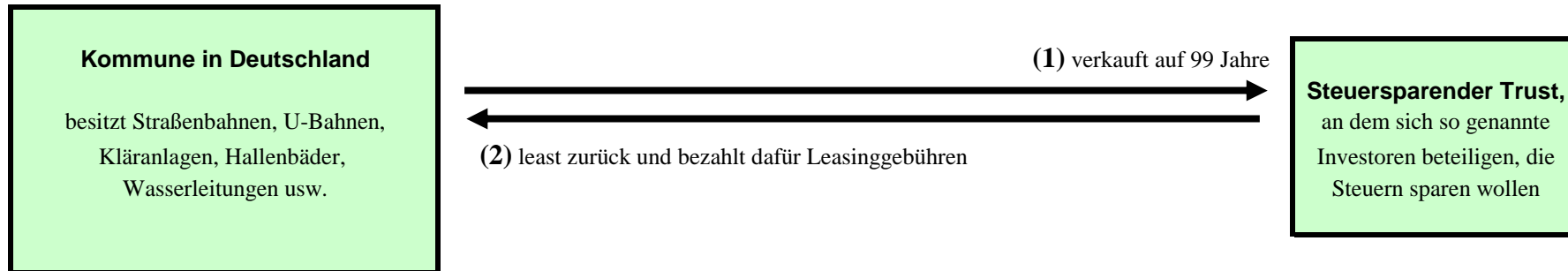
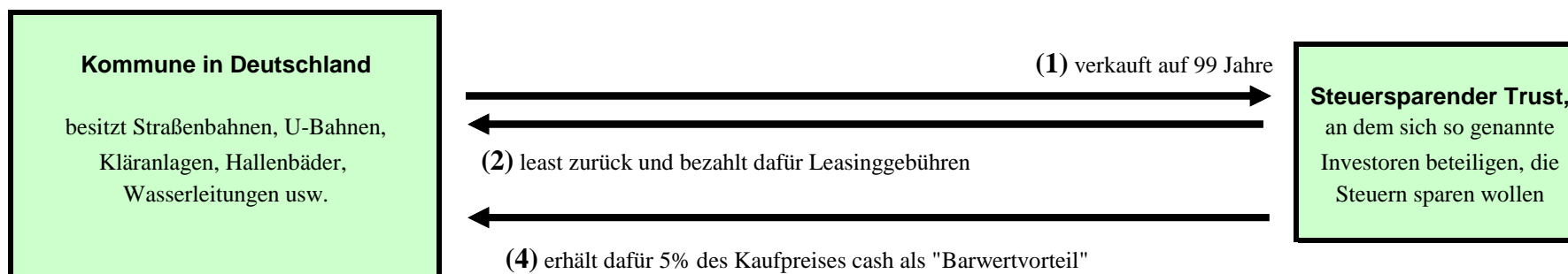


Das typische Cross Border Leasing – Geschäft lässt sich – vereinfacht – in folgenden Stufen denken:

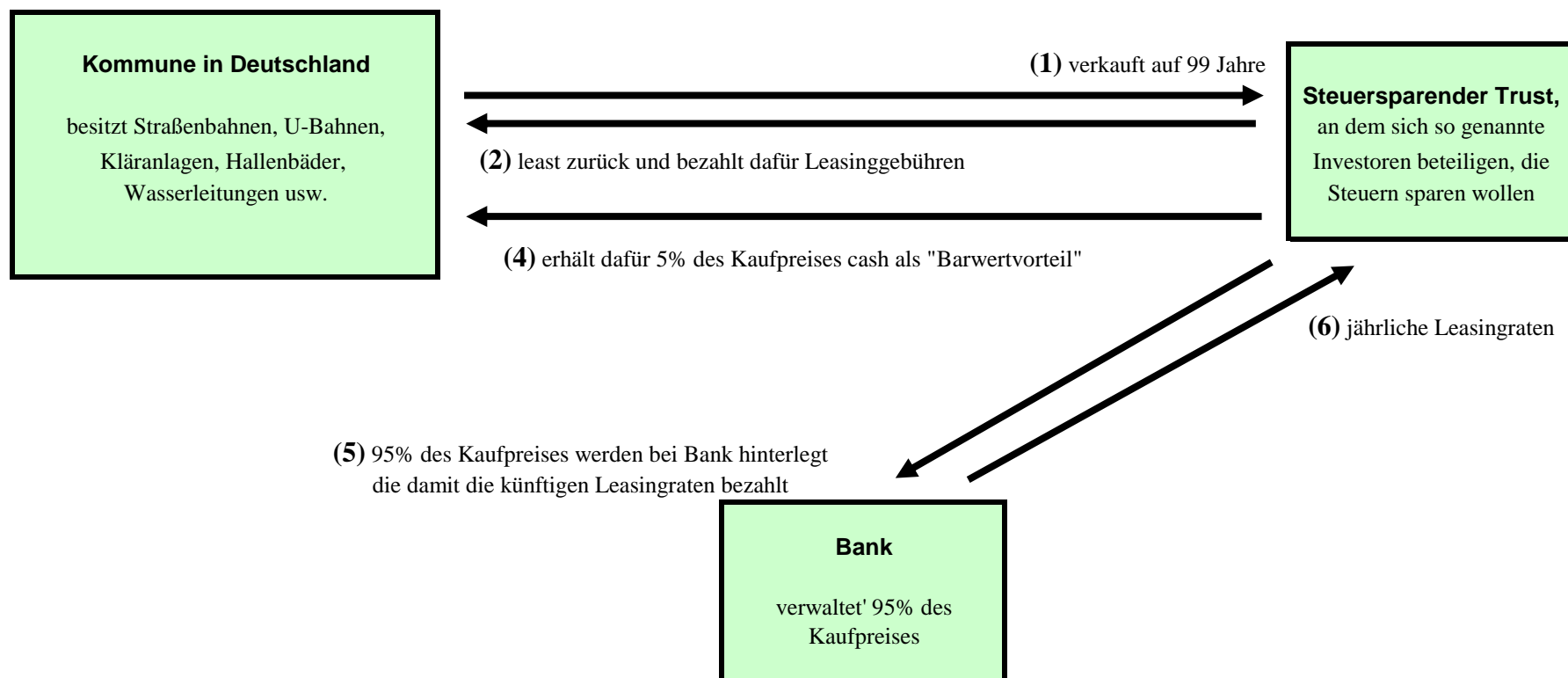
- 1) Die deutsche Kommune und ein so genannter „Trust“ in den USA mit z.B. Briefkastenfirma auf den Cayman-Inseln vereinbaren, dass a) das (juristische) Eigentum der Gemeinde oder der Stadt (z.B. Strassenbahn, Schwimmbad, Trinkwasserleitungen etc) an den Trust verkauft wird und b) die Kommune, weil sie es ja wirtschaftlich nutzen möchte, gleich wieder zurückmietet (zurückleast).
- 2) Für den Trust in den USA, an dem sich „Investoren“ beteiligten, die auf Geldvermehrung aus sind, machte das (nur) Sinn, weil es bis 2004 ein Steuergesetz gab, das – eigentlich - ausländische „Investitionen“ anreizen wollte. Allerdings nicht solche. Jedenfalls war der amerikanische Steuervorteil sehr hoch. Einen Teil dieses Vorteils, der bares Geld bei den Investoren bedeutete, gab der Trust an die deutsche Kommune weiter. Denn sonst hätte das Ganze für die deutsche Seite ja keinen Sinn ergeben. Üblicherweise machte dieser Vorteil, den man „Barwertvorteil“ nennt, etwa 5% des Kaufpreises aus, der nun cash in der deutschen Kasse landete. Beide Vertragspartner hatten einen Vorteil.
- 3) Um sicherzustellen, dass alles auch langfristig funktioniert, wurde vereinbart, dass der Kaufpreis nicht an die Kommune ausbezahlt, sondern bei einer Bank deponiert wurde. Dort gab es Zinsen etc. und mit dem dort gebunkerten Geld und den Zinsen daraus wurden die jährlichen Leasingraten für die deutsche Kommune an den Trust bezahlt
- 4) Damit auch wirklich nichts schief gehen kann, wurde meistens auch eine Versicherung dafür abgeschlossen. Und vereinbart, dass die deutsche Seite für die Sicherheit des Geldes bei der Depotbank haften muss. Genau daraus ergeben sich seit der Finanzkrise die Probleme, wenn Banken oder Versicherungen entweder pleite gegangen sind oder im internationalen Rating herabgestuft werden: der deutsche Vertragspartner muss dann erneut Geld ausgeben, um z.B. weitere Sicherheiten zu hinterlegen.
- 5) Dass ein solches hochkompliziertes Geschäft überhaupt zustande kommen konnte, hängt mit der Kurzsichtigkeit und den wenig demokratischen Usancen der Kommunalpolitiker zusammen: sie haben dieses Geschäft nicht durchschaut, waren auch nicht bereit, konkret nachzufragen oder etwa den Bürgern, also ihren Wählern, vorher zu erklären, was da geplant wurde. Allein der Umstand, dass so gut wie niemand von den Volksvertretern diese Verträge einsehen durfte, hätte eigentlich dazu führen sollen, solche im wahrsten Sinne des Wortes ‚dunklen‘ Geschäfte nicht zu machen.
Aber es gab genug Agenten, Rechtsanwälte usw. die mit ihrem vielen Geld so lange Lobbyarbeit betrieben haben, bis sie die (offensichtlich politisch unfähigen) Politiker überredet hatten. Denn die „Einfädler“ des Geschäfts verdienen am (aller)meisten dabei.

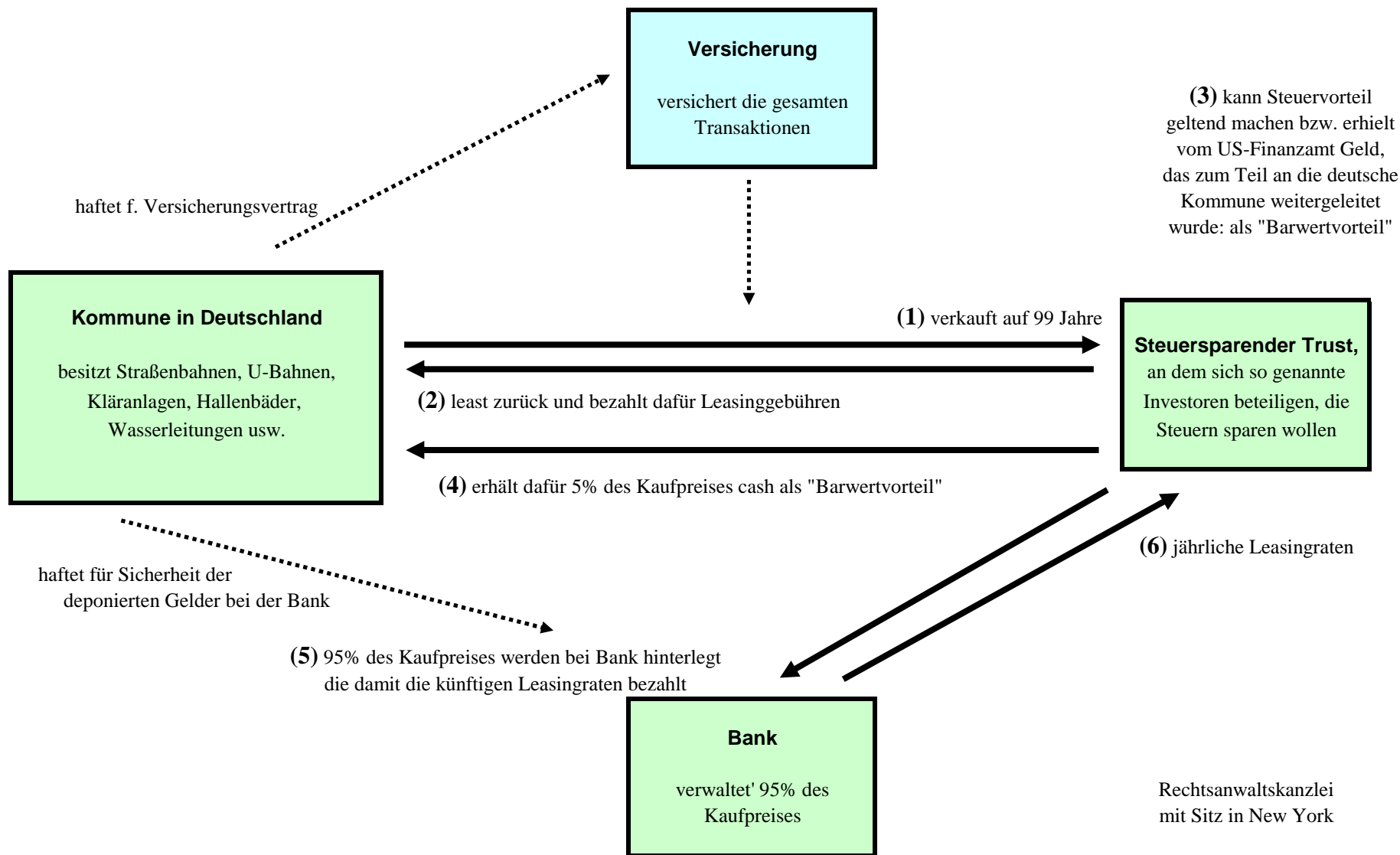


(3) kann Steuervorteil geltend machen bzw. erhielt vom US-Finanzamt Geld, das zum Teil an die deutsche Kommune weitergeleitet wurde: als "Barwertvorteil"



(3) kann Steuervorteil geltend machen bzw. erhielt vom US-Finanzamt Geld, das zum Teil an die deutsche Kommune weitergeleitet wurde: als "Barwertvorteil"





Cross Border Leasing V: (Nur) die allerwichtigsten Akteure © www.ansTageslicht.de/CBL)

