

Korthäuser, Volker; Tritsch, Marius

Book

US-Cross-Border-Lease

edition der Hans-Böckler-Stiftung, No. 77

Provided in Cooperation with:

The Hans Böckler Foundation

Suggested Citation: Korthäuser, Volker; Tritsch, Marius (2002) : US-Cross-Border-Lease, edition der Hans-Böckler-Stiftung, No. 77, ISBN 3-93514-551-9, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/116324>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Betriebswirtschaftliche
Handlungshilfen

US-Cross- Border-Lease

Volker Korthäuer
Marius Tritsch

US-Cross- Border-Lease

edition der Hans-Böckler-Stiftung 77

Betriebswirtschaftliche Handlungshilfen Bd. 3

Die Autoren Volker Korthäuer und Marius Tritsch arbeiten als Wirtschaftsprüfer und Steuerberater in der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Korthäuer & Partner GmbH Steuerberatungsgesellschaft in Essen.

© Copyright 2002 by Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
Buchgestaltung: Horst F. Neumann Kommunikationsdesign, Wuppertal
Produktion: Der Setzkasten GmbH, Düsseldorf
Printed in Germany 2002
ISBN 3-935145-51-9
Bestellnummer: 13077

Alle Rechte vorbehalten, insbesondere die des öffentlichen Vortrages, der Rundfunksendung, der Fernsehausstrahlung, der fotomechanischen Wiedergabe, auch einzelner Teile.

VORWORT	5
1. GEGENSTAND UND ZIELSETZUNG VON US-CROSS-BORDER-LEASE-GESCHÄFTEN	7
2. DARSTELLUNG DER RECHTLICHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN GRUNDKONZEPTION VON US-CROSS-BORDER-LEASING-GESCHÄFTEN	9
2.1. Rechtliche Grundkonzeption	9
2.2. Wirtschaftliche Grundkonzeption	12
3. WIRTSCHAFTLICHE FOLGEN VON US-CROSS-BORDER-LEASING-GESCHÄFTEN	15
3.1. Liquiditätsmäßige Folgen	15
3.1.1. Liquiditätsmäßige Folgen bei Abschluss der Verträge	15
3.1.2. Liquiditätsmäßige Folgen während der Vertragslaufzeit	17
3.1.3. Liquiditätsmäßige Folgen bei Ausübung der Kaufoption	18
3.2. Steuerliche Folgen	18
3.2.1. Ertragsteuerliche Folgen	19
3.2.2. Verkehrsteuerliche Folgen	20
3.2.3. Beispielrechnung zum Verständnis möglicher ertragsteuerlicher und umsatzsteuerlicher Belastungen	22
4. DARSTELLUNG MÖGLICHER RISIKEN SOLCHER TRANSAKTIONEN FÜR DEN DEUTSCHEN EIGENTÜMER/NUTZER	25
4.1. Kostenrisiken	25
4.2. Operative Risiken	25
4.3. Steuerliche Risiken und Risiken aus Rechtsänderungen	26
4.4. Insolvenzrisiken	27
4.5. Sonstige Risiken	28

5. ERGÄNZENDE FRAGESTELLUNGEN AUS DER SICHT VON ARBEITNEHMERVERTRETERN	31
6. KOMMENTIERTE CHECKLISTE UND KURZGEFASSTE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR ARBEITNEHMER- VERTRETER IN ÖFFENTLICHEN UNTERNEHMEN ZUR UNTERSTÜTZUNG BEI DER BEURTEILUNG VON US-CROSS-BORDER-LEASING-VERTRÄGEN	33
ANLAGEN	43
LITERATURVERZEICHNIS	45
GLOSSAR	47
SELBSTDARSTELLUNG DER HANS-BÖCKLER-STIFTUNG	49

In zunehmendem Maße entdecken Kommunen, Gebietskörperschaften und Unternehmen in öffentlichem Besitz das Modell des US-Cross-Border-Leasing, mit dem sie sich auf vermeintlich einfache und risikolose Art und Weise zusätzliche Finanzmittel beschaffen können. Die Möglichkeit, ohne weitere Eigenleistung an teilweise erhebliche Summen zu kommen, haben lediglich Eigentümer bester Bonität, weshalb Fluglinien, staatliche Bahnunternehmen, öffentliche Nahverkehrsunternehmen oder Versorgungsbetriebe in der Liste der Unternehmen ganz oben stehen, die US-Cross-Border-Leasing nutzen.

Die politische Entscheidung, sich Vorteile zu Lasten des amerikanischen Steuerzahlers zu verschaffen, soll hier nicht kritisiert werden. Dies ist die »Baustelle« der Kommunalpolitik und der Parlamente. Für die Arbeitnehmer in den betroffenen Unternehmen oder Körperschaften steht eine Risikobetrachtung der überaus komplexen Vertragsbeziehungen im Vordergrund. Entscheidungsträger in Aufsichtsräten sollten daher genauestens über mögliche Konstruktionen, die konkrete Umsetzung, eventuelle Fehler und Risiken im Bilde sein, bevor sie einem Cross-Border-Leasinggeschäft zustimmen. Immerhin handelt es sich um sehr langfristig angelegte Vertragsbeziehungen, bei denen auch schon einmal ein Klärwerk für 99 Jahre verleast und zurückgeleast wird.

Die vorliegende betriebswirtschaftliche Handlungshilfe soll über die Hintergründe und mögliche Vertragskonstruktionen informieren und Aufschluss über alle für Arbeitnehmervertreter und -vertreterinnen relevanten Fragen geben.

Düsseldorf, 5. August 2002

Matthias Müller
Referatsleiter Wirtschaft II
Hans-Böckler-Stiftung

1. GEGENSTAND UND ZIELSETZUNG VON US-CROSS- BORDER-LEASE-GESCHÄFTEN

Auf Grund der zunehmend angespannten Liquiditätssituation öffentlicher Haushalte wird dem Leasing als Finanzierungsform immer mehr Bedeutung beigemessen. Durch Leasing-Finanzierungsmodelle soll der öffentliche Bereich (z. B. Kommunen, öffentliche Unternehmen, Verbände) entlastet und konsolidiert werden.

Leasingobjekte sind eine Vielzahl von Vermögensgegenständen unterschiedlicher Art und Alters, wie z. B. :

- U-Bahnnetze/-anlagen
- Stromnetze
- Kraftwerke
- Kanalnetze
- Müllverbrennungsanlagen
- Kläranlagen

Eine besondere Form des Leasing ist dabei das sog. »US-Cross-Border-Leasing« oder »US-Lease-in-Lease-out« (kurz: »US-Lease« oder »US-LILO«). Bei dieser Spezialform des »Cross-Border«-Finanzierungsleasings handelt es sich um ein grenzüberschreitendes Leasing mit einem i.d.R. US-amerikanischen Vertragspartner, bei dem alle Leasingraten-Zahlungen grenzüberschreitend erfolgen. Der Begriff »Lease-In-Lease-Out« kann dabei mit dem deutschen Begriff »Ver- und Zurückmieten« übersetzt werden.

Zielsetzung derartiger Leasinggeschäfte ist die Vereinnahmung liquider Mittel in Form eines sog. »Barwertvorteils« aus einem Haupt- und einem Nebenmietvertrag durch den deutschen Eigentümer/Nutzer nach Vertragsabschluss. Dieser Barwertvorteil ist in der Konzeption des Geschäfts begründet, weil der US-amerikanische Vertragspartner als Investor steuerliche Vorteile in Form von Steuerstundungseffekten im Rahmen seiner US-amerikanischen Besteuerung geltend machen kann. Der deutsche Eigentümer/Nutzer partizipiert somit am Vorteil des US-amerikanischen Investors, indem dieser einen Teil des Steuervorteils weitergibt.

Ziel dieser Arbeitshilfe für Arbeitnehmervertreter im Bereich öffentlicher Unternehmen soll sein, Grundbegriffe, Grundkonzeption sowie wirtschaftliche Folgen von sog. US-Cross-Border-Leasing-Geschäften darzustellen und deren komplexes Vertragsgeflecht zu erläutern.

Ferner soll auf mögliche Risiken solcher Transaktionen für den deutschen Eigentümer/Nutzer (Kostenrisiken, operative Risiken, steuerliche Risiken, Insolvenzrisiken sowie sonstige Risiken) hingewiesen werden. Darüber hinaus soll in einem besonderen Abschnitt auf spezielle Risiken aus Sicht von Arbeitnehmervertretern hingewiesen werden.

Abschließend werden die wesentlichen Gesichtspunkte des US-Cross-Border-Lease in einer kommentierten Checkliste zusammengestellt, aus der Arbeitnehmervertreter Handlungsempfehlungen ableiten können, um derartige Leasing-Konstellationen besser beurteilen zu können.

Die Grundbegriffe der US-Cross-Border-Leasing-Geschäfte werden in einem Glossar (Anlage) erläutert.

2. DARSTELLUNG DER RECHTLICHEN UND WIRTSCHAFTLICHEN GRUNDKONZEPTION VON US-CROSS-BORDER-LEASING-GESCHÄFTEN

2.1. RECHTLICHE GRUNDKONZEPTION

Die rechtliche Grundkonzeption von US-Cross-Border-Leasing-Geschäften hat neben den nachstehend erläuterten zivilrechtlichen auch öffentlich-rechtliche, insbesondere steuerrechtliche Folgen.

Welche Vertragsbeziehungen und -partner sind beteiligt?

Nachfolgend werden die *zivilrechtlichen* Vertragsverflechtungen von US-Cross-Border-Leasing-Geschäften verdeutlicht. Die *Abbildung 1* stellt die wesentlichen Vertragspartner und deren Vertragsbeziehungen dar:

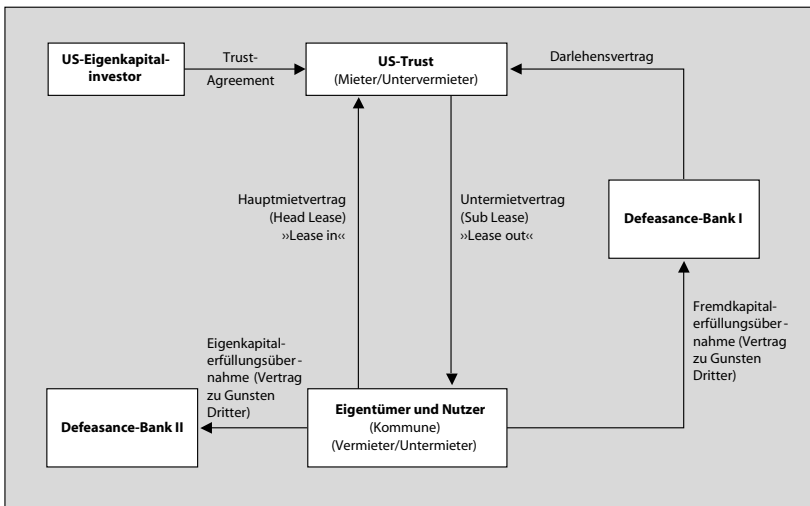


Abbildung 1:
Wesentliche Vertragspartner und deren Vertragsbeziehungen im Direktmodell

Zu den *Vertragspartnern* eines US-Lease gehören neben dem Eigentümer/Nutzer (Kommune/deutsches öffentliches Unternehmen) ein US-amerikanischer Investor (z. B. Bank, Versicherung oder Industrieunternehmen) sowie mindestens zwei Banken (Defeasance-Banken I und II).

Der US-Investor gründet speziell für diese Leasing-Transaktion einen *US-Trust* (US-amerikanische Treuhandgesellschaft), der als *Mieter und Untervermieter* auftritt. Zwischen diesen Vertragspartnern besteht eine Vielzahl von Vertragsbeziehungen.

Der Eigentümer/Nutzer schließt mit dem US-Trust *zwei simultane Mietverträge* ab. Im *Hauptmietvertrag* (Head Lease) ist der Eigentümer/Nutzer Vermieter und der US-Trust Mieter des Leasing-Objektes. Diese Vertragsbeziehung wird »Lease-in« genannt. Im *Untermietvertrag* (Sub Lease) ist der Eigentümer/Nutzer Untermieter und der US-Trust Untervermieter. Diese Vertragsbeziehung wird »Lease-out« genannt. Eigentümer bleibt dabei immer das deutsche Unternehmen.

Die Laufzeit der Mietverträge orientiert sich in der Regel an der Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes nach US-Recht. Ein wesentliches Merkmal des Hauptmietvertrages ist, dass er sich in Grundmietzeit und Anschlussmietzeit gliedert. Alternativ ist auch eine durchgehende Mietzeit möglich, die abhängig von der Art und dem Alter des Leasing-Objektes zwischen 30 und 55 Jahren liegt. In der Regel werden ca. 80 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer als Mietzeit vereinbart.

Der Untermietvertrag gliedert sich ebenfalls in Grundmietzeit und Anschlussmietzeit. Der *wesentliche Unterschied* zwischen den beiden Mietverträgen liegt darin, dass die Laufzeit im Untermietvertrag ca. 80 % der Mietzeit im Hauptmietvertrag beträgt. Obwohl tatsächlich zwei Mietverträge vorliegen, handelt es sich um ein einheitliches Vertragswerk, da davon auszugehen ist, dass Haupt- und Untermietvertrag nicht einzeln geschlossen werden würden.

Welche Funktion hat die Kaufoption und der Nutzungsvertrag?

Ein weiterer möglicher Vertragsbestandteil als Ergänzung des Untermietvertrages ist eine *Kaufoption für den Erwerb der Nutzungsrechte* am vermieteten Gegenstand vom US-Trust. Diese Kaufoption kann *alternativ* zur *Anschlussmietzeit im Untermietvertrag* vereinbart werden, da die Nutzungsrechte aus dem Hauptmietvertrag auf den US-Trust übergegangen sind. Durch den Hauptmietvertrag hat der US-Trust nur die Nutzungsrechte an dem deutschen Wirtschaftsgut erworben, jedoch nicht die Eigentumsrechte.

Wird die Kaufoption ausgeübt, endet die gesamte Transaktion gegen Zahlung des Kaufoptionspreises. Dadurch kann der deutsche Vertragspartner sicherstellen, dass der Vermögensgegenstand nicht dauerhaft der Nutzung entzogen ist.

Übt der deutsche Unternehmer die Kaufoption zum Ende des Mietvertrages *nicht* aus, wird ein sog. *Service-Contract* (d.h. ein Service- bzw. Nutzungsvertrag) *wirksam*, der bereits mit dem Leasingvertrag zusammen abgeschlossen wird. Dieser Service-Contract hat den Zweck, dass der US-Investor die Nutzungsrechte verwerten kann. Ein Service-Contract muss allerdings immer mit dem US-Trust abgeschlossen sein, damit das US-Lease-Geschäft von den US-Steuerbehörden anerkannt wird.

Welche weiteren Vertragsgestaltungen gibt es?

Die oben beschriebene Vertragskonstruktion stellt die *direkte Beziehung* zwischen dem deutschen Eigentümer und dem US-Trust (sog. Direktmodell) dar. Um jedoch beim US-Trust weitere Steuervorteile zu generieren, kommt es in der Praxis vor, dass eine, speziell für die US-Lease-Transaktion gegründete (Ein-) Zweckgesellschaft, in einer Steueroase (z. B. Cayman-Inseln) *zwischengeschaltet* wird (sog. Zwischenmietermodell). Das Vertragsgeflecht gewinnt an zusätzlicher Komplexität, wie nachfolgende *Abbildung 2* verdeutlicht:

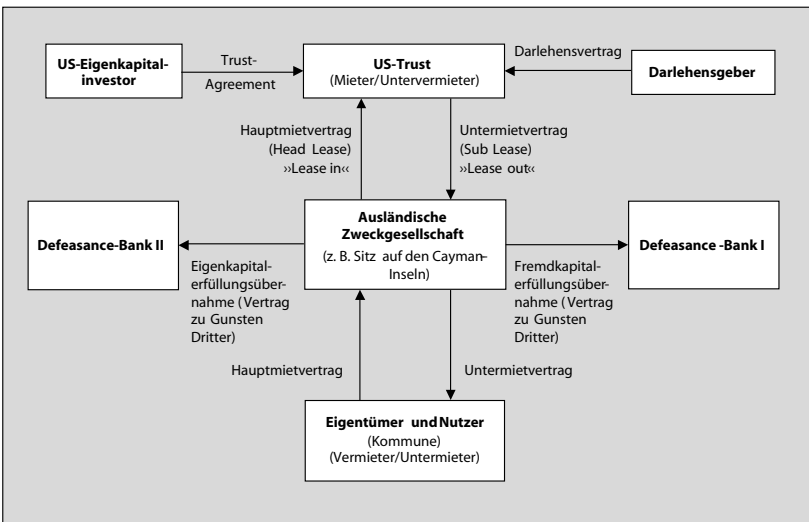


Abbildung 2:
Wesentliche Vertragspartner und deren Vertragsbeziehungen im Zwischenmietermodell

Welche weiteren Fragestellungen sind zu beachten?

Steuerrechtliche Fragestellungen können z. B. in der Anwendung und Auslegung des jeweils nationalen Steuerrechts auftreten. Zudem können sich bei grenzüberschreitenden Leasinggeschäften ggf. Fragen zum Doppelbesteuerungsabkommen Deutschland-USA ergeben. Ausführungen zu ausgewählten steuerrechtlichen Fragestellungen werden unter Gliederungspunkt 3.2. gemacht.

Ferner müssen weitere Folgen des *öffentlichen Rechts* beachten werden. Zu prüfen sind neben regulatorischen Aspekten, wie z. B. die Zulässigkeit grenzüberschreitender Leasingtransaktionen mit Vermögensgegenständen der öffentlichen Hand, auch die Vereinbarkeit derartiger Transaktionen mit folgenden Rechtsgebieten:

- Kommunalaufsichtsrecht
- Satzungsrecht
- Recht der genehmigungsbedürftigen Anlagen
- Vergaberecht
- EG-Beihilferecht.

Ausführungen zu ausgewählten Gebieten werden unter Gliederungspunkt 4.5. dargestellt.

2.2. WIRTSCHAFTLICHE GRUNDKONZEPTION

Aus den oben dargestellten rechtlichen Vertragsverflechtungen resultiert *folgende wirtschaftliche Grundkonzeption*, deren wirtschaftliche Folgen in Gliederungspunkt 3. detailliert erläutert werden:

Der *US-Trust* zahlt als *Hauptmieter* die Mietraten für die gesamte Mietzeit im voraus an den *Eigentümer/Nutzer*, der daraus einen erheblichen Zufluss an liquiden Mittel vereinnahmen kann. Diese Mittel werden zum Teil wieder eingesetzt, um die Verpflichtungen aus dem *Untermietvertrag* zu leisten. Die Differenz ist der sog. »*Barwertvorteil*«, den der Eigentümer/Nutzer aus den Vorauszahlungen des US-Investors bei Abschluss der Transaktion zurückbehält. Nach Abzug der Transaktionskosten verbleibt der »*Netto-Barwertvorteil*«.

Die Vorteile für den US-Eigenkapitalgeber und für den US-Trust liegen darin, dass im US-Steuerrecht Steuerstundungseffekte durch Verlustzuweisung eintreten. Die

Verluste treten beim US-Trust durch die Zahlungsverpflichtungen aus dem Hauptmietvertrag zzgl. der Transaktionskosten sowie der Fremdkapitalzinsen auf. Ferner hat der US-Eigenkapitalgeber den Vorteil, dass ein deutsches öffentliches Unternehmen für gute Bonität steht. Dies erleichtert die Kreditvergabe durch US-Banken.

Die Vorteile für den *deutschen Eigentümer/Nutzer* bestehen darin, dass Liquidität in Form des Barwertvorteils *unmittelbar nach Vertragsabschluss* in voller Höhe zufließt. Der Barwertvorteil besteht in Höhe der Differenz der o.g. Zahlungsströme. Zu beachten ist, dass zur Ermittlung des Netto-Barwertvorteils Transaktionskosten berücksichtigt werden müssen. Ferner ist die Höhe des Barwertvorteils von folgenden Faktoren abhängig:

- Art und Alter des Wirtschaftsgutes,
- US-Fremdkapitalzinssätze,
- Renditeerwartung des US-Eigenkapitalinvestors.

3. WIRTSCHAFTLICHE FOLGEN VON US-CROSS- BORDER-LEASING-GESCHÄFTEN

Der Abschluss von US-Cross-Border-Leasing-Verträgen hat für den deutschen Eigentümer/Nutzer sowohl liquiditätsmäßige als auch steuerliche Folgen, die nachfolgend analysiert werden.

Liquiditätsmäßige Folgen treten auf

- bei Abschluss der Verträge
- während der Vertragslaufzeit
- bei Ausübung der Kaufoption.

Steuerliche Folgen können sein

- ertragsteuerliche Folgen und
- verkehrssteuerliche Folgen.

3.1. LIQUIDITÄTSMÄSSIGE FOLGEN

3.1.1. Liquiditätsmäßige Folgen bei Abschluss der Verträge

Das oben dargestellte Vertragsgeflecht bewirkt Zahlungsströme sowohl bei Abschluss der Verträge als auch während der Laufzeit der Verträge. In *Abbildung 3* sind diese Zahlungsströme graphisch dargestellt.

- ① Beim Abschluss der Mietverträge überweist der US-Trust der Kommune einen Teil der Mietraten des Hauptmietvertrages. Die Höhe der Zahlungen entspricht dem Barwert der gesamten Mietraten des Untermietvertrages zzgl. des Optionspreises für die vereinbarte Kaufoption und zzgl. des sog. »Netto-Barwertvorteils«. Der Netto-Barwertvorteil stellt hierbei die Größe dar, die *nach* den zu tragenden Transaktionskosten als Liquiditätsvorteil bei dem deutschen öffentlichen Unternehmen/Kommune verbleibt.

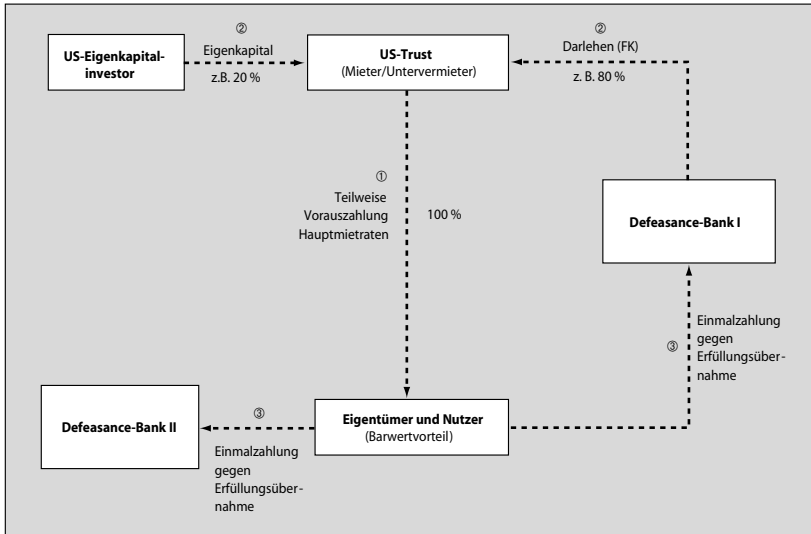


Abbildung 3:
Zahlungsströme bei Abschluss der Verträge

- ② Zur Finanzierung der Zahlung an den deutschen Eigentümer/Nutzer greift der US-Trust auf Eigenkapital, das der US-Investor bei Gründung des US-Trusts dort eingelegt hat, sowie auf bei einem Kreditinstitut (Defeasance-Bank I) aufgenommenes Fremdkapital zurück.
- ③ Zugleich muss der deutsche Eigentümer/Nutzer den Barwert seiner Mietverpflichtungen aus dem Untermietvertrag mit dem US-Trust an die zwischengeschalteten Kreditinstitute (Defeasance-Banken I und II) entrichten. Ferner wird der Barwert des Optionspreises von der Kommune an die Banken entrichtet. Diese verpflichten sich, bei Ausübung der Kaufoption durch den Eigentümer/Nutzer die entsprechenden Zahlungen an den US-Trust zu übernehmen.

Der Barwert-/Finanzierungsvorteil für den deutschen Eigentümer/Nutzer liegt somit in der *Differenz der erhaltenen und geleisteten Zahlungsströme*.

Dritte – in diesem Fall die zwischengeschalteten Kreditinstitute (Defeasance-Banken I und II) – übernehmen dabei die Verbindlichkeiten gegenüber dem US-Trust. Dieses Vertragsgeflecht wird »Defeasance-Struktur« genannt.

Während der Laufzeit des Untermietvertrages zahlen die Banken die fälligen Mietraten an den US-Trust aus, der dadurch wiederum sowohl das aufgenommene Bankdarlehen bedienen als auch Überschüsse an den Eigenkapitalgeber (Investor) ausschütten kann. Während der Laufzeit der Mietverträge wird der Eigentümer *nicht* mehr in Zahlungsströme einbezogen, da seine Verpflichtungen bereits zum Vertragsbeginn abgegolten sind.

3.1.2. Liquiditätsmäßige Folgen während der Vertragslaufzeit

Die liquiditätsmäßigen Folgen während der Vertragslaufzeit sind in *Abbildung 4* dargestellt:

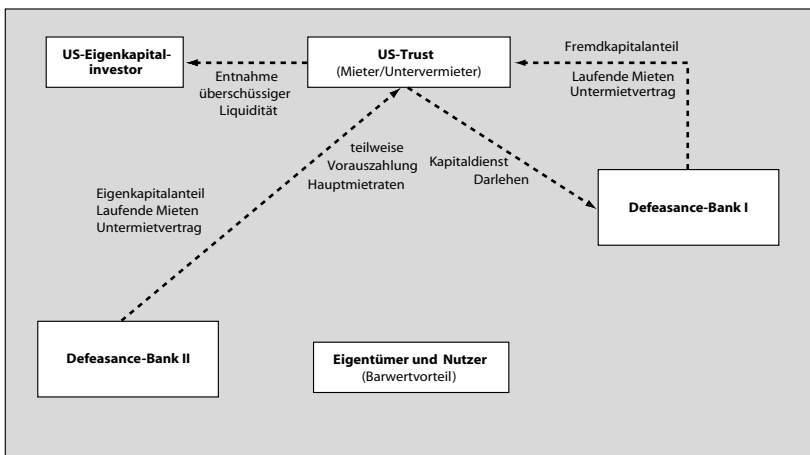


Abbildung 4:
Zahlungsströme während der Laufzeit

Die Abbildung zeigt, dass der Eigentümer/Nutzer in die Zahlungsströme während der Vertragslaufzeit *nicht* eingebunden ist, da er seinen Zahlungsverpflichtungen bereits zu Beginn der Vertragslaufzeit nachgekommen ist.

Lediglich die Defeasance-Banken zahlen während der Laufzeit des Untermietvertrags die fälligen Mietraten an den US-Trust. Defeasance-Bank I zahlt dabei den Fremdkapitalanteil der laufenden Mieten. Dieser wird i.d.R. mit Zins- und Tilgungszahlungen durch den US-Trust verrechnet.

Zur Erinnerung:

Der US-Trust hat ein Darlehen aufgenommen, um die Zahlung aus dem Hauptmietvertrag zu leisten!

Die Defeasance-Bank II zahlt den Anteil aus den laufenden Mietraten, der dem Eigenkapitalanteil entspricht.

3.1.3. Liquiditätsmäßige Folgen bei Ausübung der Kaufoption

Bei Ausübung der Kaufoption durch den Eigentümer/Nutzer endet die Transaktion durch die Zahlung des Kaufoptionspreises durch die Banken.

Zur Erinnerung:

Der Barwert des Optionspreises wurde von der Kommune bereits bei Vertragsabschluss an die Banken entrichtet. Diese haben sich im Gegenzug verpflichtet, bei Ausübung der Kaufoption durch den Eigentümer/Nutzer die entsprechenden Zahlungen an den US-Trust zu übernehmen!

3.2. STEUERLICHE FOLGEN

Die steuerlichen Folgen von US-Cross-Border-Lease-Geschäften werden ausschließlich für den deutschen Eigentümer/Nutzer bezogen auf das *deutsche Steuerrecht* untersucht. Hierzu kommen im Wesentlichen mögliche ertragsteuerliche und verkehrssteuerliche Folgen in Betracht. Für die steuerliche Betrachtung ist es jedoch notwendig, die Rechtsform des Eigentümers/Nutzer differenzierter zu betrachten. Die nachfolgende *Abbildung 5* soll grob eine Einordnung geben:

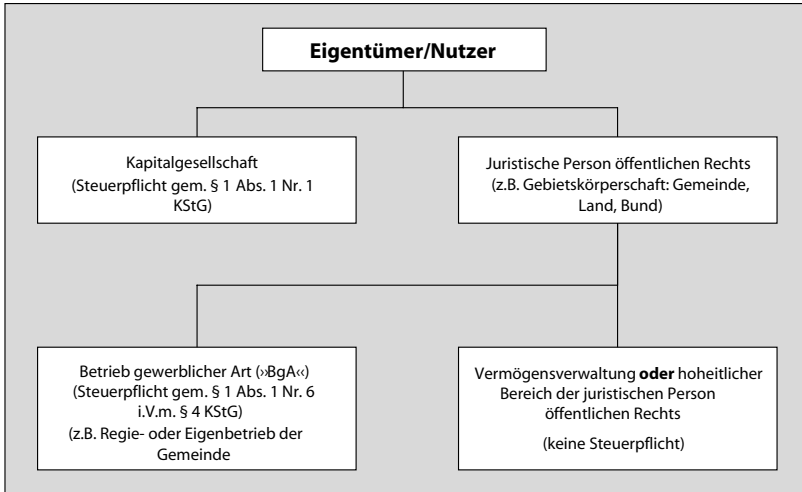


Abbildung 5:
Systematisierung des Eigentümers/Nutzers für ertragsteuerliche Zwecke

3.2.1. Ertragsteuerliche Folgen

In Abhängigkeit vom steuerrechtlichen Status des Eigentümers ist zu prüfen, ob der Barwertvorteil als zu versteuernde Einnahme anzusehen ist.

Kapitalgesellschaft:

Ist der deutsche Eigentümer eine *Kapitalgesellschaft* (AG, GmbH), tritt gem. § 1 Abs. 1 Nr. 1 KStG Körperschaftsteuerpflicht ein. Nach Auffassung eines Teils der Finanzverwaltung¹ führt dies dazu, dass die Vereinnahmung des (Netto-)Barwertvorteils das steuerpflichtige Einkommen erhöht und gem. § 23 KStG mit dem Körperschaftsteuersatz von 25 % zum Zeitpunkt des Zuflusses versteuert werden muss. Zu prüfen wäre allerdings, ob – abweichend von der Ansicht der Finanzverwaltung – die (handelsrechtlich gem. § 250 Abs. 2 HGB ohnehin gebotene) Bildung eines passiven Rechnungsabgrenzungsposten auch steuerlich in Betracht kommt. Demnach wäre der Barwertvorteil auf die Laufzeit des Untermietvertrages zu verteilen.

Da gem. § 2 Abs. 2 GewStG die Tätigkeit der Kapitalgesellschaften stets als Gewerbebetrieb kraft Rechtsform anzusehen ist, besteht zudem noch Gewerbe-

1 Vgl. *SenFin, Berlin*: Erlass v. 22.04.1999.

steuerpflicht. Die Höhe hängt vom Hebesatz der Gemeinde ab, in der der Eigentümer/Nutzer ansässig ist.

Juristische Person öffentlichen Rechts:

Erzielt eine juristische Person öffentlichen Rechts den Barwertvorteil im Rahmen eines *vermögensverwaltenden* oder *hoheitlichen Bereiches*, ergibt sich regelmäßig keine Gewerbesteuer- und Körperschaftsteuerpflicht.

Liegt jedoch ein *Betrieb gewerblicher Art* (»BgA«) von juristischen Personen des öffentlichen Rechts vor, besteht gem. § 1 Abs. 1 Nr. 6 i.V.m. § 4 KStG unbeschränkte Steuerpflicht. Als Betriebe gewerblicher Art sind alle Einrichtungen von juristischen Personen des öffentlichen Rechts anzusehen, die einer nachhaltigen wirtschaftlichen Tätigkeit zur Erzielung von Einnahmen dienen und die sich innerhalb der Gesamtbetätigung der juristischen Person wirtschaftlich herausheben (§ 4 Abs. 1 KStG). Zu den Betrieben gewerblicher Art gehören auch Betriebe, die der Versorgung der Bevölkerung mit Wasser, Gas, Elektrizität oder Wärme, dem öffentlichen Verkehr oder dem Hafenbetrieb dienen (§ 4 Abs. 3 KStG). Die juristische Person öffentlichen Rechts unterliegt mit ihrem unterhaltenen »BgA« ebenfalls einer tariflichen Körperschaftsteuer von 25 %. Darüber hinaus tritt Gewerbesteuerpflicht ein, wenn der Betrieb gewerblicher Art ein gewerbliches Unternehmen im Sinne des Gewerbesteuergesetzes ist (Abschn. 17 GewStR).

3.2.2. Verkehrsteuerliche Folgen

Bei der Betrachtung verkehrsteuerlicher Folgen von US-Cross-Border-Lease-Geschäften müssen umsatzsteuerliche und grunderwerbsteuerliche Folgen geprüft werden.

Umsatzsteuer:

Die obersten Finanzbehörden des Bundes und der Länder vertreten zur umsatzsteuerlichen Behandlung des Leasingnehmers (Eigentümer/Nutzer) die Auffassung, dass dieser eine Leistung erbringt, die darin besteht, es dem US-Investor zu ermöglichen, sich in den USA Steuervorteile zu verschaffen. Das Entgelt für diese Leistung besteht im Barwertvorteil, der dem Eigentümer/Nutzer bei Vertragsabschluss zufließt. Der Ort der Leistung liegt nach § 3a Abs. 1 UStG im Inland. Daraus folgt, dass die Leistung damit steuerbar und steuerpflichtig ist.² Diese ist mit dem Regelsteuersatz in Höhe von 16 % gem. § 12 Abs. 1 UStG zu versteuern.

2 Vgl. Bayer. Staatsministerium der Finanzen: bek. OFD Nürnberg vom 28.09.1998, koordinierter Ländererlass vom 15.09.1998, OFD Hannover, Verfügung vom 30.11.1998.

Grunderwerbsteuer:

In Anbetracht des Inhalts von US-Cross-Border-Lease-Geschäften liegt zum Zeitpunkt des Abschlusses des Vertragwerkes regelmäßig kein zivilrechtlicher (Eigentums-) Erwerbsvorgang an Grundstücken im Sinne des Grunderwerbsteuergesetzes vor.

Etwas anderes gilt, wenn der deutsche Eigentümer/Nutzer eine ihm auf das Ende der Untermietzeit eingeräumte Kaufoption auf die Nutzungsrechte am Leasinggegenstand nicht ausübt: In diesem Fall geht die Verwertungsbefugnis üblicherweise in Folge der Regelungen im Nutzungsvertrag auf den US-Trust über. Eine solche Übertragung der Verwertungsbefugnisse unterliegt regelmäßig der Grunderwerbsteuer (§ 1 Abs. 2 GrEStG).

3.2.3. Beispielrechnung zum Verständnis möglicher ertragsteuerlicher und umsatzsteuerlicher Belastungen

Nachfolgende Berechnung zeigt die möglichen ertragsteuerlichen und umsatzsteuerlichen Belastungen beim Eigentümer/Nutzer in den o.g. Rechtsformen:

	Kapital- gesell- schaft in Mio. €	Betrieb gewerb- licher Art in Mio. €	Hoheit- licher Betrieb in Mio. €
Barwertvorteil = Zufluss	100	100	100
∕. Umsatzsteuer	14	14	0
Barwertvorteil = Ertrag	86	86	100
∕. Transaktionskosten (netto)	4	4	4
Netto-Barwertvorteil vor Gewerbesteuer	82	82	96
∕. Gewerbesteuer	14	14	0
Netto-Barwertvorteil nach Gewerbesteuer	68	68	96
Gewerbesteuer:			
Barwertvorteil = Gewerbeertrag	82	82	0
∕. Gewerbesteuerbelastung bei Hebesatz v. 400% = 16,7%	14	14	0
Gewerbeertrag nach GewSt-Belastung	68	68	0
Körperschaftsteuer:			
Bemessungsgrundlage für Körperschaftsteuer	68	68	96
∕. Körperschaftsteuerbelastung (25 %)	17	17	0
Netto-Barwertvorteil nach Steuern	51	51	96
Umsatzsteuer:			
Barwertvorteil = Preis	100	100	100
∕. Umsatzsteuerbelastung (16 %)	14	14	0
Netto-Erlös	86	86	100
Umsatzsteuer aus Barwertvorteil	14	14	0
∕. Vorsteuer aus Transaktionskosten	1	1	0
Umsatzsteuerzahllast	13	13	0
Tatsächlicher Liquiditätszufluss:			
Barwertvorteil (Zufluss)	100	100	100
∕. Transaktionskosten	4	4	4
∕. Gewerbesteuer	14	14	0
∕. Körperschaftsteuer	17	17	0
∕. Umsatzsteuerzahllast	13	13	0
Tatsächlicher Liquiditätszufluss	52	52	96

Das Berechnungsbeispiel zeigt, dass der Liquiditätszufluss für den Eigentümer/Nutzer in der Rechtsform einer Kapitalgesellschaft und eines Betriebs gewerblicher Art identisch ist. Handelt es sich um den vermögensverwaltenden oder hoheitlichen Bereich einer juristischen Person öffentlichen Rechts erfolgt der Liquiditätszufluss in Höhe des Barwertvorteils abzüglich der Transaktionskosten.

Möglicherweise kann durch eine zivilrechtliche Preisgestaltung (Vertragliche Vereinbarung in der Verhandlungsphase) mit dem US-Vertragspartner vereinbart werden, dass dieser die Umsatzsteuer auf die vereinbarte Bemessungsgrundlage zusätzlich entrichtet. In diesem Fall würden sich dementsprechende Veränderungen in der obigen Berechnung ergeben. Der Vertragspartner kann sich ggf. die Vorsteuer im Rahmen eines Vorsteuererstattungsverfahrens von den deutschen Finanzbehörden vergüten lassen.

4. DARSTELLUNG MÖGLICHER RISIKEN SOLCHER TRANS-AKTIONEN FÜR DEN DEUTSCHEN EIGENTÜMER/NUTZER

4.1. KOSTENRISIKEN

In der Phase der Verhandlungen bzw. Anbahnung des US-Lease-Geschäftes fallen i.d.R. sog. *Transaktionskosten* an, wie z.B.:

- Anwaltskosten
- Gutachterkosten
- Steuerberatungskosten
- Kosten und Gebühren der Banken,
- Kosten und Gebühren des US-Trusts
- Kosten eines Rechtsgutachtens zum Vertragsrecht in deutscher Sprache

Es ist daher im Vorfeld der Anbahnung solcher US-Lease-Geschäfte zu prüfen, ob und inwieweit der deutsche Unternehmer das *Transaktionskostenrisiko* zu tragen hat, insbesondere dann, wenn die Verträge nicht zustande kommen und sich die angedachten Barwertvorteile nicht realisieren lassen.

4.2. OPERATIVE RISIKEN

Unter operativen Risiken werden im Wesentlichen *Finanzierungsrisiken*, insbesondere *Währungsrisiken*, *Zinsänderungsrisiken* und *Bonitätsrisiken* verstanden. Durch die sog. Defeasance-Struktur, bei der der deutsche Eigentümer/Nutzer zu Beginn der US-Lease-Transaktion allen Zahlungsverpflichtungen nachkommt und die sog. Defeasance-Bank die Verbindlichkeiten gegenüber dem US-Trust übernimmt, werden derartige Risiken aus Wechselkursänderungen, Zinsänderungen sowie aus Bonitätsverschlechterungen der Vertragspartner während der Laufzeit des Leasing-Vertrages minimiert oder ausgeschlossen.

Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass sich in der *Verhandlungsphase* vor Anbahnung des Leasinggeschäftes die o.g. Risiken für den deutschen Eigentümer/Nutzer negativ auswirken können. So kann beispielsweise ein angedachter Barwertvorteil zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses aufgrund von kurz-

fristigen Wechselkursänderungen bzw. Zinsänderungen nicht mehr im vollen Umfang realisierbar sein. Derartige Risiken können mit sog. derivativen Finanzinstrumenten (z. B. Futures, Optionen, Swaps etc.) abgesichert bzw. minimiert werden. Allerdings ist zu beachten, dass durch die Absicherung zusätzliche Kosten für den deutsche Eigentümer/Nutzer entstehen.

4.3. STEUERLICHE RISIKEN UND RISIKEN AUS RECHTSÄNDERUNGEN

Da das Steuerrecht in den USA – wie auch in Deutschland – ständigen Änderungen unterworfen ist, bestehen Rechtsunsicherheiten hinsichtlich steuerlicher Auswirkungen derartiger Geschäfte.

Aus deutscher Sicht ist daher zur Vermeidung von steuerlichen Risiken die Einholung einer verbindlichen *Auskunft* beim zuständigen Finanzamt zur Klärung konkreter Rechtsfragen notwendig.

Folgende *ertragsteuerliche* Risiken sind zu beachten: Während bei Kapitalgesellschaften und bei Betrieben gewerblicher Art (bei kaufmännischer Buchführungspflicht) der Barwertvorteil handelsrechtlich als passiver Rechnungsabgrenzungsposten anzusehen ist und als solcher über die Laufzeit des Leasingvertrages aufgelöst werden muss, ist *ertragsteuerlich* davon auszugehen, dass der Barwertvorteil als *sofort* zu versteuernde Einnahme angesehen wird und nicht etwa über die Zeitspanne des »Rückmietungsvertrages« im Wege eines Rechnungsabgrenzungspostens zeitanteilig zu vereinnahmen ist³.

Zeitlich ist hierfür der Tag maßgeblich, an dem sich das deutsche öffentliche Unternehmen wirtschaftlich diesen Vorteil gesichert hat. Soweit das deutsche öffentliche Unternehmen eine Körperschaft des öffentlichen Rechts ist, die mit ihren hoheitlichen Tätigkeiten nicht der Ertragsbesteuerung unterliegt, entstehen auch durch den Abschluss eines US-Lease-Vertrages keine ertragsteuerrechtlichen Konsequenzen, wenn die Finanzverwaltung in der verbindlichen Auskunft zusichert, dass *kein* Betrieb gewerblicher Art vorliegt.

Nicht durch eine verbindliche Auskunft sind gesetzliche Regelungen abgedeckt, die zum Zeitpunkt der Einholung der verbindlichen Auskunft noch nicht in Kraft getreten sind. Insofern ist zu prüfen, inwieweit das deutsche öffentliche Unter-

3 Vgl. *SenFin, Berlin*: Erlass v. 22.04.1999.

nehmen verpflichtet ist, dem US-Trust sonstige Steuerzahlungen in der BRD (z. B. in Form einer Quellensteuer) zu erstatten.

Im US-Steuerrecht ist nämlich eine Rückwirkung von neu erlassenen steuerrechtlichen Regelungen möglich. Hieraus erwachsen die Risiken, dass Vorteile aus dem US-Cross-Border-Leasing-Geschäft reduziert oder gar ganz wegfallen können. Daraus ergibt sich die Frage, inwieweit die deutsche Kommune gegenüber dem US-Investor schadenersatzpflichtig ist, wenn angedachte Vorteile nicht eintreten. Hier wäre zu prüfen, inwieweit derartige Risiken im Vertragswerk für das deutsche öffentliche Unternehmen ausgeschlossen werden können oder versicherbar sind.

Weitere Risiken, die aus einer Rechtsänderung in den Vereinigten Staaten erwachsen können, sind z. B. Umweltschutzauflagen in den USA, die dazu führen, dass die Kosten des US-Lease-Geschäftes unplanmäßig erhöht werden. Auch hier bleibt die Frage, inwieweit derartige Risiken im Vertragswerk ausgeschlossen werden können.

4.4. INSOLVENZRISIKEN

Im Rahmen der Risikobetrachtung beim US-Cross-Border-Leasing-Geschäft sollte das Risiko der Insolvenz einer Vertragspartei mit ins Kalkül einbezogen werden. Nachfolgend sollen die Auswirkungen einer möglichen Insolvenz des deutschen öffentlichen Unternehmens, des US-Trusts, der Defeasance-Banken sowie des US-Eigenkapitalinvestors betrachtet werden.

Eine *Insolvenz des Eigentümer/Nutzers* kann insoweit als unwahrscheinlich angesehen werden, als der Staat für den Fall der Zahlungsfähigkeit oder Überschuldung des Eigentümers, der im Wesentlichen hoheitliche Aufgaben zu erfüllen hat, eine Garantenstellung einnimmt. Allerdings ist formal die Insolvenz einer privatrechtlich organisierten kommunalen Gesellschaft möglich. In diesem Fall würden die Defeasance-Banken den US-Trust (Vertragspartner des deutschen öffentlichen Unternehmens) die noch ausstehenden Zahlungen garantieren. Daraus würden sich keine weiteren Belastungen des insolventen deutschen öffentlichen Unternehmens ergeben. Zudem muss beachtet werden, dass die Zahlung einer Konventionalstrafe u.U. möglich ist, falls sie im Vertragswerk vereinbart wird. Diese Art von Abfindung würden die Ansprüche aus dem Sub-Leasing-Vertrag abgelten. Abschliessend ist die Frage zu stellen, ob der US-Trust für die restliche Dauer des Hauptleasingvertrages das Recht hat, das Leasing-Objekt an Dritte weiterzuverleasen.

Bei einer *Insolvenz des US-Trusts* hat die deutsche Kommune weiterhin das Recht, das Leasing-Objekt vertragsgemäß zu nutzen. Das Optionsrecht des Eigentümer/Nutzers, die Nutzungsrechte aus dem Hauptmietvertrag zurückzuerwerben, lässt keine wesentlichen Nachteile für das deutsche öffentliche Unternehmen erkennen.

Bei einer möglichen *Insolvenz der Defeasance-Banken* muss zwischen zwei Vertragsausprägungen unterschieden werden. Das sog. »Legal-Defeasance« enthält keine Zahlungsverpflichtungen der Kommune. Dieses sollte im Leasingvertrag vereinbart werden. Eine weitere Form wäre das sog. »Economic-Defeasance«, bei dem die Kommune haftbar gemacht werden kann, wenn die Defeasance-Banken ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen. Diese Variante ist daher nicht zu empfehlen.

Trotz einer vertraglich zugesicherten »Legal-Defeasance« gibt es für den deutschen Unternehmer ein Restrisiko daraus, dass der US-Trust bei einer Insolvenz der Defeasance-Bank kündigen kann. Da der Netto-Barwertvorteil unter der Prämisse gezahlt wurde, dass das Geschäft über die gesamte Laufzeit erfüllt sein muss, kann der US-Trust einen Teil des Netto-Barwertvorteils zurückfordern.

Zur Absicherung einer möglichen Insolvenz des *Eigenkapitalinvestors* wird der US-Trust gegründet. Vertraglich wird ausgeschlossen, dass ein Insolvenzverwalter Zugriff auf das Vermögen des US-Trusts hat. Eine weitere Absicherung der Kommune könnte eine Kreditwürdigkeitsgarantie des Eigenkapitalinvestors sein.

4.5. SONSTIGE RISIKEN

Unter den sonstigen Risiken sollen im Rahmen dieser Arbeitshilfe insbesondere vergaberechtliche Risiken und Risiken bei genehmigungsbedürftigen Anlagen behandelt werden.

Im Hinblick auf *vergaberechtliche Regelungen* muss untersucht werden, inwieweit die Pflicht zur Ausschreibung öffentlicher Aufträge im Rahmen der Vergabeordnung auch das US-Cross-Border-Leasing umfasst. Nach der Vergabeordnung hat die Ausschreibung öffentlicher Aufträge, die bestimmte Schwellenwerte überschreiten, europaweit zu erfolgen.

Bei einer grundsätzlichen Anwendung des Vergaberechts ist davon auszugehen, dass sowohl die Vertragsbeziehung zu dem US-Investor als auch die Vertragsbeziehung zu den involvierten Banken als vergabepflichtig angesehen werden könnten. Allerdings ist die Anwendbarkeit des Vergaberechts umstritten und zahlreiche Rechtsfragen sind ungeklärt.

Das Risiko für den Eigentümer/Nutzer besteht darin, dass ohne Vergabeverfahren die Nichtigkeit vergaberechtswidrig abgeschlossener Verträge gem. § 13 VgV droht. Es sollte daher unbedingt geprüft werden, ob das angedachte US-Lease-Geschäft Gegenstand vergaberechtlicher Vorschriften sein könnte.

Ferner ist zu prüfen, ob für die Errichtung und den Betrieb des Leasingobjektes eine *öffentlich-rechtliche Genehmigung* notwendig war und ob die Genehmigung bei grenzüberschreitenden Leasinggeschäften noch Bestand hat. Insbesondere eine betreiberbezogene Genehmigung kann nicht ohne Weiteres übertragen werden. Dagegen sind anlagenbezogene Genehmigungen in der Regel unproblematisch. Es sollte daher im Vertrag mit dem US-Vertragspartner geklärt werden, welche Anforderungen an Genehmigungen gestellt werden müssen.

5. ERGÄNZENDE FRAGESTELLUNGEN AUS DER SICHT VON ARBEITNEHMERVERTRETERN

Die im Gliederungspunkt 4. erläuterten Risiken haben bei Eintreten je nach Risikoart und -umfang Auswirkungen auf die Beschäftigung des Unternehmens. Neben den beschriebenen wirtschaftlichen Risiken könnte es Risiken für die Mitbestimmungsrechte von Arbeitnehmer geben. Nachfolgende Fragen sollten daher von den Arbeitnehmersvertretern geprüft werden:

- Wurde geprüft, ob durch das US-Cross-Border-Lease-Geschäft soziale und/oder personelle Angelegenheiten berührt sind und somit eigentliche Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates tangiert bzw. ausgelöst werden?
- Hat der Arbeitgeber gem. § 106 BetrVG den Wirtschaftsausschuss über das US-Cross-Border-Lease-Geschäft unter Vorlage der erforderlichen Unterlagen rechtzeitig und umfassend unterrichtet?
- Haben die Arbeitnehmersvertreter (Betriebsrat) ggf. von Ihrem Recht Gebrauch gemacht, gem. § 80 Abs. 3 bzw. § 111 Abs. 2 BetrVG einen Sachverständigen hinzuzuziehen?
- Liegen im Einzelfall die Tatbestände einer Betriebsänderung nach § 111 BetrVG vor?
- Liegen im Einzelfall die Tatbestände eines Betriebsübergangs nach § 613a BGB vor?

6. KOMMENTIERTE CHECKLISTE UND KURZGEFASSTE HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN FÜR ARBEIT- NEHMERVERTRETER IN ÖFFENTLICHEN UNTERNEHMEN ZUR UNTERSTÜTZUNG BEI DER BEURTEILUNG VON US-CROSS- BORDER-LEASING-VERTRÄGEN

Die nachfolgende Checkliste behandelt die wesentlichen Faktoren eines US-Cross-Border-Lease-Geschäftes. Dazu werden Fragestellungen formuliert, die der Geschäftsführung bzw. den Beratern im Vorfeld der Durchführung des Geschäfts gestellt werden könnten. Ferner werden mögliche Handlungsempfehlungen gegeben.

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
<i>Vorstellung des Modells</i>	Fragestellungen:	
	Wie viele Verträge werden insgesamt abgeschlossen?	
<i>Laufzeiten</i>	Welche Laufzeiten haben diese Verträge?	
	In welcher Sprache sind die Verträge abgefasst?	
	Ist der deutsche Kontraktpartner (z.B. Geschäftsführung, Vorstand, Betriebsleitung) in der Lage, die Verträge wirklich zu verstehen?	
<i>Vertragskündigung</i>	Sind Verträge vorzeitig von beiden Seiten kündbar und welche Konsequenzen ergeben sich aus einer vorzeitigen Kündigung?	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
	Wie wird der Vermögensgegenstand bewertet? Liegen dem Geschäft US-amerikanische Bewertungsgrundsätze zu Grunde?	
	Ist eine verbindliche Auskunft des Finanzamtes eingeholt worden, dass das inländische Unternehmen als wirtschaftlicher Eigentümer des Vermögens anzusehen ist?	
<i>Transaktionskosten</i>	Die Transaktion hat u.a. Transaktionskosten zur Folge. Wie wurde sichergestellt, dass alle Kosten identifiziert und in die Bewertung eingeflossen sind?	
<i>Rückzahlungsverpflichtungen</i>	Sind Vermögenswerte mit Fördermitteln oder Zuschüssen finanziert worden, für die durch das US-Lease-Geschäft ausgelöste Rückzahlungsverpflichtungen in Betracht kämen? Wurde hierüber eine verbindliche Auskunft beim Zuschussgeber eingeholt?	
<i>Darlehensverträge</i>	Gibt es Auswirkungen auf bestehende Verträge, z. B. Darlehensverträge? Sind zukünftige Vertragsgestaltungen berührt?	
<i>Einsetzung der Berater</i>	Fragestellungen	
	Welche Aufgaben haben die eingesetzten Berater?	
<i>Haftung</i>	Welche Haftungsrisiken können eingesetzte Berater abdecken?	
	Wird die Beratung aus einer Hand geführt, oder sind verschiedene Berater, z. B. Steuerberater und international tätige Anwälte tätig, die die Vertragssprache beherrschen?	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
	Handlungsempfehlungen:	
	Der Einsatz von externen Beratern als Sachverständige ist sinnvoll, um sich gegen Risiken, die aus der Komplexität des Sachverhalts erwachsen, besser abzusichern. Die Berater sollten daher Erfahrungen in der Gestaltung und sprachlichen Umsetzung von US-Lease-Verträgen vorweisen können. Ferner sollte darauf geachtet werden, dass die Beratung nicht aus einer Hand erfolgt, um möglichst viele Aspekte abdecken zu können. Zudem sollten sich Berater zu allen Fragen schriftlich äußern.	
	Handlungsempfehlungen:	
	Die Hinzuziehung eines Sachverständigen gem. § 80 Abs. 3 bzw. § 111 S. 2 BetrVG seitens der Arbeitnehmervertreter wäre zu prüfen.	
Vertragsgestaltung	Fragestellung:	
	Orientiert sich die Laufzeit der Mietverträge an der Nutzungsdauer des Wirtschaftsgutes nach US-Recht?	
	Handlungsempfehlung:	
	Ein wesentliches Merkmal des Hauptmietvertrages ist, dass er sich in Grundmietzeit und Anschlussmietzeit gliedert. Zu prüfen ist, ob eine durchgehende Mietzeit vereinbart wurde (abhängig von Art und Alter des Leasing-Objektes) Größenordnung: Zwischen 30 und 55 Jahre. Zu beachten: In der Regel werden ca. 80 % der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer als Mietzeit vereinbart.	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
<i>Laufzeiten</i>	Fragestellung:	
	Welche Laufzeit hat der Untermietvertrag?	
	Handlungsempfehlung:	
	Zu prüfen: Gliedert sich der Untermietvertrag in Grundmietzeit und Anschlussmietzeit? Beträgt die Laufzeit im Untermietvertrag ca. 80 % der Mietzeit des Hauptmietvertrages?	
<i>Kaufoption</i>	Fragestellung:	
	Wurde eine Kaufoption und ein Nutzungsvertrag vereinbart?	
	Handlungsempfehlungen:	
	Zu prüfen: Ist als Ergänzung des Untermietvertrages eine Kaufoption für den Erwerb der Nutzungsrechte vom US-Trust vereinbart worden? Diese kann alternativ zur Anschlussmietzeit im Untermietvertrag vereinbart werden, da die Nutzungsrechte aus dem Hauptmietvertrag auf den US-Trust übergegangen sind. Durch den Hauptmietvertrag hat der US-Trust nur die Nutzungsrechte an dem deutschen Wirtschaftsgut erworben, jedoch nicht die Eigentumsrechte.	
	Zu prüfen: Ist es bereits absehbar, dass die Geschäftsführung die Kaufoption am Ende der Laufzeit ausüben wird? Zum Verständnis: Die gesamte Transaktion endet gegen Zahlung des Kaufoptionspreises. Dadurch kann die Geschäftsführung sicherstellen, dass der Vermögensgegenstand nicht dauerhaft der Nutzung entzogen ist.	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
Fragestellungen:		
	Zu prüfen: Beabsichtigt die Geschäftsführung die Kaufoption zum Ende des Mietvertrages nicht auszuüben, wird ein sog. Service-Contract (d.h. ein Service- bzw. Nutzungsvertrag) wirksam. Dieser hat den Zweck, dass der US-Investor die Nutzungsrechte verwerten kann.	
	Zu prüfen: Ein Service-Contract muss mit dem US-Trust abgeschlossen sein, damit das US-Lease-Geschäft von den US-Steuerbehörden anerkannt wird.	
<i>Risiken des Modells</i>	Fragestellungen:	
	Werden alle Risiken des Modells von der Geschäftsführung bzw. von den Beratern identifiziert und den Arbeitnehmervertretern gegenüber kommuniziert?	
<i>Transaktionskostenrisiko</i>	Wie wird insbesondere in der Vertragsanbahnungs-Phase mit dem sog. Transaktionskostenrisiko umgegangen?	
	Handlungsempfehlung:	
	Es ist im Vorfeld der Anbahnung solcher US-Lease-Geschäfte zu prüfen, inwieweit der deutsche Unternehmer das Transaktionskostenrisiko zu tragen hat, insbesondere dann, wenn die Verträge nicht zustande kommen und sich die geplanten Barwertvorteile nicht realisieren lassen.	
<i>Steuerliche Risiken</i>	Fragestellung:	
	Wurden steuerliche Risiken durch Einholung einer verbindlichen Auskunft bei den Finanzbehörden minimiert?	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
	Handlungsempfehlung:	
	Zu beachten ist, dass eine verbindliche Auskunft nicht gesetzliche Regelungen abdeckt, die zum Zeitpunkt der Einholung der verbindlichen Auskunft noch nicht in Kraft getreten sind. Insofern ist zu prüfen, inwieweit das deutsche Unternehmen verpflichtet ist, dem US-Trust sonstige Steuerzahlungen (z. B. in Form einer Quellensteuer) zu erstatten.	
<i>Vergaberechtliche Risiken</i>	Fragestellung:	
	Wurde das Risiko für den Eigentümer/Nutzer beachtet, dass ohne Vergabeverfahren die Nichtigkeit vergaberechtswidrig abgeschlossener Verträge gem. § 13 VgV drohen könnte?	
	Handlungsempfehlungen:	
	Es sollte unbedingt von einem Sachverständigen geprüft werden, ob das angedachte US-Lease-Geschäft Gegenstand vergaberechtlicher Vorschriften sein könnte.	
	Ein geplanter Barwertvorteil kann zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses aufgrund von kurzfristigen Wechselkursänderungen bzw. Zinsänderungen nicht mehr im vollen Umfang realisierbar sein.	
	Handlungsempfehlungen:	
	Zu prüfen: Werden diese Risiken mit sog. derivativen Finanzinstrumenten (z. B. Futures, Optionen, Swaps etc.) abgesichert bzw. minimiert? Zu beachten ist, dass durch die Absicherung zusätzliche Kosten für den deutschen Eigentümer/Nutzer entstehen!	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
Fragestellungen:		
Fragestellung:		
Risiko von Steuerrechtsänderungen in den USA	<p>Im US-Steuerrecht ist eine Rückwirkung von neu erlassenen steuergesetzlichen Regelungen möglich. Hieraus erwachsen die Risiken, dass Vorteile aus dem US-Cross-Border-Leasing-Geschäft reduziert oder gar ganz wegfallen können.</p> <p>Daraus ergibt sich die Frage, inwieweit die deutsche Kommune gegenüber dem US-Investor schadensersatzpflichtig ist, wenn angedachte Vorteile nicht eintreten. Wurde an diesen Punkt gedacht?</p>	
Handlungsempfehlung:		
	Hier wäre zu prüfen, inwieweit derartige Risiken im Vertragswerk für das deutsche öffentliche Unternehmen ausgeschlossen werden können oder versicherbar sind.	
<i>Insolvenzrisiken</i>	Fragestellung:	
	Welche Auswirkungen haben Insolvenzen der Vertragspartner?	
Handlungsempfehlung:		
	Eine Insolvenz des Eigentümer/Nutzers kann als unwahrscheinlich angesehen werden, da der Staat für den Fall der Zahlungsunfähigkeit oder Überschuldung eine Garantenstellung einnimmt. Allerdings ist formal die Insolvenz einer privatrechtlich organisierten kommunalen Gesellschaft möglich.	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
	In diesem Fall würden die Defeasance-Banken den US-Trust (Vertragspartner des deutschen öffentlichen Unternehmens) die noch ausstehenden Zahlungen garantieren. Daraus würden sich keine weiteren Belastungen des insolventen deutschen öffentlichen Unternehmens ergeben.	
	Handlungsempfehlung:	
	Zu prüfen: Ist die Zahlung einer Konventionalstrafe des deutschen Vertragspartners im Vertragswerk für den Fall Insolvenz vereinbart? Hat der US-Trust für die restliche Dauer des Hauptleasingvertrages das Recht, das Leasing-Objekt an Dritte weiterzuverleasen?	
	Fragestellungen:	
<i>Auswirkungen des Modells in liquiditätsmäßiger, handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Hinsicht</i>	Werden die wirtschaftlichen und rechtlichen Auswirkungen des Modells von der Geschäftsführung bzw. von den Beratern mit den Arbeitnehmervertretern kommuniziert und schriftlich dokumentiert?	
<i>Verwendung des Barwertvorteils</i>	Wie hoch ist der Barwertvorteil unter Berücksichtigung aller Kosten, Abschläge, Steuerwirkungen?	
	Wie wirkt sich eine vorzeitige Kündigung auf den Barwertvorteil aus?	
	Wie wird der Barwertvorteil verwendet? Gibt es hierüber Vorschläge seitens der Geschäftsführung? Werden diese gegenüber den Arbeitnehmervertretern kommuniziert?	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
	Welche Auswirkungen hat die Vereinbarung des Barwertvorteils auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage und somit auf die Beschäftigten? Werden Investitionen getätigt, um weitere Beschäftigung/ Arbeitsplätze zu schaffen oder werden lediglich vorhandene Finanzierungslücken gedeckt?	
	In wie weit partizipieren die Arbeitnehmer am Barwertvorteil? Werden u.U. damit Sozialeinrichtungen für die Beschäftigten finanziert?	
	Werden u. U. Abfindungen an die Geschäftsleitung geleistet?	
<i>Ergänzende Fragestellungen aus Sicht von Arbeitnehmervertretern</i>	Fragestellungen:	
	Wurde geprüft, ob durch das US-Cross-Border-Lease-Geschäft soziale und/oder personelle Angelegenheiten berührt sind und somit eigentliche Mitbestimmungsrechte des Betriebsrates tangiert bzw. ausgelöst werden?	
	Hat der Arbeitgeber gem. § 106 BetrVG den Wirtschaftsausschuss über das US-Cross-Border-Lease-Geschäft unter Vorlage der erforderlichen Unterlagen rechtzeitig und umfassend unterrichtet?	
	Haben die Arbeitnehmervertreter (Betriebsrat) ggf. von Ihrem Recht Gebrauch gemacht, gem. § 80 Abs. 3 bzw. § 111 Abs. 2 BetrVG einen Sachverständigen hinzuzuziehen?	

Zu beachtende Faktoren	Fragestellungen/ Handlungsempfehlungen	Notizen
	Fragestellungen:	
	Handlungsempfehlung:	
	Im Regelfall dürfte das US-Lease-Geschäft weder eine Betriebsänderung im Sinne des § 111 BetrVG noch einen Betriebsübergang gem. § 613a BGB zur Folge haben.	
	Angesichts der Vielfalt möglicher Vertragsgestaltungen sollten diese Fragen jedoch im Einzelfall einer Prüfung unterzogen werden.	
	Fragestellungen:	
	Liegen im Einzelfall die Tatbestände einer Betriebsänderung nach § 111 BetrVG vor?	
	Liegen im Einzelfall die Tatbestände eines Betriebsübergangs nach § 613a BGB vor?	

LITERATURVERZEICHNIS

- Biagosch, P./Weinald-Härer:* US-Lease-in/Lease-out Transaktionen – Alternative Finanzierungsform für die öffentliche Hand, in: *Der Betrieb*, 1998, Beil. 6 zu Heft 20, S. 7-10
- Bott, H.:* Besteuerungsfragen der öffentlichen Hand, Beitrag im Rahmen der Euroforum-Konferenz zum Thema »Besteuerung der öffentlichen Hand« vom 19.01.2001, S. 2-35
- Bühner, A./Sheldon, C.:* US-Leasingtransaktionen – Grundstrukturen einer grenzüberschreitenden Sonderfinanzierung – Chancen und Risiken für kommunale Anlageneigentümer, in: *Der Betrieb*, 2001, Heft 6, S. 315-318
- Günther Th./Niepel, M.:* Aufbau und Risiken des kommunalen US-Lease-in/Lease-out in Deutschland – Beratungsbedarf durch rechts- und steuerberatende Berufe, in: *DStR* 2002, Heft 14, S. 601-608
- Müller, M.:* Transatlantische Deals mit Risiken – Trendbegriff US-Cross-Border-Leasing, in: *Mitbestimmung*, 2002, Heft 5, S. 62-64
- Wagner, Th./Pegatzky, C.:* Regulatorische Aspekte bei US-Cross-Border-Leasing, in: *Der Syndikus*, 2002, www.forumrecht.com

Begriff	Erläuterung
Barwertvorteil	Der Barwertvorteil ist der Betrag, den der deutsche Eigentümer/Nutzer (Kommune/öffentliches Unternehmen) aus den Vorauszahlungen des US-Vertragspartners bei Abschluss der Leasing-Transaktion zurückbehält, nachdem die notwendigen Zahlungen an die jeweiligen Banken erfolgt sowie die Transaktionskosten bezahlt sind.
Defeasance-Struktur	Der Eigentümer des Leasingobjektes (deutsches öffentliches Unternehmen/Kommune) kommt zu Beginn der US-Lease-Transaktion allen Zahlungsverpflichtungen nach und ein Dritter (Defeasance-Bank) übernimmt die Verbindlichkeiten gegenüber dem US-Trust. Bei dem Begriff »defeasance« handelt es sich um ein in den USA entwickeltes bilanz- und finanzpolitisches Instrument, bei dem Verbindlichkeiten vor Ablauf eines im Vertrag bestimmten Zeitpunkts durch einen Dritten (o.g. Defeasance-Bank) übernommen werden.
Leasing/Leasingvertrag Leasingnehmer/Leasinggeber	Ein Leasingvertrag ist rechtlich gesehen, auch wenn er mit einer Kaufoption verbunden ist, ein Mietvertrag. Der Leasinggeber (Vermieter) überlässt dem Leasingnehmer (Mieter) gegen Entgelt (Leasingraten) eine Sache zum Gebrauch.
Head Lease (Lease-in)	Hauptmietvertrag: Eigentümer/Nutzer (deutsches öffentliches Unternehmen/Kommune) ist Vermieter, US-Trust ist Mieter.
Service-Contract	Service- bzw. Nutzungsvertrag, der zwischen der deutschen Kommune oder dem öffentlichen Unternehmen und dem US-Trust abgeschlossen wird. <ul style="list-style-type: none"> • Ist notwendig, damit das US-Lease-Geschäft von den US-Steuerbehörden anerkannt wird! • Damit kann der US-Investor den Vermögensgegenstand selber nutzen und ggf. weitervermieten.
Sub Lease (Lease-out)	Untermietvertrag: US-Trust ist Vermieter, Eigentümer/Nutzer (deutsches öffentliches Unternehmen/Kommune) ist Mieter.
Transaktionskosten	In der Phase der Verhandlungen bzw. Anbahnung des US-Lease-Geschäftes fallen i.d.R. sog. Transaktionskosten an, wie z.B.: <ul style="list-style-type: none"> • Anwaltskosten • Gutachterkosten

	<ul style="list-style-type: none"> • Steuerberatungskosten • Kosten und Gebühren der Banken, • Kosten und Gebühren des US-Trusts • Kosten eines Rechtsgutachtens zum Vertragsrecht in deutscher Sprache
<i>US-Cross-Border-Lease</i> <i>Auch: US-Lease-in/Lease-out (US-Lease oder US-LILO)</i>	Grenzüberschreitendes Leasing, bei dem der Vertragspartner/der Investor in den USA ansässig ist. <ul style="list-style-type: none"> • ver- und zurückmieten
<i>US-Trust</i>	US-amerikanische Treuhandgesellschaft, die für Zwecke der Leasing-Transaktion vom US-Investor (Bank, Versicherung, Industrieunternehmen) gegründet wird. Tritt als Mieter und Untervermieter des Leasingobjektes auf.

Hans-Böckler-Stiftung

Die Hans-Böckler-Stiftung ist das Mitbestimmungs-, Forschungs- und Studienförderungswerk des Deutschen Gewerkschaftsbundes. Gegründet wurde sie 1977 aus der Stiftung Mitbestimmung und der Hans-Böckler-Gesellschaft. Die Stiftung wirbt für Mitbestimmung als Gestaltungsprinzip einer demokratischen Gesellschaft und setzt sich dafür ein, die Möglichkeiten der Mitbestimmung zu erweitern.

Mitbestimmungsförderung und -beratung

Die Stiftung informiert und berät Mitglieder von Betriebs- und Personalräten sowie Vertreterinnen und Vertreter von Beschäftigten in Aufsichtsräten. Diese können sich mit Fragen zu Wirtschaft und Recht, Personal- und Sozialwesen, Aus- und Weiterbildung an die Stiftung wenden. Die Expertinnen und Experten beraten auch, wenn es um neue Techniken oder den betrieblichen Arbeits- und Umweltschutz geht.

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliches Institut (WSI)

Das Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Institut (VWSI) in der Hans-Böckler-Stiftung forscht zu Themen, die für Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer von Bedeutung sind. Globalisierung, Beschäftigung und institutioneller Wandel, Arbeit, Verteilung und soziale Sicherung sowie Arbeitsbeziehungen und Tarifpolitik sind die Schwerpunkte. Das WSI-Tarifarchiv bietet umfangreiche Dokumentationen und fundierte Auswertungen zu allen Aspekten der Tarifpolitik.

Forschungsförderung

Die Stiftung vergibt Forschungsaufträge zu Mitbestimmung, Strukturpolitik, Arbeitsgesellschaft, Öffentlicher Sektor und Sozialstaat. Im Mittelpunkt stehen Themen, die für Beschäftigte von Interesse sind.

Studienförderung

Als zweitgrößtes Studienförderungswerk der Bundesrepublik trägt die Stiftung dazu bei, soziale Ungleichheit im Bildungswesen zu überwinden. Sie fördert gewerkschaftlich und gesellschaftspolitisch engagierte Studierende und Promovierende mit Stipendien, Bildungsangeboten und der Vermittlung von Praktika. Insbesondere unterstützt sie Absolventinnen und Absolventen des zweiten Bildungsweges.

Öffentlichkeitsarbeit

Im Magazin »Mitbestimmung« und den »WSI-Mitteilungen« informiert die Stiftung monatlich über Themen aus Arbeitswelt und Wissenschaft. Mit der homepage www.boeckler.de bietet sie einen schnellen Zugang zu ihren Veranstaltungen, Publikationen, Beratungsangeboten, und Forschungsergebnissen.

Hans-Böckler-Stiftung
Abteilung Öffentlichkeitsarbeit
Hans-Böckler-Straße 39
40476 Düsseldorf
Telefax: 0211/7778 - 225
www.boeckler.de

**Hans Böckler
Stiftung** ■■■

In der edition der Hans-Böckler-Stiftung sind bisher erschienen:

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
1	<i>Gertrud Kühnlein</i> Neue Typen betrieblicher Weiterbildung	9,46	13001	3-928204-73-4
2	<i>Stefan Kühn</i> Komplementärer Regionalismus	14,32	13002	3-928204-64-5
3	<i>Karl-Hermann Böker, Peter Wedde</i> Telearbeit praktisch	6,65	13003	3-928204-75-0
4	<i>Peter Ittermann</i> Gestaltung betrieblicher Arbeitsorganisation	8,18	13004	3-928204-76-9
5	<i>Lothar Kamp</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Gruppenarbeit	6,14	13005	3-928204-77-7
6	<i>Hartmut Klein-Schneider</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Flexible Arbeitszeit	7,00	13006	3-928204-78-5
7	<i>Siegfried Leitretter</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Betrieblicher Umweltschutz	6,65	13007	3-928204-79-3
8	<i>Winfried Heidemann</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Beschäftigungssicherung	5,11	13008	3-928204-80-7
9	<i>Wolfhard Kohte</i> Die Stärkung der Partizipation der Beschäftigten im betrieblichen Arbeitsschutz	14,32	13009	3-928204-81-5
10	<i>Karin Schulze Buschhoff</i> Teilzeitarbeit im europäischen Vergleich	12,78	13010	3-928204-82-3
11	<i>Hans Gerhard Mendius, Stefanie Weimer</i> Beschäftigungschance Umwelt	14,32	13011	3-928204-83-1
12	<i>Helene Mayerhofer</i> Betriebswirtschaftliche Effekte der Fusion von Großunternehmen	5,11	13012	3-928204-85-5
13	<i>Winfried Heidemann</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Betriebliche Weiterbildung	7,16	13013	3-928204-86-6
14	<i>Hartmut Klein-Schneider</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Leistungs- und erfolgsorientiertes Entgelt	7,16	13014	3-928204-97-4

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
15	<i>Christina Klenner</i> Mehr Beschäftigung durch Überstundenabbau und flexible Arbeitszeitmodelle	6,14	13015	3-928204-88-2
16	<i>Annette Henninger</i> Ins Netz geholt: Zeit, Geld, Informationen – alles, was die Wissenschaftlerin braucht!?	14,32	13016	3-928204-89-0
17	<i>Wolfgang Joußen, Leo Jansen, Manfred Körber</i> Informierte Region. Regionale Entwicklungsperspektiven in der Informationsgesellschaft	9,71	13017	3-928204-90-4
18	<i>Dietmar Köster</i> Gewerkschaftlich ausgerichtete Seniorenbildungsarbeit in der Praxis	10,23	13018	3-928204-91-2
19	<i>Michael Kürschner, Helmut Teppich</i> Windows NT: Handbuch für Betriebsräte	14,32	13019	3-928204-92-0
20	<i>Roland Köstler</i> Rechtsleitfaden für Aufsichtsratsmitglieder nach dem Mitbestimmungsgesetz '76	7,16	13020	3-928204-84-X
21	<i>Roland Köstler</i> Rechtsleitfaden für Aufsichtsratsmitglieder nach dem Betriebsverfassungsgesetz '52	7,16	13021	3-935145-27-6
22	<i>Lutz Mez, Annette Piening, Klaus Traube</i> Was kann Deutschland hinsichtlich eines forcierten Ausbaus der Kraft-Wärme-Kopplung von anderen Ländern lernen?	10,23	13022	3-928204-93-9
23	<i>Karin Tondorf, Gertraude Krell</i> »An den Führungskräften führt kein Weg vorbei!«	8,18	13023	3-928204-94-7
25	<i>Christina Klenner (Hrsg.)</i> Kürzere und flexiblere Arbeitszeiten – neue Wege zu mehr Beschäftigung	7,16	13025	3-928204-96-3
26	<i>Svenja Pfahl (Hrsg.)</i> Moderne Arbeitszeiten für qualifizierte Angestellte?	9,20	13026	3-928204-97-1
27	<i>Margarethe Herzog (Hrsg.)</i> Im Netz der Wissenschaft? Frauen und Macht im Wissenschaftsbetrieb	11,25	13027	3-928204-98-X

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
28	<i>Erika Mezger (Hrsg.)</i> Zukunft der Alterssicherung	8,18	13028	3-928204-99-8
29	<i>Hans-Erich Müller, Annette Martin</i> Beschäftigten statt entlassen	10,23	13029	3-935145-00-4
30	<i>Werner Maschewsky</i> Psychisch gestört oder arbeitsbedingt krank?	10,23	13030	3-928204-95-5
31	<i>Lothar Kamp</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Telearbeit	8,18	13031	3-935145-01-2
32	<i>Dorit Sing, Ernst Kistler</i> Neue Chancen für Frauen?	10,23	13032	3-935145-02-0
33	<i>Stefan Eitenmüller, Konrad Eckerle</i> Umfinanzierung der Alterssicherung	14,32	13033	3-935145-03-9
34	<i>Reinhard Schüssler, Oliver Lang, Hermann Buslei</i> Wohstandsverteilung in Deutschland 1978 – 1993	16,36	13034	3-935145-04-7
35	<i>Sieglinde Fries, Rudolf Hickel, Herbert Mai, Ulrich Mückenberger (Hrsg.)</i> Modernisierung des öffentlichen Dienstes – eine Zukunftsbilanz	6,14	13035	3-935145-06-3
36	<i>Christina Klenner (Hrsg.)</i> Arbeitszeitgestaltung und Chancengleichheit für Frauen	8,18	13036	3-935145-07-1
37	<i>Susanne Gesa Müller, Matthias Müller</i> Betriebs- und Dienstvereinbarungen Outsourcing	8,18	13037	3-935145-08-X
38	<i>Petra Wassermann, Andrea Hofmann</i> Vorhandene Kräfte bündeln	12,78	13038	3-935145-09-8
39	<i>Wolfgang Rudolph, Wolfram Wassermann</i> Das Modell »Ansprechpartner«	12,78	13039	3-935145-10-1
40	<i>Winfried Heidemann, Angela Paul-Kohlhoff, Susanne Felger</i> Berufliche Kompetenzen und Qualifikationen Vocational Skills and Qualifications	8,18	13040	3-935145-11-X
41	<i>Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.)</i> Beschäftigung – Arbeitsbedingungen – Unternehmensorganisation	8,18	13041	3-935145-12-8
42	<i>Hans-Böckler-Stiftung (Hrsg.)</i> Employment, working conditions and company organisation	8,18	13042	3-935145-13-6

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
43	Beate Beermann/Christina Klenner Olympiareife Mannschaften gesucht?	10,23	13043	3-935145-15-2
44	Diether Döring/Hermann Henrich Konzeptionelle Überlegungen zu einem Tarifrentenmodell	10,23	13044	3-935145-16-0
45	Winfried Heidemann Unter Mitarbeit von: Lothar Kamp, Hartmut Klein-Schneider, Siegfried Leittretter, Mathias Müller, Susanne Gesa Müller Weiterentwicklung von Mitbestimmung im Spiegel betrieblicher Vereinbarungen	8,18	13045	3-935145-17-9
46	Volker Eichener, Sabine Schaaf, Frank Schulte, Jörg Weingarten Erfolgsfaktoren für Biotechnologie-Regionen	17,90	13046	3-935145-18-7
47	Hartmut Klein-Schneider Betriebs- und Dienstvereinbarungen Personalplanung	8,18	13047	3-935145-19-5
48	Boy Lüthje Arbeitnehmerinteressen in einem transnationalen IT-Unternehmen	10,23	13048	3-935145-120-9
49	Marianne Giesert/Jürgen Tempel Gesunde Unternehmen – arbeitsfähige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter	10,23	13049	3-935145-21-7
50	Peter Kalkowski/Matthias Helmer/ Otfried Mickler Telekommunikation im Aufbruch	10,23	13050	3-935145-22-5
51	Dunja M. Mohr Lost in Space: Die eigene wissenschaftliche Verortung in und außerhalb von Institutionen	14,32	13051	3-935145-23-3
53	Wolfhard Kohte Störfallrecht und Betriebsverfassung	10,23	13053	3-935145-25-X
54	Manfred Deiß/Eckhard Heidling Interessenvertretung und Expertenwissen	13,29	13054	3-935145-28-4
57	Heide Pfarr (Hrsg.) Ein Gesetz zur Gleichstellung der Geschlechter in der Privatwirtschaft	12,00	13057	3-935145-31-4
58	Stefan Eitenmüller Reformoptionen für die gesetzliche Rentenversicherung	15,00	13058	3-935145-32-2
59	Bernd Kriegesmann/Marcus Kottmann Neue Wege für Personalanpassungen in der Chemischen Industrie	10,00	13059	3-935145-33-0

Nr.	Autor/Titel	€	Bestell-Nr.	ISBN-Nr.
60	<i>Hans-Böckler-Stiftung/DGB-Bundesvorstand</i> Welthandelsorganisation und Sozialstandards	7,00	13060	3-935145-34-9
61	<i>Renate Büttner/Johannes Kirsch</i> Bündnisse für Arbeit im Betrieb	11,00	13061	3-935145-35-7
62	<i>Elke Ahlers/Gudrun Trautwein-Kalms</i> Entwicklung von Arbeit und Leistung in IT-Unternehmen	9,00	13062	3-935145-36-5
63	<i>Thomas Fritz/Christoph Scherrer</i> GATS 2000. Arbeitnehmerinteressen und die Liberalisierung des Dienstleistungshandels	12,00	13063	3-935145-37-3
64	<i>Achim Truger/Rudolf Welzmüller</i> Chancen der Währungsunion – koordinierte Politik für Beschäftigung und moderne Infrastruktur	13,00	13064	3-935145-38-1
65	<i>Martin Sacher/Wolfgang Rudolph</i> Innovation und Interessenvertretung in kleinen und mittleren Unternehmen	19,00	13065	3-935145-39-X
66	<i>Volker Meinhardt/Ellen Kirner/ Markus Grabka/Ulrich Lohmann/Erika Schulz</i> Finanzielle Konsequenzen eines universellen Systems der gesetzlichen Alterssicherung	12,00	13066	3-935145-40-3
67	<i>Thomas Ebert</i> Langfrist-Arbeitszeitkonten und Sozialversicherung	12,00	13067	3-935145-41-1
68	<i>Jan Prieue unter Mitarbeit von Christoph Scheuplein und Karsten Schuldt</i> Ostdeutschland 2010 – Perspektiven der Innovationstätigkeit	23,00	13068	3-935145-42-X
69	<i>Sylke Bartmann/Karin Gille/Sebastian Haunss</i> Kollektives Handeln	30,00	13069	3-935145-43-8
70	<i>Bernhard Nagel</i> Mitbestimmung in öffentlichen Unternehmen mit privater Rechtsform und Demokratieprinzip	12,00	13070	3-935145-44-6

**Bestellungen
bitte unter
Angabe der
Bestell-Nr. an:**



Kreuzbergstraße 56
40489 Düsseldorf
Telefax: 02 11 / 408 00 90 40
E-Mail: mail@setzkasten.de