

Knechtschaft ist teuer

Der Ausverkauf Europas durch »Cross-Border-Leasing«

von Peter Priskil

Wenn Sie mit der Metro in Paris, mit der Straßenbahn in Zürich oder Wien fahren, dann denken Sie doch sicher, Sie würden ein kommunales Fortbewegungsmittel benutzen. Weit gefehlt! Diese nützlichen Einrichtungen des großstädtischen Nahverkehrs befinden sich im Besitz von Firmen, deren Namen Sie vermutlich noch nie gehört und die ihren Hauptsitz in New York haben. Sie sind Dortmunder und wollen ein Rockkonzert in der Westfalenhalle hören? Beim Vorzeigen des Eintrittstickets denken Sie bestimmt nicht daran, daß Sie jetzt US-amerikanisches Eigentum betreten. Sie besuchen eine Messe in Essen? Welcome to the United States, die das Gelände für 90 Millionen Dollar erworben haben. Du bist Schüler in Gelsenkirchen? So wisse, daß die Unterrichtsräume, in denen Du Dich vielleicht tödlich langweilst, einem US-amerikanischen »Investor« gehören. Sie sind Mieter einer bis vor kurzem noch preisgünstigen Sozialwohnung, die vor zwei Jahren »privatisiert« wurde? Dann können Sie davon ausgehen, daß Ihre Miete, immerhin ein Drittel bis zur Hälfte Ihres spärlichen Einkommens, nach Übersee fließt und dort in den Kassen irgendeines Trusts vergurgelt.

Diese Aufzählung ließe sich noch lange fortführen. Sie spiegelt einen gigantischen Ausverkauf europäischen (und japanischen) Eigentums an das US-Monopolkapital wider, der 1995 einsetzte und seit kurzem abgeschlossen ist, weitgehend unbemerkt von der Öffentlichkeit, weil vor ihr verheimlicht. Jetzt, wo dieser enorme Raubzug auf den Einzelnen durchschlägt, den sogenannten Verbraucher – in Form höherer Gebühren für Wasser und Elektrizität etwa –, jetzt, wo dem sogenannten »Bürger« zu dümmern beginnt, daß die Stadt, in der er lebt, sich in Schuldklaverei befindet und er selbst in Schuldgeiselhaft, werden Einzelheiten dieser Ungeheuerlichkeit preisgegeben, immer fein nach der Salami-Taktik, begleitet von unzähligen Beschwichtigungsmantras. Aber das Pfeifen im Walde, in dem sich die Massenmedien nun so emsig üben, soll nur den düsteren Tatbestand vernebeln: Die europäischen »white niggers« haben sich die Ketten anlegen lassen, und jetzt heißt es: ab auf die Plantage, schufteten und latzen. Die militärische Abhängigkeit Europas von den USA existiert seit sechs Jahrzehnten und äußert sich, seit dem würde-

losen Untergang der Sowjetunion, in immer stärkerer Zwangsteilnahme an den Kolonialkriegen der einzig verbliebenen, daher »monoimperialistischen« Weltmacht; jetzt aber ist der ökonomische Vasallenstatus Europas festgeschrieben, und die Botschaft des amerikanischen Wahlkaisers, ob weiß oder schwarz, lautet: Singt eure Gospels, aber zahlt!

Das und nichts anderes verbirgt sich hinter dem Terminus technicus »Cross-Border-Leasing« (ab jetzt CBL), der Normalität und Harmlosigkeit suggerieren soll – ein geschäftlicher *Deal* wie so viele andere eben auch. CBL, das bedeutet übersetzt »Pachtgeschäfte über nationale Grenzen hinweg« und klingt nach »Handel« und »Markt«, hat damit aber nicht mehr zu tun als z. B. die römische »Steuerpacht« in den eroberten Gebieten. Betrachten wir einfach die Fakten.

Pachtgegenstand von CBL ist das kommunale bzw. Landeseigentum in den europäischen Staaten, im weitesten Sinne deren gesamte Infrastruktur, die der Grundversorgung der Bevölkerung dient: Schienennetze, Transportmittel, Elektrizitätswerke, Kläranlagen, Heizkraftwerke, Trinkwassersysteme, Mehrzweckhallen, Schulen und andere öffentliche Gebäude. Der Wert der veräußerten – oder besser verschacherten, aber dazu gleich – Gegenstände muß mindestens 150 Millionen Euro betragen. Die juristische Konstruktion lautet wie folgt: Der bisherige Eigentümer (das Land oder die Gemeinde) verkauft den Gegenstand an einen amerikanischen »Investor« (der sich dadurch auszeichnet, daß er gerade *nicht* »investiert«) und mietet den verkauften Gegenstand wieder zurück; ein zweites Modell sieht die Verpachtung des öffentlichen Eigentums für 100 Jahre bei einer Rückmietdauer von bis zu 30 Jahren vor. Der Vorteil für den US-»Investor«, der nicht investiert, besteht in Steuerersparnissen in einer Höhe von 8–10% des Transaktionsvolumens aufgrund spezifischer US-Steuer Gesetze (die unter Obama wieder annulliert werden sollen und auch tatsächlich inzwischen annulliert wurden); für den Verkäufer beruht der scheinbare, auf jeden Fall kurzfristige Vorzug im seinerzeit wie Sauerbier angepriesenen »Barwertvorteil«: Die Gemeinde, meist tief verschuldet, erhält rund vier Prozent der Verkaufssumme sofort und in bar: ungefähr die gleiche Summe erhält allerdings die Bank, die diese Geschäfte vermittelte und weiter betreibt, und die Hälfte dieser Summe geht an die amerikanischen Anwaltsbüros, die diese Verträge ausgetüftelt haben. Juristisch ergibt sich die verwirrende Situation, daß ein Gegenstand zwei nominelle Besitzer mit allerdings unterschiedlichem Rechtsstatus hat: den europäischen Verkäufer mit einer (theoretischen) Rückkaufsoption sowie den amerikanischen Käufer, der, wie es deutsche

Zeitungen vorsichtig – ach wie vorsichtig! – ausdrücken, »die tatsächliche Sachherrschaft« über das gekaufte Objekt ausübt. (Der Vorgang ist aus der Geschichte des Kolonialismus bekannt; den europäischen Kommunalbossen entsprachen Neger- und Südseehäuptlinge.) Hier stellt sich die entscheidende Frage: wer ist der Hund, wer ist der Schwanz, und wer wedelt wohl mit wem?

Die Verträge sind jeweils mehrere tausend Seiten lang, unübersichtlich, verzwickt, voller versteckter Fallen, von ausgebufften Anwaltsbüros in den USA entworfen und in englischer Sprache verfaßt. Ihre Inhalte unterliegen strengster Geheimhaltung; eine Veröffentlichung auch nur von Teilen wird von amerikanischer Seite als »Vertragsbruch« betrachtet und mit Regreßforderungen von bis zu dreistelliger Millionenhöhe bedroht. Einblick in die Dokumente erhielten lediglich der (Ober)Bürgermeister und sein Kämmerer; die Gemeinderäte, die den Verkauf abnickten, wurden mit sogenannten »Transaktionsbeschreibungen« abgespeist. Die Gemeinde ist für die Instandhaltung und den Betrieb des verkauften Gegenstandes verantwortlich; für jede Veränderung, die während der langen Laufzeit eintritt – etwa ein Wechsel oder die Zahlungsunfähigkeit der Bank, Nichterfüllung einer der zahllosen Klauseln usw. –, haftet sie und ist zahlungs- bzw. regreßpflichtig. Der amerikanische Käufer hat das alleinige Kündigungsrecht (mit entsprechenden, immens hohen »Schadensersatzforderungen«). Bei unterschiedlicher Interpretation der Vertragsklauseln, d.h. bei Streitigkeiten, befindet sich der Gerichtssitz in New York, verhandelt wird nach dem Stadtrecht von New York City. Die deutsche Seite ist verpflichtet, sich amerikanische Anwälte zu nehmen, und deren Honorare sind mehr als saftig. Sagen wir's doch so: Armes weißes Neger schwimmen über Atlantik, wollen Recht bekommen von große Master – vor ausschließlich amerikanischen Finanzbehörden und Finanzgerichten (etwas Ähnliches gab es auch vor langer Zeit im »Attischen Seebund«). Die Festlegung von New York als Gerichtsort folgt einem hinterhältigen Kalkül: Sollten die Steuervorteile für die US-Monopolisten künftig per Gesetz entfallen – genau das hat Obama angekündigt, denn diese Vergünstigungen gehen *auch* zu Lasten des US-Steuerzahlers, also des Herrenvolkes –, dann gilt dies nicht für New York, denn nach dessen Stadtrecht haben diese Verträge weiterhin Bestand...

Weiterlesen in Ketzerbriefe 152. Bestellen Sie [hier](#).