

Wie ich zum ›whistle blower‹ wurde

HEDRICK SMITH, MIKE HAMERSLEY

Der Steueranwalt Mike Hamersley begann seine berufliche Karriere bei den Wirtschaftsprüfern Ernst & Young. 1998 wechselte er zu den Wirtschaftsprüfern KPMG. Zu seinen Aufgaben gehörte, große Unternehmenskäufe und -verkäufe zu überwachen und steuerlich zu optimieren. Bei KPMG hat Hamersley im ›Nationalen Steuerbüro‹ in Washington gearbeitet. »Das war so etwas wie ein Think-Tank«, sagt Hamersley über die Funktion der Niederlassung. Schon bald bemerkte er, dass KPMG in den USA illegale Steuersparmodelle entwickelte und vermarktete. Er versuchte vergeblich, firmenintern gegen diese Praxis vorzugehen. Später stellte sich heraus, dass KPMG absichtlich gesetzeswidrig handelte, weil »die Strafen, die mit der Nicht-Registrierung der Steuersparmodelle verbunden sind, gegenüber den möglichen Gewinnen aus dem Verkauf der Sparmodelle nicht ins Gewicht fallen« – so ein internes Memo. Schließlich wurde Hamersley zum ›whistle blower‹: Er veröffentlichte die KPMG-Praktiken und half verschiedenen US-Behörden durch Hinweise, wo man wonach suchen müsse. Seine Aussagen führten zu Anhörungen im Kongress und zu gerichtlichen Untersuchungen. In einer schriftlichen Erwiderung sprach KPMG Hamersley die Kompetenz ab, die umstrittenen Steuersparmodelle überhaupt beurteilen zu können. Anfang 2004 führten die Anhörungen und Ermittlungen zu einem allgemeinen Besserungsschwur von KPMG und zahlreichen namhaften Beratungsfirmen. Der Kongress berät eine Gesetzesinitiative, die einige der dubio-

sen Steuerschlupflöcher schließen soll. Mike Hamersley ist heute selbstständiger Steueranwalt und verdient erheblich weniger als früher bei den großen Beratungsfirmen. Das Gespräch mit ihm führte der US-amerikanische Journalist und Pulitzer-Preisträger Hedrick Smith.¹

Was war bei KPMG Ihre Aufgabe?

Das erste Projekt, das ich 1998 bearbeiten sollte, war ein sehr aggressives Steuersparmodell. Ich war eigentlich weniger über die spezielle Struktur oder die technische Ausführung der Transaktion schockiert als über die Art der Realisierung, schockiert über die Differenz zwischen Wirklichkeit und Darstellung, auf denen die steuerlichen Beurteilungen basierten. Die Fakten des Falles wurden einem Entwurf, den KPMG entwickelt hatte, angepasst – nicht die Analyse den Fakten. KPMG schlug dem Steuerzahler eine Transaktion vor, die nicht unbedingt ungewöhnlich war, das war nicht das Problem. Ich war einfach schockiert über die Bereitschaft, Fakten und Darstellungen zu akzeptieren, von denen KPMG wusste, dass sie falsch waren ...

Was heißt das genau: KPMG akzeptierte falsche Angaben und Darstellungen?

Das ist schwer zu erklären und sicher ein Grund, warum uns dieses Problem so lange und bis heute beschäftigt. Sie müssen sich die Hintergründe ansehen, um zu verstehen, wie Steuersparmodelle funktionieren. Die Modelle werden von einem Vermarkter entwickelt – KPMG oder anderen –, und dem Steuerzahler wird eine steuerliche Unbedenklichkeits-Bescheinigung des Modells angeboten. Das heißt: Wenn das Modell nicht funktioniert, nicht korrekt ist, schützen diese Bescheinigungen den Steuerzahler vor Strafen. Denn das Gesetz fordert nicht, dass man absolut sicher sein muss, dass eine steuerliche Betrachtungsweise richtig ist. Man muss die eigene Position nur nachvollziehbar rechtfertigen können. Nicht erlaubt ist allerdings, nur darauf zu hoffen, dass die Steuerbehörde eine unkorrekte Steuererklärung nicht entdeckt.

Sie sagen, normale Steuerplanung bedeutet: Ein Kunde kommt zum Berater und will wissen, wie er steuerlich am günstigsten fährt. Steuersparmodelle dagegen werden erst entwickelt und dann dem Kunden angepasst. Sie werden erst konstruiert und dann aggressiv vermarktet?

Genau: Ursprünglich ging es darum, für ein konkretes Geschäft die steuerlich günstigste Realisierung zu finden. Demgegenüber funktionieren Sparmodelle zuerst theoretisch: Jemand findet einen Dreh, wie es funktionieren könnte. Erst dann werden die Steuerzahler gesucht, auf die die geplante Transaktion passt, denen sie Steuervorteile bringt.

Was passierte mit den Steuersparmodellen in den späten 90er Jahren bei KPMG?

1998, als ich zu KPMG kam, waren die Leute aus dem Häuschen: Der Boom schien sich gerade richtig durchzusetzen und alles klang danach, als wäre das eine Riesenidee, um Steuerberatung richtig lukrativ zu machen: »Hört auf, auf Kunden zu warten, bis sie zu Euch kommen. Gehen wir raus und verkaufen wir aktiv fertige Produkte«, das war die Stimmung.

Bei verschiedenen Untersuchungen hat sich herausgestellt, dass es für KPMG um viel Geld ging. Interne Mitteilungen visierten ehrgeizige Ziele an ...

Ja, das stimmt. Bei einigen Sparmodellen sollten Millionen US-Dollar verdient werden, zweistellige Millionensummen, in einigen Fällen mehr als 100 Millionen.

Wer war bei KPMG involviert, als das Steuerspargeschäft so richtig brummete?

Da gab es verschiedene Ebenen. Die richtig missbräuchlichen Modelle waren weitgehend geheim.

Geheim, weil ...

... weil sie richtig übles Zeug waren, da gab es Zugangsbeschränkungen.

Das wollte man die eigenen Mitarbeiter nicht wissen lassen?

Das sollten sogar die eigenen Angestellten nicht wissen. Bei manchen Modellen waren so genannte ›white papers‹ nötig, um zu verstehen, wie die Modelle funktionierten. Viele dieser sehr aggressiven Modelle waren, Zitat, »zugriffsbeschränkt«. Das heißt: Nur wer die Informationen für seine Projekte benötigte, erhielt die Zugangserlaubnis.

Machten die Kunden das mit? Konnten sie wenigstens eine Kopie bekommen, um sie mit ihren Anwälten durchzusprechen?

Wie man in den aufgefundenen Unterlagen sehen kann, war das sehr, sehr unerwünscht. Ich denke, bevor ein Deal daran geplatzt wäre, hätte man weitergehenden Einblick gewährt, wie das Modell funktioniert. Aber keinesfalls mehr als unbedingt nötig.

Wurde von KPMG-Partnern erwartet, diese Modelle an ihre Kunden zu verkaufen?

Es wurde nicht nur erwartet. Ich denke, einige der jetzt bekannt gewordenen Unterlagen beweisen, dass ›erwartet‹ ein sehr vorsichtiger Ausdruck wäre. Wer nicht verkaufte, der riskierte, früher oder später vor der Tür zu stehen. Es gab Quoten. Es gab Umsatzziele, die die Partner erreichen mussten. Aber ein Tag hat nicht genügend Stunden, um bei stundenbasierter Abrechnung diese Ziele zu erreichen. Wenn man die Ziele erreichen wollte, wenn man weiter bezahlt werden wollte, dann blieb eigentlich nichts anderes übrig: Man musste die Steuersparmodelle verkaufen.

Wie verhielt sich KPMG gegenüber der Steuerbehörde Internal Revenue Service IRS? Wurden dort Informationen verheimlicht oder wurde dem IRS sogar verheimlicht, dass es diese Steuersparmodelle überhaupt gab?

KPMG hat gehofft, dass die Modelle nicht entdeckt werden. Man wusste, dass die Transaktionen technisch angreifbar waren und dass die einzige Möglichkeit, sie trotzdem zu verkaufen, darin bestand, die Chance zu verringern, dass der IRS davon Wind bekäme. Es war klar, dass die Modelle keine Chance haben würden, wären sie ans Licht gekommen. Kein Finanzgericht würde den Modellen zustimmen, wenn alle Tatsachen auf den Tisch kämen.

Glauben Sie, dass man versucht hat, dem IRS immer einen Schritt voraus zu sein? Es gab doch Steuersparmodelle mit Namen wie FLIP, OPIS und BLIP. Das eine Modell folgte dem anderen. Gab es da eine fortschreitende Entwicklung?

Ja, die gab es. Aber da ging es inhaltlich nur um kleine Änderungen. Mit steigender Zahl der Steuersparmodelle stieg auch die Zahl der Überprüfungen durch die Steuerbehörde. Deswegen mussten die Modelle nach einiger Zeit weiterentwickelt werden, weil man sich zu stark exponiert hatte und möglicherweise vom IRS erwischt worden wäre. Und bei den FLIPs gab es schwere fachliche Fehler. Das Modell funktionierte rein technisch nicht, abgesehen von den anderen Problemen ...

Interessant sind die KPMG-internen Beurteilungen. Jeff Stein als oberster Vorgesetzter hat gesagt, das FLIP-Modell wäre »Schrott« – obwohl es an mindestens 160 Leute verkauft wurde ...

Das stimmt. Das Schlimmste war für mich auch nicht, dass der IRS oder das Finanzministerium hinters Licht geführt wurden. Das Schlimmste war, dass die Kunden auf eine falsche Spur gesetzt wurden. Wenn es nach dem Verkauf des Sparmodells Schwierigkeiten gab, besonders wenn ein Kunde bei einer Steuerprüfung auffiel, gab es keinerlei Hinweis an die anderen Kunden – auch nicht auf elementare, fachliche Schwächen des Modells. Die Kunden erfuhren nicht, wie sehr sie gefährdet waren ...

Das heißt: KPMG sagte offiziell, dass es wahrscheinlicher sei, dass das Modell funktioniert als dass es nicht funktioniert. Gleichzeitig urteilte man intern, dass das Modell nicht funktionieren konnte?

Das ist korrekt. Die KPMG-Leute schrieben die steuerliche Bescheinigung, nachdem sie feststellten, dass es einen kritischen Fehler gab. Ich zitiere: »Der Zug ist losgefahren, es ist zu spät, wir müssen mitfahren. Wir müssen den Kunden trotzdem diese Bescheinigungen zur Verfügung stellen. Es gibt keine andere praktikable Möglichkeit, alles andere wäre extrem geschäftsschädigend. Wir würden verklagt werden und jede Menge negative Auswirkungen erleben [...].«

KPMG prüft als Wirtschaftsprüfer auch die Bilanzen von Unternehmen und Einzelpersonen, denen man vorher Steuersparmodelle verkauft hat. Kann eine solche Prüfung noch unabhängig und fair sein?

Nein, natürlich nicht. Wenn KPMG ein an der Börse gehandeltes Unternehmen berät, gibt es dafür Honorare. Und steuerliche Aspekte können Einfluss auf den Finanzstatus eines Unternehmens und damit seinen Wert haben. KPMG benutzt deshalb seine Steuerberater, um anhand dessen die eigenen Honorare zu bestimmen.

Ein KPMG-Steuerberater, der selber Steuersparmodelle verkauft oder vielleicht sogar genau der Berater war, der diesem Unternehmen ein Sparmodell verkauft hat – wie um alles in der Welt sollte er als Prüfer objektiv arbeiten? Das ist unmöglich. Er hätte ja sagen müssen, dass das, was er seinen Kunden verkauft hat und womit er selber gut verdient hat, nicht legal war, dass man dieses Modell nicht hätte anwenden dürfen, dass die darauf basierende Wertermittlung des Unternehmens falsch war – und all das, obwohl der Kunde selber, dem er das Sparmodell verkauft hat, möglicherweise davon profitiert hat. Also die Antwort muss klar lauten: Nein. Unter solchen Umständen kann KPMG unmöglich objektiv sein.

War es eine Art Spiel, Recht und Gesetz zu umgehen?

Ja, das ist einer der Hauptgründe. Es wurde als Spiel betrachtet. Alles war ein großes Spiel: Probieren wir doch mal, das Gesetz um den Finger wickeln können, etwa nach dem Motto »Schau mal, was ich Schnuckeliges mit dem Gesetz machen kann«. Die Namen einiger dieser Steuersparmodelle reflektieren diese Haltung, sie zeigen eine Art von Spielerei mit dem Gesetz.

Gab es in Ihrem Umfeld Leute – oder haben Sie von solchen Leuten gehört –, die meinten: »Wir sind zu weit gegangen, wir sind vom Wege abgekommen«?

Ja. Es gab Mitarbeiter, die ernsthafte Bedenken darüber äußerten, in welche Richtung sich die Verkaufskultur der Firma entwickelte. Mit der Zeit wurden es weniger, weil jeder, der seinen Kopf einigermaßen beisammen hatte, erkennen musste, dass Kritik den Kritikern nicht gut tat. Man war der Ansicht, es sei zu spät zum Umsteuern. Die meisten hielten daraufhin den Mund. Es war nutzlos, solche Wider-

sprüche zu äußern. In den Jahren 1999 oder 2000 hätte es den Betroffenen ganz sicher nicht gut getan, Kritik zu äußern.

Sie sind an die Öffentlichkeit gegangen. Was war die Strafe für Ihren »Ver-rat«?

Meine Karriere bei KPMG – und wahrscheinlich in der ganzen Branche – ist zuende. Im Oktober 2002 wurde ich beurlaubt. Die Firma wusste nicht, was sie mit mir machen sollte. Ich habe seitdem keinerlei Kontakt, durfte seitdem die Büros nicht mehr betreten. Meine Karriere ist – im besten Fall – gestoppt worden, eigentlich aber ist sie vorbei und das in der ganzen Branche.

Aus dem Amerikanischen übersetzt von Jochen Bülow

ANMERKUNG

- 1 Wir danken PBS Frontline für die freundliche Genehmigung zum auszugsweisen Nachdruck. <http://www.pbs.org/wgbh/pages/frontline/>. Nachdruck oder sonstige nicht private Verwendung nur mit Genehmigung des Rechteinhabers.