

Jahrelang galt es vor allem für Städte als gutes Geschäft: Bürgermeister und Stadtkämmerer vertrauten ihr Tafelsilber den Banken an, hofften unter Beteiligung vieler Banken und Briefkastenfirmen in Steueroasen ihre Schuldenlast auf Kosten amerikanischer Steuerzahler zu senken. Doch in der Finanzkrise wird klar: Nur Banken verdienen daran wirklich gut, alle Risiken trägt der Steuerzahler, der Deutsche.

Ende der neunziger Jahre bekamen hunderte Bürgermeister und Kämmerer Besuch von Bankern, die ein angeblich sensationelles Geschäft vorschlugen. ‚Cross Border Leasing‘ Der amerikanische Staat habe ein Gesetz erlassen, das es deutschen Kommunen erlaubt, Millionen mit ihren Kanalnetzen, städtischen Gebäuden, Müllverbrennungsanlagen oder Nahverkehrsmitteln einzunehmen. Ein amerikanischer Investor, der ein solches Objekt kauft, genießt große Steuervorteile, Er würde den Kaufpreis sofort an die deutsche Stadt zurücküberweisen, einen Teil davon könne sie behalten, den Rest bei einer Bank anlegen und von diesem Bankdepot und dessen Zinsen dann hundert Jahre lang das Objekt zurückmieten. Am Ende der Laufzeit des Vertrages, frühestens nach dreißig Jahren, könne die Stadt das Objekt mit dem Rest des angelegten Geldes zurückkaufen. Und das Beste: Nur nach amerikanischem Recht würde der amerikanische Käufer wirklich Eigentümer, nach deutschem Recht würde das städtische Eigentum nur langfristig nach Amerika verleast und zurückgeleast. Und alle würden damit glücklich. Eine durchschnittliche Stadt könne bei dem Geschäft mit einem Kanalnetz rund 20 Millionen Euro direkt behalten, die Banken und Anwälte dafür fünf Millionen Euro Beraterhonorar kassieren und der Investor seinen amerikanischen Steuervorteil unbekannter Höhe.

Natürlich waren diese Geschäfte in Wahrheit noch komplizierter. Die Städte mussten Briefkastenfirmen auf den Caiman-Inseln gründen, mindestens fünf verschiedene Banken oder Versicherungskonzerne mussten das Geld zwischen sich hin und herschieben. Die Verträge unterlagen der absoluten Geheimhaltungspflicht, füllten mindestens 20 Aktenordner und lagen allein auf englisch vor. Gerichtsstand war New York. So gab es auch mahnende Stimmen: Das Risiko der über mindestens 30 Jahre abgeschlossenen Verträge sei nicht kalkulierbar, möglicherweise entstehende Folgekosten könnten höher werden, als der anfänglich kassierte Betrag, der sogenannte Barwertvorteil. Trotzdem konnten mehr als hundert deutsche Städte nicht widerstehen. Manche Städte, wie Köln, Leipzig, aber auch Gelsenkirchen oder Wuppertal gingen gleich mehrere solcher Geschäfte ein. Keine zehn Jahre später bereuen sie es.

Wenn unwahrscheinliche Wirklichkeit wird.

Die Mietraten an den Investor werden von Bankdepots beglichen, auf denen der Großteil des Kaufpreises langfristig angelegt wurde. Um diese Zahlungen dauerhaft abzusichern mussten diese Depots bei einer Institution geführt werden, die als absolut zuverlässig gilt, das Rating AAA besitzt. Falls dieses Rating sich verschlechtert, sind die Städte verpflichtet, eine neue, mit Bonitätsstufe AAA eingestufte, Absicherung zu besorgen, dies sei – so hieß es bei Abschluss der Verträge – aber so unwahrscheinlich, dass man dies Risiko vernachlässigen könne. Genau dieser Fall ist für mindestens vier Städte in NRW und mindestens ebenso viele in Baden-Württemberg eingetreten. Die zur Absicherung ihrer Leasingraten angelegte Depot lag bei der US-Versicherung AIG, die im letzten Herbst kurz vor dem Zusammenbruch stand und vom Staat gerettet werden musste. Damit war das gute Rating dahin und die Städte mussten für ein Ersatz-Depot sorgen. Weil es zu dieser Zeit kaum eine Bank gab, die ein neues Depot einrichten konnte und mit Bonitätsstufe AAA bewertet war, kauften sie amerikanische Staatsanleihen. Mancher städtische Haushalt wurde dafür mit mehr als 100 Millionen Euro belastet. Die Städte mussten nun mehr neue Schulden machen, als sie vor Jahren durch das Leasing-Geschäft verdient haben. Doch die Kämmerer rechnen die Lage schön. Denn im Gegenzug gehört Ihnen nun das ursprüngliche Depot bei der AIG, welches einen Betrag in der selben Höhe enthält. Damit sei das nun ausgegebene Geld ja nicht wirklich ausgegeben, sondern nur langfristig angelegt. Allerdings mit Schönheitsfehlern. Denn einerseits ist es ja nun bei einer Versicherung angelegt, die noch immer von der Pleite bedroht ist. (Genau aus diesem Grund hatte der Investor dieses Depot bei der AIG ja nicht mehr als Sicherheit akzeptiert) Vor allem aber: Das Geld ist dort noch für rund 20 Jahre angelegt. Falls eine Stadt das Geld vorher abheben wollte, müsste sie eine Vorfälligkeitsentschädigung an die AIG zahlen, die höher wäre, als der ursprünglich kassierte Barwertvorteil. Und wieviel das Depot am Ende der Laufzeit wert ist, kann heute niemand sagen. Angesichts der Finanzlage der großen Industrienationen rechnen Wirtschaftsforscher in den kommenden Jahren mit deutlich steigender Inflation. Am Ende der langen Laufzeit könnte das Depot damit weitgehend wertlos geworden sein.

Die Vertragsauflösung, die keine ist.

Immerhin scheinen die Städte Glück im Unglück zu haben. Weil der amerikanische Staat den ursprünglich für den amerikanischen Investor versprochenen Steuervorteil nach neuer Rechtsprechung nicht anerkennt, sind viele Investoren nun bereit, die Geschäfte vorzeitig zu beenden. Sie verlangen

dafür die sofortige Auszahlung des noch nicht durch Leasingraten zurückgezahlten Kaufpreises. Damit wäre der Vertrag mit dem Investor beendet und die meisten Kämmerer der betroffenen Städte feiern das als Erfolg. Doch das ist voreilig. Denn auch wenn Sie die vom Investor verlangte Ablösungssumme durch den Verkauf der frisch angeschafften amerikanischen Staatsanleihen bezahlen, haben sie damit mehr (Steuer-)Geld ausgegeben, als das Geschäft ihnen ursprünglich gebracht hat. Um die Lücke zu füllen bleibt nur die Hoffnung auf das ursprünglich angelegte Depot. Das gehört nun ja der jeweiligen Stadt. Damit gehen die Kämmerer nach eigener Aussage ohne Verlust aus dem Geschäft: Die am Anfang erhaltene Summe und der heutige Wert des Depots seien genau so groß, wie die nun an den Investor zu zahlende Ablösungssumme. Dumm nur: Es gelten die bereits beschriebenen Risiken. Zugriff auf das Depot haben die Städte nur, wenn sie viele Millionen Vorabfälligkeitsschädigung bezahlen – oder noch zwanzig Jahre auf das Geld warten. Ohne zu wissen, ob die Inflation den Wert des Depots bis dahin aufgefressen hat.

Neue, bislang verborgene Risiken

Und das ist noch nicht alles. Denn an dem Geschäft waren noch viel mehr Banken beteiligt. Immer auch deutsche Banken - meist Landesbanken. Sie haben dem jeweiligen Investor den Großteil des Geldes geliehen mit dem er das städtische Eigentum gekauft hatte. Eine zweite deutsche Landesbank hat dann ebenfalls einen Teil des Kaufpreises bekommen, um auch ein Depot anzulegen und damit die Rückzahlung des Kredites in Raten zurückzahlen. Auch alle aus diesem Teil des Geschäftes verbliebenen Risiken müssen die Städte tragen. Und die Landesbanken weigern sich, diese für sie lukrativen Geschäfte vorzeitig aufzulösen. Es sei denn, die Städte würden auch an sie noch eine Millionenteure Vorfälligkeitsschädigung zahlen. So laufen auch diese Verträge noch 20 Jahre weiter. Und wenn in dieser Zeit eine dieser deutschen Banken in Schieflage gerät, muss die Stadt an die jeweils andere Bank eine Entschädigung zahlen. Auch hier geht es um Millionenbeträge.

Und es gibt noch weitere Risiken, auf denen die Städte langfristig sitzen bleiben. Denn auch nach der Vertragsauflösung haftet die Stadt für Risiken des amerikanischen Investors. Falls ihm weitere Kosten entstehen, etwa Steuernachforderungen oder Gebühren, müssten auch die von der Stadt übernommen werden. Der Investor selbst wird am Ende unter Garantie ohne Verlust aus dem Geschäft ausgezogen sein. Alle Risiken liegen weiter dort, wo sie immer lagen, bei den beteiligten Städten.

Nur einer macht immer garantierten Gewinn.

Die wahren Profiteure waren von Anfang an deutsche Banken, die diese Geschäfte eingefädelt haben. Nicht nur, weil die Städte auch weiterhin für die von deutschen Banken jeweils untereinander abgeschlossenen Kreditverträge haften. Vor allem auch, weil sie nun zwei mal Gebühren kassieren können. So erhielten die Anlageberater der Banken (häufig die der Deutschen Bank) für den Abschluss eines Vertrages, der einer Stadt rund 18 Millionen Barwertvorteil brachte, Beraterhonorare von insgesamt rund 5 Millionen. Als die Vereinigten Staaten von Amerika den Steuervorteil durch Cross-Border-Leasing 2004 abschafften, endete dies lukrative Geschäftsmodell. Nun können die Banken sich freuen, denn für die Rückabwicklung werden erneut Beraterhonorare in ähnlicher Höhe fällig.

Die Rolle des Finanzministers....

Als die deutschen Städte Ende letzten Jahres merkten, welche Risiken sie nun wirklich eingegangen waren, wandten sie sich hilflos an Bundesfinanzminister Peer Steinbrück. Der schloss zwar in seiner Antwort nicht aus, dass die bundeseigene KfW möglicherweise helfend einspringen könne, verwies aber gleichzeitig darauf, von diesen Geschäften "hätte allein deshalb Abstand genommen werden müssen, weil sich die Risiken aufgrund der Komplexität und langen Laufzeit der Verträge nicht hinreichend abschätzen ließen". Merkwürdig nur: genau mit dieser Begründung hatten die für die Genehmigung kommunaler Kredite zuständigen Landesbehörden und Ministerien in einigen Bundesländern (Niedersachsen, Schleswig Holstein, Hessen, teilweise auch Bayern) Cross-Border-Leasing unterbunden. Spitzenreiter in der Zahl derartiger Verträge sind Kommunen des Landes NRW, wo der heutige Finanzminister Steinbrück damals zunächst Finanzminister und anschließend Ministerpräsident war. Er hat diese riskanten Geschäfte damals nicht unterbunden. Doch er ist noch auf ganz andere Weise von Cross-Border-Leasing betroffen

..... und Geschäfte des Bundes.

Denn auch der Bund selbst ist in diese Geschäfte verstrickt. Die deutsche Bahn hat Züge im Wert von rund 660 Mio Euro nach Amerika verleast und zurückgeleast, die deutsche Post, damals noch vollständig im Bundeseigentum ihre Briefverteilzentren. Beide Unternehmen wollen dazu keine weiteren Auskünfte geben. Die Bahn erklärt nur, man habe es anders gemacht als die Städte, direkter Vertragspartner sei kein Amerikaner, sondern ein Tochterunternehmen der deutschen Bank. Diese hat also die Züge angemietet, nach Amerika ‚verkauft‘ und dann zurückgemietet. Besonders pikant: Die DSF, die ‚Deutsche Flugsicherheit GmbH‘, verkaufte im Jahr 2002 sämtliche Hardware zur Flugsicherung an

einen US-Investor und schloss einen Cross-Border-Leasing-Vertrag ab. Der Barwertvorteil, rund 97 Millionen Euro. Die damalige Opposition, CDU/CDU hatte beantragt diesen Betrag in der bundeseigenen GmbH zu belassen. Die damalige rot-grüne Regierungsfraktion stimmte dagegen. Laut Auskunft der DFS wurden zwei Drittel des Gewinnes direkt in den Bundeshaushalt überführt. Auf die Frage, ob der Bund nun auch für mögliche Risiken anteilig haftet, antwortet das Bundesfinanzministerium, die bundeseigenen Unternehmen seien eigenständige Unternehmen und würden eigenverantwortlich handeln, Risiken für den Bundeshaushalt seien weder bekannt noch zu erwarten.