

Rekordverlust

US-Versicherer AIG ist für Deutschland gefährlich

Von David Schraven 2. März 2009, 15:44 Uhr

Es ist der größte Verlust der US-Wirtschaftsgeschichte: Der Versicherungskonzern AIG hat 2008 rund 100 Milliarden Dollar verloren, wäre ohne staatliche Hilfe schon pleite. Das hätte für Deutschland dramatische Folgen. Denn viele Städte und Gemeinden sind in Geschäfte mit AIG verwickelt.

Die Pleitewelle in der US-Finanzbranche trifft viele deutsche Kommunen auf eine besonders harte Art: Seit Mitte der 90er-Jahren haben weit über 100 Gemeinden so genannte Cross-Border-Leasing-Geschäfte mit US-Investoren abgeschlossen. Jetzt drohen ihnen daraus finanzielle Schäden in nicht absehbarem Umfang. Da die Versicherungen für die Geschäfte in Schieflage geraten sind, müssen die Kommunen für die Risiken eintreten. Das Gesamtvolumen der Deals beläuft sich nach Schätzungen auf bis zu 80 Mrd. Euro.

Anfangs schienen die Cross-Border-Leasing-Geschäfte wie ein Goldesel für die Kommunen. Beispiel Bochum: Im Frühjahr 2003 stieg die Kämmerin der Stadt, Ottilie Scholz (SPD), in ein Flugzeug nach New York, um ein besonderes Geschäft abzuschließen. Sie wollte das Kanalnetz ihrer Gemeinde an einen amerikanischen Investor langfristig verleasen und direkt wieder zurückleasen. Ein reines Buchgeschäft, bei dem kein Risiko entstehen würde, wie Scholz immer wieder in Bochum versichert hatte.

Stattdessen nutze sie nur eine Lücke im amerikanischen Steuerrecht. Weil in den Vereinigten Staaten ein langfristiger Leasingvertrag als Eigentumsübergang betrachtet werde, könnten die Investitionen dort von den Steuern abgesetzt werden. Tatsächlich aber bleibe das Kanalnetz im Eigentum der Stadt Bochum, sagte Scholz. Es werde lediglich das Geld für das Leasing über einen amerikanischen Treuhänder von einer Bank zur nächsten geschaufelt, die dann auch wieder die jeweils fälligen Raten garantieren würden. An der fälligen Steuerersparnis der Investoren sollte Bochum beteiligt werden, versprach die Kämmerin. Für ihre klamme Kommune erhoffte sie sich 20 Mio. Euro, die sie als so genannten „Bargeldvorteil“ in den Haushalt einstellen wollte.

Was für Bochum galt, galt genauso für München, Berlin oder Essen. Überall gaben die Städte ihre Kanäle, Straßenbahnen oder Messehallen an amerikanische Investoren ab und kassierten den so genannten „Bargeldvorteil“. Es schien eine Jagd auf den amerikanischen Steuerschatz auszubrechen. Die Dortmunder Stadtwerke gaben ihre Fuhrparks, die Stadtbahnanlagen und die Westfalenhalle für

insgesamt 100 Mio. Euro auf. Der Stadt Nürnberg brachte ein „sale and lease back“ gut acht Mio. Euro ein.

Die Hoffnung auf schnelles Geld war bei den Kämmerern größer als das schlechte Gewissen, sich auf Kosten des amerikanischen Steuerzahlers zu bereichern. Gerichtsstand der Cross-Border-Geschäfte ist meist die Stadt New York. Lediglich die Länder Bayern und Thüringen verboten das Leasing.

Andere Landesregierungen drückten dagegen beide Augen zu. In Nordrhein-Westfalen weigerte sich etwa die damalige Koalition von SPD und Grünen, Aufsichtsverfahren gegen Städte wie Bochum einzuleiten. Berater, wie Thomas Link von CMS Hasche Sigle, lobten auf Einladung der SPD-Bundestagsfraktion noch im Jahr 2004: „Für den deutschen Eigentümer sind US-Cross Border Lease Transaktionen äußerst attraktiv. Der aus solchen grenzüberschreitenden Transaktionen resultierende Barwertvorteil liegt in aller Regel bei circa vier bis sechs Prozent des Transaktionsvolumens.“

Doch der Traum vom Geschäft ohne Risiko verwandelt sich heute zu einem Albtraum für Kommunalpolitiker wie die frühere Kämmerin in Bochum. Mittlerweile ist Ottilie Scholz Oberbürgermeisterin ihrer Stadt. Sie muss die Schließung des örtlichen Nokia-Werkes verkraften und fürchtet um den Opel-Standort an der Ruhr. Zusätzlich musste sie vor wenigen Wochen für das Cross-Border-Leasing gut 90 Mio. Euro aus der Stadtkasse nachschießen.

Wie die Finanzkrise zu den Millionenverlusten führte, kann man am Beispiel des Cross-Border-Geschäfts der Abfallentsorgungs-Gesellschaft Ruhrgebiet (AGR) verstehen. Die Firma gehört über den Regionalverband Ruhr allen Ruhrgebietsstädten. Im Jahr 2003 hatte die AGR eine Müllverbrennungsanlage an einen Treuhänder (Trust) der amerikanischen KeyBank aus Ohio langfristig verleast und direkt wieder zurückgeleast. Das Volumen des Deals lag bei über 300 Mio. Euro. Das Geld für den jahrzehntelangen Leasingvertrag zahlte die KeyBank auf einen Schlag vorab. Den Großteil der Millionen reichte sie direkt an die Landesbank Baden-Württemberg und die NordLB weiter. Die beiden Landesbanken bezahlen seither die Mietraten der AGR an den Trust. Abgesichert wurde das Geschäft vom Versicherungskonzern MBIA. Ein auf den ersten Blick sicheres Geschäft.

Doch Risiko steht im Kleingedruckten. Darin haben sich die AGR und der Regionalverband Ruhr verpflichtet, alle Gefahren des Geschäfts zu übernehmen, wenn innerhalb von fast 30 Jahren einer der Versicherer in Schwierigkeiten gerät. Und genau das ist passiert. Die MBIA hat ihr einst gutes Rating verloren. Genauso wie der Versicherer AIG, der viele andere Cross-Border-Geschäfte abgesichert hat.

Mit dem Niedergang der Versicherer setzt sich eine Abwärtsspirale in Gang, sagt Finanzwissenschaftler Stephan Paul von der Universität Bochum: „Nach den Absprachen in den meisten Verträgen müssen die Versicherungen eine Mindestbonität haben. Wird diese unterschritten, müssen die Versicherungen ausgewechselt werden.“

Nahezu alle Städte, die ein Cross-Border-Leasing abgeschlossen haben, müssen daher reagieren. Finden sie keine neuen Versicherungen, dann müssen sie selbst Sicherheiten bei den Investoren in den USA hinterlegen, um die Deals abzusichern, beispielsweise amerikanische Staatsanleihen. Bochum allein musste Anleihen im Wert von 90 Mio. Euro kaufen und als eine Art Kautionszahlung abtreten.

Doch die Spirale dreht sich weiter. Der Jurist Julian Roberts sieht ein weiteres Problem: „Bei genauem Studium der Verträge drängt sich der Verdacht auf, dass es sich bei Cross-Border-Leasing nur um einen anderen Begriff für eine Kreditspekulation handelt.“ Die Verträge seien wie ein Credit Default Swap gestaltet. Für den „Bargeldvorteil“ hätten die Kommunen nahezu das gesamte Risiko übernommen und so genannte „Termination Values“ unterzeichnet. Damit drohen ihnen nicht nur Kautionszahlungen, sondern sogar Vertragsstrafen in Millionenhöhe, wenn ein bestimmtes Ereignis

eintritt, wie etwa die Herabstufung eines Versicherers. Solche Strafen drohen Roberts zufolge auch unabhängig davon, ob tatsächlich die Struktur des Leasings bedroht ist. Alleine Wuppertal, das 1999 seine Müllverbrennungsanlage an einen US-Treuhänder verleaste, muss im schlimmsten Fall mit einer Strafzahlung von bis zu 500 Mio. Dollar rechnen, wie aus den entsprechenden Cross-Border-Verträgen hervorgeht, die WELT ONLINE vorliegen.

Nach Ansicht von Roberts ein mieses Geschäft: „Die Kommunen waren schlecht beraten, sich dieses hohe Risiko zu einem derart geringen Preis aufdrücken zu lassen.“

Einen Ausweg aus den Verträgen zu finden, ist extrem schwer. „Bislang ist es meines Wissens noch keiner Kommune gelungen, aus einen Cross-Border-Leasing wirklich auszusteigen“, sagt Roberts. Das Grundproblem: Fast überall versuchten die gleichen Berater und politischen Verantwortlichen, die einst die Misere angerichtet hätten, die Probleme zu beseitigen. Dabei läge ihr Interesse aber eher auf der Rettung ihres Rufes als auf der Lockerung der Verträge.

Im Fall der AGR haben sich die Verantwortlichen des Regionalverbands Ruhr dazu überreden lassen, die Risiken des Treuhänders zu übernehmen. Im Gegenzug hat der US-Investor seine Einlage aus dem Leasing-Geschäft zurückbekommen – und sich verabschiedet. Das bedeutet: Die Deutschen haften für alle Risiken aus dem Geschäft direkt, ohne Versicherung.

Auch Bochumer Oberbürgermeisterin Otilie Scholz will diesen Weg gehen, heißt es in einem Geheimpapier. Es gilt als sicher, dass die beteiligten Banken mitspielen werden. Denn eines ist gewiss: Die deutschen Kommunen können per Gesetz nicht Pleite gehen. Am Ende haftet immer der Steuerzahler.
