

# „Die Risiken sind beherrschbar“

Für eine Handvoll Dollar (1): Warum man sich in Heidenheim auf ein Cross-Border-Leasing einließ

2002 ließ sich Heidenheim – zusammen mit Aalen und Schwäbisch Gmünd – auf ein Cross-Border-Leasing mit einer amerikanischen Großbank ein. 3,5 Millionen Euro flossen in die Stadtkasse, finanzielle Risiken bestehen aber immer noch. Welche Gefahren die extrem komplexen Verträge bergen, wird erst nach und nach deutlich. Aus einer aufwendigen Recherche ist diese Serie entstanden, in der die Grundlagen des transatlantischen Handels erklärt werden sollen. Daraus ergeben sich spannende und überraschende Einsichten.

SILJA KUMMER

Im kleinen Sitzungssaal des Heidenheimer Rathauses trifft sich am 16. Dezember 2003 der Akteneinsichtsausschuss zum Cross-Border-Leasing. Nichtöffentlich, unter strengen Auflagen: Keine Kopien, keine Fragen an die anwesenden Verwaltungsangestellten. Nur Notizen sind erlaubt. Die 15 Aktenordner mit den englischsprachigen Verträgen sollen für sich sprechen.

Ein Jahr zuvor hatte der Gemeinderat dem Handel mit den städtischen Abwasseranlagen zugestimmt, mit nur groben Kenntnissen dessen, was in den Verträgen stehen würde. Zumindest Ulrich Huber, DKP-Stadtrat und Initiator des Antrags auf Akteneinsicht, verspricht sich Erkenntnisse von dem, was sechs Stadträte aller Parteien gleich zu sehen bekommen werden: die bislang geheimen Verträge zum Cross-Border-Leasing. Andere sind skeptisch: Michael Sautter (Grüne) hatte zwar den Antrag auf Akteneinsicht unterschrieben, zweifelte aber am Sinn des Treffens: „Ich habe befürchtet, dass es kontraproduktiv ist, weil wir ohnehin nichts verstehen würden und man dann sagen konnte, dass wir doch alles sehen durften.“

Um 15 Uhr beginnt die Sitzung, zweieinhalb Stunden haben die Herren Zeit. Zwar ist der Deal längst über die Bühne gegangen, aber die Verträge haben mindestens bis zum 2. Januar 2028 Bestand. „Uns ging es darum, das Thema aufzuarbeiten“, sagt Wolfgang Klook, der für die SPD im Ausschuss war. Vielleicht wollten die Stadträte wissen, welche Gefahren aus dem Vertragswerk dro-



Ganz einfach Geld aus Abwasser generieren, so wurde den Städten das Cross-Border-Leasing verkauft. Tatsächlich aber hat sich die Kommune auf ein hochkomplexes Regelwerk mit amerikanischen Großbanken eingelassen – für etwas mehr als drei Millionen Euro. Foto: Oliver Vogel/Archiv

hen, vielleicht auch nur verstehen, wie man sich in internationale Finanzgeschäfte verstricken konnte.

Ein Jahr zuvor befand sich die Stadt in der schwierigsten Finanzsituation der letzten dreißig Jahre. Es war absehbar, dass am Ende des Haushaltsjahres 2002 ein Minus stehen würde. Geld musste in die Kasse und gleichzeitig hörte man von einem neuen Geschäftsmodell: Cross-Border-Deals versprachen den Kommunen einen Geldsegen, der aus dem Unterschreiben scheinbar harmloser Verträge resultierte. Die Gemeinden sollten langlebige, wertvolle Anlagen in die USA vermieten: Schienennetze, Kraftwerke, Talsperren oder Abwasseranlagen.

In den Vereinigten Staaten galt dies damals als förderungswürdige Auslandsinvestition. So ermöglichte der amerikanische Staat den Investoren, Geld steuerparend anzulegen. Die Kommunen erhielten einen gewissen Prozentsatz der gesamten Mietsumme – im Heidenheimer Fall laut Machbarkeitsstudie 3,5 Prozent. Dieses Geld floß sofort in die Stadtkasse, weshalb es auch als „Barwertvorteil“ bezeichnet wurde. Die Kommunen mieteten ihren Besitz im gleichen Zug zurück, daher sollte sich das Geschäft nicht auf die Nutzung der Anlagen auswirken. So zumindest

wurde den Kommunen erklärt, warum man sie als Geschäftspartner in komplexe, mehr als 1000-seitige englischsprachige Verträge einbinden wollte.

Vorbild für Heidenheim, Aalen und Schwäbisch Gmünd war die Landeswasserversorgung, die 2001 einen Cross-Border-Leasing-Vertrag abgeschlossen hatte und ihre für die Wasserversorgung des ganzen Landes wichtigen Anlagen in die Hände eines amerikanischen Trusts legte. „Das war gang und gäbe damals“, erinnert sich Aalens Ex-Oberbürgermeister Ulrich Pfeifle. Er habe nichts Schlechtes an diesen Geschäften erkennen können – und tue dies bis heute nicht.

Pfeifle suchte einen Vermittler eines solchen Geschäfts und fand ihn in der baden-württembergischen Landesbank. Am 11. Januar 2002 trat Aalen an die anderen vier großen Städte in Ostwürttemberg heran und bot ein gemeinsames Vorgehen an. So könne man die Transaktionskosten senken, hieß es. Zudem musste man den Investoren ein gewisses Gesamtvolumen für das Geschäft anbieten, was eine der Städte allein nicht geschafft hätte.

Schwäbisch Gmünd und Heidenheim kamen mit ins Boot. Nicht so Ellwangen und Giengen: Dort wäre der Gewinn aus dem Geschäft unter einer Million geblieben, weshalb die Stadtverwal-

tungen ihren Gemeinderäten empfahlen, die Finger davon zu lassen.

Anders in Heidenheim: Am 31. Januar 2002 trug der damalige Stadtkämmerer Dieter Zeeb in nicht-öffentlicher Sitzung des Gemeinderats erstmals die Idee an die Stadträte heran und skizzierte grob die Struktur des Deals: Die Stadt vermietet ihre Abwasseranlagen langfristig – für 99 Jahre – an eine Gesellschaft aus den USA, gleichzeitig mietet die Stadt die Anlagen wieder zurück, allerdings nur für 26 Jahre. Nach dieser Zeit hat die Stadt die Option, ihre Kläranlagen wieder zurückzukaufen.

Geld fließt bei diesem Geschäft einmal ganz am Anfang: Der US-Partner bezahlt die „Leasing-Gebühr“ für die ganzen 99 Jahre. Die Summe entspricht dem durch ein Gutachten geschätzten Wert der Anlage. Die eigens für dieses Geschäft gegründete Gesellschaft bringt die „Leasing-Gebühr“ nur zu einem geringen Anteil aus Eigenmitteln auf, mehr als 80 Prozent werden über Kredite finanziert. Damit werden zwei Banken als Kreditgeber in die Verträge eingebunden. Die sogenannten Transaktionsvolumina lagen bei 113 Millionen US-Dollar (Heidenheim), 102 Millionen Dollar (Aalen) und 120 Millionen Dollar (Schwäbisch Gmünd), insgesamt also 335 Millionen Dollar.

Gleichzeitig mit dem Geldfluss aus den USA mussten auch die Städte auf der Ostalb überweisen: Heidenheim nahm das Geld aus den USA, behielt davon seinen Anteil von 3,4 Millionen Euro und überwies es wiederum an zwei sogenannte Schuldübernahme-Banken und eine Depotbank. Diese sorgen dafür, dass die Rückmiete in regelmäßigen Zahlungen über die vereinbarten 26 Jahre an den US-Partner zurückfließt. Festgeschrieben ist im Vertrag, dass diese Banken ein bestimmtes Rating haben müssen. Das Rating beschreibt, wie gut eine Bank wirtschaftlich dasteht. Eine gute Bewertung für einen vertrauenswürdigen Vertragspartner – diese Klausel scheint auf den ersten Blick logisch, wird aber später noch eine ganz andere Rolle spielen.

Damit hat die Stadt die Geldsumme, die aus den USA kam und am Ende auch dorthin wieder zurückgeflossen sein wird, bei Banken deponiert, die die Rückzahlung abwickeln. Gleichzeitig bleibt sie aber rechtlich für die Rückzahlungen verantwortlich – oder anders gesagt: Das Risiko liegt bei der Kommune. Dem Gemeinderat wurde bei der ersten Vorstellung des Cross-Border-Leasings gesagt: „Nach dem derzeitigen Kenntnisstand sind diese Risiken beherrschbar.“ Eine trügerische Sicherheit.

# Der Investor pocht auf Geheimhaltung

Für eine Handvoll Dollar (2): Wie der Cross-Border-Deal mit viel Tempo vorangetrieben wurde

Das 2002 abgeschlossene Cross-Border-Leasing und seine möglichen Auswirkungen beleuchtet unsere Serie. Diesmal geht es um die Vorbereitung des Vertrags, mit dem die Abwasseranlagen an einen amerikanischen Investor übergeben wurden.

SILJA KUMMER

Im kleinen Sitzungssaal des Rathauses blätterten an jenem Dienstagnachmittag im Dezember 2003 die Stadträte in den Aktenordnern. Während manche versuchten, das Wesen der Geschäfte zu verstehen, die ihre Stadt getätigt hatte, schoben andere die englischsprachigen Verträge schnell beiseite und plauderten über Belangloses. Die Barrieren zum Verständnis resultierten nicht nur aus der fremden Sprache: die Bedingungen und Klauseln der Verträge sind selbst für Rechtsanwälte schwer zu verstehen. Als juristischer Laie kam man nicht wirklich weiter, Nachfragen waren nicht erlaubt. Wie sollte man da einen Haken an der Sache finden? Immerhin waren auch die Vermittler des Geschäfts keine windigen Finanzberater gewesen, sondern die Landesbank Baden-Württemberg, eine Anstalt des öffentlichen Rechts, und die East Merchant GmbH, die hauptsächlich der Landesbank Sachsen gehörte.

Die erste generelle Zustimmung holte sich die Stadt am 21. März 2002 vom Gemeinderat ein: Der Beteiligung wurde grundsätzlich zugestimmt. Die Geheimhaltung der Verhandlungen so wie auch der Namen der Vertragspartner war keine Heidenheimer Besonderheit: Diese hatten sich alle Us-Partner ausbedungen. Auch zeitlicher Druck wurde immer eingesetzt, rechtsverbindliche Übersetzungen der Verträge gab es in der Regel keine. „Der Schwierigkeit, die Verträge zu prüfen, soll gar nicht abgeholfen werden, sondern sie wird zu einer prinzipiellen Barriere ausgebaut“, schreibt der Publizist und CBL-Experte Werner Rügemeier in seinem Buch „Cross Border Leasing“.

Nun sollte der Deal schnell über die Bühne gehen: Schon einen Tag nach der nichtöffentlichen Gemeinderatssitzung, am 22. März 2002, beginnen bei der Stadtverwaltung die Vorbereitungen für die Transaktion. Involviert sind die Kämmererei, das Tiefbau-



Nach zwei Tagen Verhandlungsmarathon in New York mit dem Kämmerer Dieter Zeeb (li.) unterschrieb Oberbürgermeister Bernhard Ilg die Verträge zum Cross-Border-Leasing. Archivbild: Helga Wintergerst

amt, das Stadtmessungsamt. Am 15. April müssen die Unterlagen fertig sein, die Verwaltung schafft es termingerecht, wenn auch nach einigen Sonderschichten. Am 24. April bekommen die städtischen Kläranlagen Besuch aus den USA: Amerikanische Gutachter sind auf Brautschau und werfen einen Blick auf die Aussteuer, die Heidenheim in diese Ehe einbringen kann. Die Arbeit für die Stadtverwaltung endet hier noch nicht: Bereits am Abend der Besichtigung werden weitere Fragen gestellt. Die Stadtverwaltung investiert eine nicht unerhebliche Menge an Arbeitszeit in das Geld, das am Ende aus dem Deal herauspringen soll.

Am 23. Juli 2002 legt die Stadt das Cross-Border-Leasing und die zugehörige Machbarkeitsstudie in einer öffentlichen Gemeinderatssitzung vor. Die Stadträte sollen die Verwaltung nun beauftragen, die Verträge abzuschließen. In der Sitzungsvorlage heißt es, der Gemeinderat habe nichtöffentlich der Prüfung des Deals zugestimmt. Ob die sprachliche Ungenauigkeit an dieser Stelle beabsichtigt war, sei dahingestellt. Faktisch hat der Gemeinderat nicht der Prüfung des Deals, sondern der Beteiligung der Stadt Heidenheim an dieser Transaktion zugestimmt. Die viel wichtigere Frage aber wird nicht gestellt: Wäre am 23. Juli der Weg

zurück noch offen gewesen? Die Stadtverwaltung lässt sich gleichzeitig vom Gemeinderat die Vollmacht geben, auch weitere, mit der Transaktion im Zusammenhang stehende Verträge zu unterzeichnen. Dies sei notwendig, da oft bei der eigentlichen Vertragsunterzeichnung Ergänzungsverträge „von untergeordneter, absichernder Bedeutung“ vorgelegt werden, für die es auch einen Zeitrahmen gibt, in dem sie unterschrieben werden müssen. Zeit genug, damit der Gemeinderat prüft, was da noch unterschrieben wird, ist offenbar nicht vorgesehen.

Aber: Zumindest die Mehrheit von 17 Stadträten hat genug Vertrauen in die Verwaltung und die Expertisen der Fachleute, um dem Deal in der geforderten Form zuzustimmen. 14 stimmen dagegen, hauptsächlich von der SPD, den Grünen und der DKP. Drei Mitglieder des Gremiums enthalten sich der Stimme. Zwei SPD-Räte stimmen für die Transaktion. „Das war nicht gut für das Klima in der Fraktion“, erinnert sich der damalige Vorsitzende der SPD-Fraktion Kurt Wehrmeister. Überhaupt sei die Summe, die man aus dem Cross-Border-Leasing kassiert hat, ein „Peanut“ gewesen angesichts eines städtischen Haushaltsvolumens von knapp 150 Millionen Euro. Die Stadt bekam etwas mehr als drei

Millionen Euro für Verträge, die bis in kommende Generationen hineinwirken.

Nicht öffentlich beschließt der Gemeinderat noch am selben Tag, wer der Transaktionspartner sein wird: die Bank of America FSC Holdings, Inc., ein Tochterunternehmen der Bank of America. Nach einem europaweiten Vergabeverfahren, so heißt es, habe einzig die Bank of America ein attraktives Angebot unterbreitet. Die Namen der Banken, die das Geld für den Rückkauf verwalten, bleiben geheim. Die Anwälte der Bank of America bestehen auf Nichtöffentlichkeit. Dafür hat die Stadtverwaltung Verständnis: An der öffentlichen Erörterung der Geschäftszahlen und -aktivitäten des Investors bestehe kein Interesse der Allgemeinheit, wird dem Gemeinderat mitgeteilt. Das ist bemerkenswert: Sonst wird jedes Unternehmen, das einen öffentlichen Auftrag der Stadt mit einem ähnlichen Volumen bekommt, nach der Ausschreibung in öffentlicher Sitzung beauftragt.

Das Geschäft war nun von Seiten der Stadt Heidenheim abgesegnet, aber es dauerte nochmal fast ein halbes Jahr, bis die Anwälte die Verträge unterschriftsreif bekommen hatten. In der Woche vor Weihnachten 2002 flog Oberbürgermeister Bernhard Ilg zusammen mit Kämmerer Dieter Zeeb nach New York. Nochmals

musste verhandelt werden, zwei Tage lang jeweils über 15 Stunden. Ausgestattet waren die Heidenheimer Gesandten mit Genehmigungen vom Regierungspräsidium Stuttgart und vom baden-württembergischen Finanzministerium. „Lord Mayor“ Ilg unterschrieb schließlich am 20. Dezember 2002 um 0.30 Uhr. Im Januar 2003 war eine zweite Reise notwendig, diesmal flog Ilg zusammen mit Aalens OB Ulrich Pfeifle und dem Gmünder Bürgermeister Dr. Joachim Bläse.

Genau ein Jahr, nachdem der Gemeinderat dem Cross-Border-Leasing zugestimmt hatte, bekam die Stadtverwaltung einen Antrag auf Akteneinsicht vom Gemeinderat. Elf Stadträte, die gegen den Abschluss des Vertrags waren, hatten ihn unterschrieben. Gemäß der Gemeindeordnung muss die Stadtverwaltung einen Ausschuss des Gemeinderats die Akten sehen lassen. Dass daraus wirklich Einsichten entstehen, ist aber von Anfang an mehr als unwahrscheinlich.

Nach der ersten Sitzung des Ausschusses am 15. Dezember 2003 wäre ein zweiter Termin möglich gewesen. Dieser wird nicht in Anspruch genommen, die Stadträte haben offenbar nach der ersten Akteneinsicht im kleinen Sitzungssaal verstanden, dass sie nichts verstehen werden: „Die Verträge waren für mich wie ein Buch mit sieben Siegeln“, sagt Grünen-Stadtrat Michael Sautter. „Es gab keinen großen Erkenntnisgewinn“, erinnert sich Wolfgang Klook. Die einzige Erkenntnis, die der Ausschuss erbrachte, war die, dass keiner der Entscheidungsträger die Verträge verstanden hat oder je hätte verstehen können.

Ein Jahr später schließt der amerikanische Staat die Steuerlücke, auf die die Cross-Border-Leasingverträge begründet sind. Die Verträge werden verboten. Nur Kontrakte, die vor dem 12. März 2004 abgeschlossen wurden, genießen Bestandsschutz, neue Deals werden nicht mehr gemacht. „Wir haben immer gewusst, dass unsere Verträge waserdicht sind“, sagte Oberbürgermeister Bernhard Ilg damals. Und auch vier Jahre später bleibt er auf eine Anfrage von Grünen-Stadtrat Hans Kurowski dabei: „Alle Geldanlagen sind zu 100 Prozent sicher“, die Ratings der Banken gut. Allerdings: Niemand vermöge zu sagen, was der nächste Tag bringe. Wie wahr.

# Droht der Stadt ein Millionenverlust?

Für eine Handvoll Dollar (3): Die Herabstufung einer Bank im Rating zeigt die Risiken des Cross-Border-Leasing

Im Cross-Border-Leasing der Stadt, mit dem die Abwasseranlagen an einen amerikanischen Investor verleast wurden, ist ein Problem aufgetreten, das für Heidenheim nach Expertenmeinung teuer werden kann: eine beteiligte Bank ist in ihrem Rating gefallen und soll ersetzt werden.

SILJA KUMMER

Als am 15. September 2008 die amerikanische Investmentbank Lehman Brothers in New York Insolvenz anmeldete, haben wahrscheinlich nur wenige Menschen in Heidenheim gewusst, dass diese Katastrophe auf dem Finanzmarkt auch die Stadt etwas angehen könnte. Der Vertragspartner im Cross-Border-Geschäft, die Bank of America, hatte am selben Tag den geplanten Kauf von Lehman Brothers abgesagt. Noch war nichts passiert, was Heidenheim tangiert hätte. Erst knapp fünf Jahre später erreichten die Ausläufer der Krise dann doch die transatlantischen Verträge: Die Bank, die für den Eigenkapitalanteil der Mietzahlungsverpflichtung der Städte Heidenheim, Aalen und Schwäbisch Gmünd garantiert, wurde in ihrem Rating von einer Agentur herabgestuft. Nachweisen muss die Bank eine Bonitätseinstufung durch die Ratingagenturen Standard & Poor's (mindestens AA) und Moody's Investors Services (Aa2).

Diese Herabstufung kann gravierende Auswirkungen haben und entspricht dem Fall, der in allen Beschreibungen der Transaktion im Vorfeld als „beherrschbares Risiko“ oder „sehr unwahrscheinlich“ bezeichnet wurde. Dabei geht es in keiner Weise darum, ob die Bank tatsächlich Schwierigkeiten bei der Erfüllung ihrer Verpflichtungen bekommt. Es geht einzig darum, dass die Städte durch den Vertrag verpflichtet sind, die herabgestufte Bank zu ersetzen. Und dies erweist sich als äußerst schwierig. Obwohl diese Bank Heidenheim einen großen finanziellen Nachteil einbrocken kann, kennt bis heute außer den Vertragsunterzeichnern kaum jemand ihren Namen. „Dies unterliegt der Geheimhaltungspflicht“, so die Antwort der Stadt auf eine aktuelle Anfrage der Heidenheimer Zeitung nach den Vertragspartnern im Cross-Border-Leasing.



Tritt eine Regelverletzung ein, die im komplizierten Vertragswerk mit dem amerikanischen Partner, der Bank of America, beschrieben ist, muss die Stadt womöglich zahlen. Die jetzt eingetretene Herabstufung einer beteiligten Bank im Rating ist genauso ein Fall.

Foto: Brian Katt/Wikipedia Commons

Im Januar 2013 schrieben Heidenheim, Aalen und Schwäbisch Gmünd die Suche nach einer Bank öffentlich aus. Oberbürgermeister Bernhard Ilg gab in den folgenden Monaten gegenüber dem Gemeinderat beruhigende Parolen aus. In der HZ war zu lesen, dass es „noch nicht absehbar sei, ob die Herabstufung der Bonität der Sicherungsbank Folgewirkungen für den Vertrag habe.“ In der öffentlich publizierten Ausschreibung aber steht etwas ganz anderes: „Zwecks Abwendung massiver wirtschaftlicher Schäden bei der Vergabestelle ist dringend der vorliegende Auftrag zu vergeben.“

Die Stadtverwaltung sieht hier keinen Widerspruch: Zwar sei man vertraglich verpflichtet, eine andere Bank zu finden, und man prüfe laufend, ob dies möglich sei. Jedoch sei der Stadt kein Vertragsbruch vorzuwerfen, solange ihr trotz der Bemühungen kein geeignetes Finanzinstrument angeboten werde.

Das könnte man fast schon einen sozialpädagogischen Ansatz nennen: Nicht das Ergebnis wird gewertet, sondern das Bemühen. Ob das der Vertragspartner genauso sieht, ist nicht bekannt. Nur soviel: „Bisher hat keine Vertragspartei einen Vertragsbruch erklärt oder angekündigt,

dies konkret in Betracht zu ziehen“, so die Auskunft der Stadt.

Dem Gemeinderat wurde vor der Abstimmung über das Cross-Border-Leasing im Jahr 2002 eine Machbarkeitsstudie zu dem Geschäft vorgelegt, die von der amerikanischen Anwaltsfirma Clifford Chance Pünder, der East Merchant GmbH und der Landesbank Baden-Württemberg erstellt wurde. Darin ist zu lesen, dass der Investor die Transaktion vorzeitig beenden kann und dann eine Zahlung seitens der Stadt Heidenheim fällig wird. Dieser sogenannte Netto-Abfindungswert ändert sich über die Laufzeit des Vertrags. Für Heidenheim lag er zum 2. Januar 2015 bei rund 14,3 Millionen Euro – weit über den aus dem Geschäft erlösten 3,4 Millionen Euro.

Der amerikanische Partner kann den Vertrag beispielsweise bei Nichterfüllung vertraglicher Verpflichtungen durch die Stadt kündigen – und dazu zählt die Herabstufung einer Bank durch die Ratingagenturen. Ob dadurch ein Verlust entstünde und in welcher Höhe, ist ohne Kenntnis der Verträge schwer abzuschätzen.

Die Stadtverwaltung beschwichtigt in diesem Punkt: „Einen erheblichen Anteil des Kündigungswertes könnte die Stadt aus der vorzeitigen Auflösung der

Vorauszahlungsinstrumente finanzieren.“

Bei der Landeswasserversorgung, dem Vorbild der Ostalb-Städte beim Cross-Border-Leasing, hat das nicht geklappt: Bei der vorzeitigen Auflösung der Verträge 2009 machte das Versorgungsunternehmen 8,4 Millionen Euro Verlust. Eine teure Spekulation zulasten der Daseinsvorsorge.

Und dann ist da noch eine weitere Version, in der die Situation von der Stadtverwaltung nochmals anders beschrieben wird: In einer Klausurtagung des Heidenheimer Gemeinderats im Oktober 2014 nannte der damalige Kämmerer Dieter Zeeb Gründe für das Scheitern der Suche nach einer Bank: Zum einen sei das Rating „sehr anspruchsvoll“, zum anderen gehörten solche Geschäfte nicht mehr zum Portfolio der Banken – sprich: ein Einstieg in das vor zwölf Jahren abgeschlossene Geschäft lohne sich für eine Bank nicht mehr. Man versuche nun, „zusammen mit dem Regierungspräsidium, den Investor davon zu überzeugen, dass für ihn kein Risiko besteht, da deutsche Kommunen nicht insolvenzfähig sind.“

Diese Aussage erscheint in den Augen von Experten geradezu naiv: Genau das wussten die US-

Anwälte und die amerikanischen Großbanken von Anfang an. Eben darin bestand sogar der Reiz, mit den deutschen Kommunen ins Geschäft zu kommen: weil sie die auf dem Finanzmarkt atemberaubende Eigenschaft haben, nicht insolvenzfähig zu sein.

Jetzt lohnt es sich, einen bestimmten Aspekt der Verträge genauer zu betrachten: Nämlich, dass die Geschäfte Bestandteile derivativer Finanzinstrumente der Banken waren. Das heißt, sie waren Teile von Finanzwetten, die rund um den Globus gingen und weiterhin gehen. Um das zu verstehen, muss man mit dem Münchner Wirtschaftsanwalt und Rechtsprofessor Julian Roberts sprechen, einem der wenigen Experten, die in Deutschland je einen Cross-Border-Leasingvertrag gelesen, analysiert und verstanden haben.

Die steuerlichen Abschreibungen in den USA waren nach Roberts nur ein Vorwand, um an die wertbeständigen deutschen Anlagen zu kommen. Tatsächlich dienen die Verträge laut Roberts als Grundlage für einen Credit Default Swap, also die Wette auf die Kreditwürdigkeit einer Bank. Im Falle Heidenheims hatte sich die Stadt verpflichtet, beim Eintreten „eines bestimmten Ereignisses“ – also der Herabstufung des Ratings – Ersatz zu leisten oder zu zahlen. „Das Prinzip entspricht einer Wette, die wirtschaftlich sinnlos ist und mit dem zugrundeliegenden Vertrag so gut wie gar nichts zu tun hat“, sagt Roberts. Der Ausfall einer Bank im festgelegten Rating ist im Vertrag explizit als Möglichkeit vorgesehen, ja möglicherweise sogar erwünscht worden. „Und wenn dieses Ereignis eintritt, können die wirtschaftlichen Verluste enorm sein“, so Roberts.

Um eine neue Bank zu finden, müsste man ihr für den Schuldbetritt eine große Zahlung leisten, erläutert Roberts. Eine Möglichkeit, gewiss. Aber eben eine sehr unwahrscheinliche. Findet sich keine Bank, kann der Vertragspartner einen default (Ausfall) erklären, womit Zahlungen fällig werden.

Wenn nun die deutschen Kommunen versuchen, ihrem US-Vertragspartner zu erklären, dass für ihn kein Risiko bestehe, offenbart das vor allem eins: dass sie ein Spiel mit Global Playern spielen, das sie erschreckenderweise noch immer nicht durchschaut zu haben scheinen.

# „Es gibt keinen Ausfall einer Bank“

Für eine Handvoll Dollar (4): Wie die Stadt Heidenheim die Fragen zum Cross-Border-Leasing beantwortet hat

Zu den umstrittenen Cross-Border-Leasing-Verträgen, mit denen die Stadt Heidenheim ihre Abwasseranlagen an die Bank of America FSC Holdings Inc. vermietet hat, hat die Stadtverwaltung Heidenheim Stellung genommen. Viele Fragen der HZ-Redaktion bleiben dennoch offen.

SILJA KUMMER

Zur Artikelserie über das Cross-Border-Leasing ging der Stadtverwaltung ein Fragekatalog unserer Redaktion mit zwölf Punkten zu, den auch die Städte Aalen und Schwäbisch Gmünd bekommen haben. Dieser wurde nach zwei Wochen beantwortet, nachdem sich die Städte untereinander und die Stadt Heidenheim mit dem baden-württembergischen Innenministerium abgestimmt hatte. Hier die Antworten der Verwaltung im Wortlaut:

Hat die Stadt mittlerweile eine Bank gefunden, die den Platz der im Rating herabgestuften Bank im Cross-Border-Leasing einnimmt?

Die Stadt prüft laufend die Möglichkeiten, ob ein vertragskonformer Austausch im aktuellen Finanzmarktumfeld möglich ist. Bisher ist das nicht gelungen.

Gibt es noch eine andere Möglichkeit, die Leistungen der ausgefallenen Bank zu ersetzen, sodass der Vertrag bestehen bleibt?

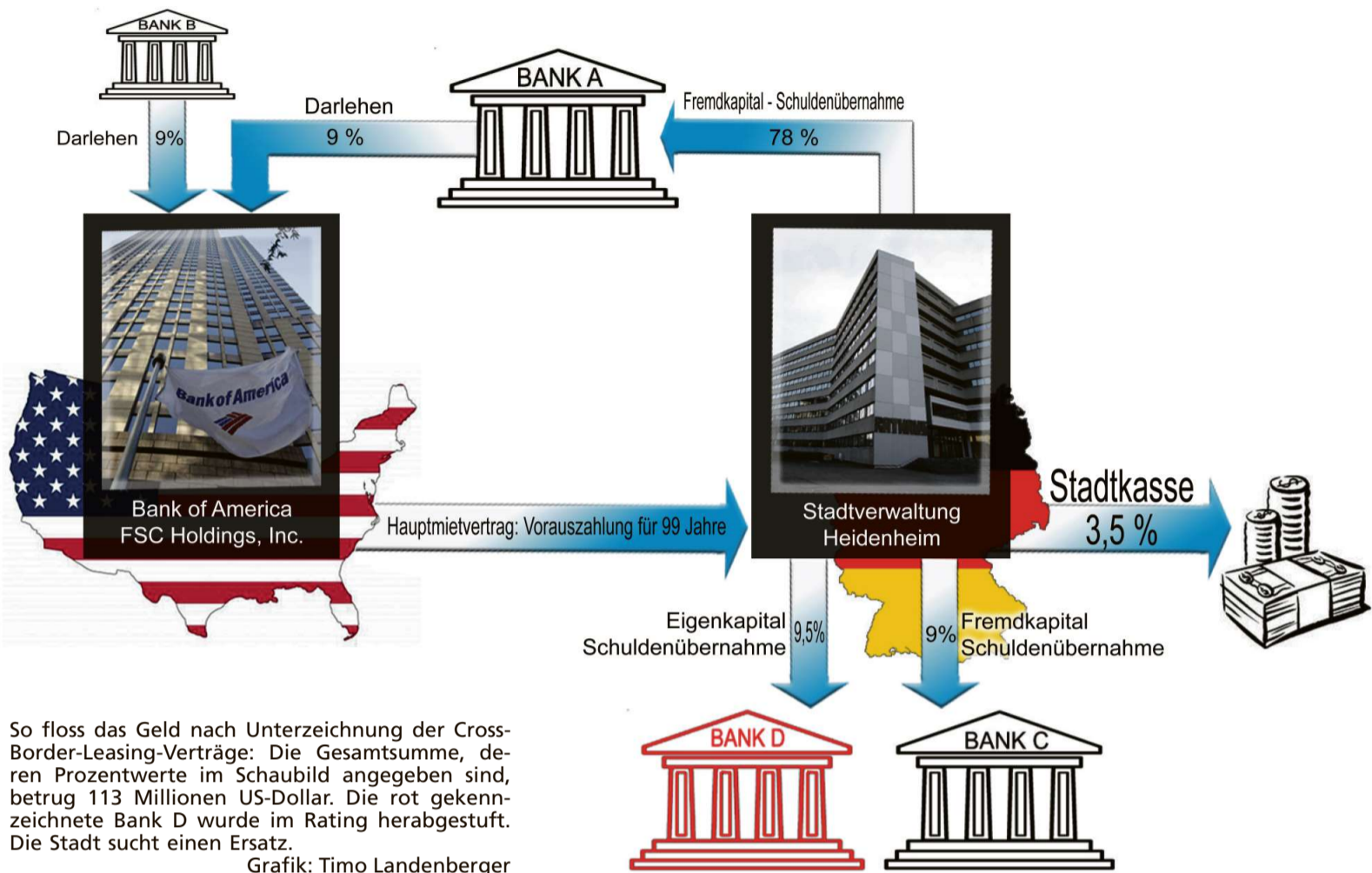
Die Ratings des betroffenen Finanzinstituts liegen im oberen Investment-Grade-Bereich, von einem Ausfall ist keine Rede. Solange niemand der Vertragsparteien ein Kündigungsrecht hat, läuft der Vertrag weiter. Neben den vertraglich vereinbarten Alternativen kann für einen Austausch im Einvernehmen mit den anderen Vertragsparteien auch eine andere Lösung gesucht werden. Die Stadt prüft entsprechende Möglichkeiten.

Welche Bank ist aufgrund des schlechteren Ratings ausgefallen und welche Rolle hatte sie in dem Geschäft inne?

Siehe zu Punkt 1 und 2: Unter dem Cross-Border-Lease ist keine Bank ausgefallen.



Nicht aus den USA gesteuert: Die Stadt Heidenheim macht klar, dass die US-Partner keinen Einfluss auf die Abwasserwirtschaft haben.



## Cross-Border-Leasing: Die Verträge und Geschäftspartner bleiben geheim

Zusammen mit den Anfragen zum Cross-Border-Leasing hat die Heidenheimer Zeitung um Einsicht in die deutschsprachige Transaktionsbeschreibung und die englischsprachigen Verträge sowie in die städtischen Akten, die diese Transaktion betreffen, gebeten.

Die Grundlage für solche Auskünfte an die Medien ist in Baden-Württemberg der Artikel 4 des Landespressegesetzes. Darin heißt es: „Die Behörden sind verpflichtet, den Vertretern der Presse die der Erfüllung ihrer öffentlichen Aufgabe dienenden Auskünfte zu erteilen.“

Beigefügt war der Anfrage ein bestehendes Urteil des Bundesverwaltungsgerichts. Es bezieht sich auf die Cross-Border-Leasing-Verträge der Stadt Gelsenkirchen, die ebenfalls ihre Abwasseranlagen verleast hatte. Geklagt hatte dort ein Journalist, der sich auf das Informationsfreiheits-

gesetz bezogen hat, welches es in Baden-Württemberg nicht gibt. Das Bundesverwaltungsgericht nimmt im besagten Urteil explizit zur Frage der Geheimhaltung Stellung: „Es liegt daher im öffentlichen Interesse, durch Kenntnis des gesamten Ver-

tragswerks erkennen zu können, ob und gegebenenfalls in welchem Umfang eine Kommune sich möglichen finanziellen Risiken ausgesetzt sehen könnte.“ Ergebnis der Anfrage: Die Stadtverwaltung Heidenheim hat der Heidenheimer Zeitung **keinerlei**

**Akteneinsicht** in der Sache gewährt. Die Begründung aus dem Rathaus: „Das Urteil des BVerwG erging zu einem Sachverhalt, der nach dem Recht des Landes Nordrhein-Westfalen zu beurteilen war, das mit dem Landesrecht Baden-Württemberg nicht übereinstimmt.“ sk

Welche anderen Partner sind in die Verträge involviert?

Dies unterliegt der Geheimhaltungspflicht.

Vertritt die Kanzlei Clifford Chance die Stadt bei der Suche nach einer neuen Bank oder ist die

Landesbank BW, die den Vertrag vermittelt hat, bei der Suche behilflich?

Die Stadt arbeitet in dieser Angelegenheit mit national und international renommierten Kanzleien. Die LBBW ist in dieser Sache nicht beratend tätig.

Welche Kosten sind bislang durch die Suche nach einer Bank neu entstanden?

Anwalts- und Beratungskosten.

Wie lange dauert die Heilungsfrist, bis der US-Trust den Vertrag auflösen kann?

Der Cross-Border-Lease kann nur dann außerordentlich gekündigt werden, wenn ein Vertragsbruch vorliegt und dieser offiziell erklärt wurde. Bisher hat keine Vertragspartei einen Vertragsbruch erklärt oder angekündigt, dies konkret in Betracht ziehen zu wollen.

Ist es richtig, dass im Fall der Vertragskündigung durch den US-Partner die Stadt verpflichtet ist, den Netto-Abfindungswert zu bezahlen? Wie hoch liegt dieser momentan?

Wenn ein begründeter Vertragsbruch erklärt wird und diesem nicht abgeholfen oder widerspro-

chen wird, müsste die Stadt den vertraglich festgelegten Kündigungswert zahlen. Einen erheblichen Anteil des Kündigungswertes könnte die Stadt aus der vorzeitigen Auflösung der Vorauszahlungsinstrumente finanzieren. Der Auflösungsbetrag für die Vorauszahlungsinstrumente hängt von den dann herrschenden Finanzmarktbedingungen ab und kann daher nicht belastbar prognostiziert werden.

In welchem Zusammenhang stehen die Städte Heidenheim, Aalen und Schwäbisch Gmünd in Hinblick auf das Cross-Border-Leasing?

Die Cross-Border-Leases der drei Städte wurden gemeinsam verhandelt und mit den jeweils gleichen Vertragsparteien abgeschlossen.

Hat der US-Investor ein Mitbestimmungsrecht bei der Heidenheimer Abwasserwirtschaft?

Nein.

Müssen an den Trust jährliche Berichte gesandt werden? Wenn ja, welcher städtische Mitarbeiter ist damit befasst und wieviel Zeit benötigt er für diese Berichte?

Jährliche Berichte sind zu erstel-

len. Sie werden vom Geschäftsbereich Finanzverwaltung bearbeitet und umfassen hauptsächlich Unterlagen, die ohnehin jährlich erstellt werden (z.B. Haushaltsplan, Zusammenstellung der Investitionen im Abwasserbereich). Es werden ca. 1,5 Arbeitstage benötigt.

Wurde der Gemeinderat darüber informiert, welche Risiken durch den Ausfall der im Rating herabgestuften Bank entstanden sind?

Es gibt keinen Ausfall einer Bank. Die Herabstufung der Bonität hatte zur Folge, dass die Stadt vertraglich verpflichtet ist, ein Ersatzinstrument zu stellen. Durch die Ausschreibung wurde die aktive Suche nach einem solchen Finanzinstrument eingeleitet. Nachdem im Rahmen der Ausschreibung kein vertragskonformes Finanzinstrument angeboten wurde, hat die Stadt weiter laufend geprüft, ob ein vertragskonformer Austausch im aktuellen Finanzmarktumfeld möglich ist. Solange trotz regelmäßigem Bemühen der Stadt kein vertragskonformes Finanzinstrument angeboten wird, ist der Stadt kein Vertragsbruch vorzuwerfen, und daher besteht in diesem Fall aus Sicht der Stadt für keine Partei, die an dem Cross-Border-Lease beteiligt ist, ein außerordentliches Kündigungsrecht.

# „Die Kommunen müssten klagen“

Für eine Handvoll Dollar (5): Wirtschaftsanwalt Prof. Dr. Julian Roberts über Cross-Border-Leasing-Verträge

In den Cross-Border-Leasing-Verträgen, die Heidenheim ebenso wie Aalen und Schwäbisch Gmünd vor rund zwölf Jahren abgeschlossen hat, ist ein Problem aufgetreten: Eine Bank ist im Rating gefallen und muss von den Städten ersetzt werden. Der Münchner Wirtschaftsexperte Prof. Julian Roberts erklärt, wie es dazu kommen konnte – und was die Kommunen tun könnten.

*Im Cross-Border-Leasing-Vertrag der Stadt Heidenheim wurde eine beteiligte Bank im Rating herabgestuft. Die Kommune ist laut Vertrag dazu verpflichtet, das Kreditinstitut zu ersetzen und sucht seit zwei Jahren nach Ersatz. Um was für ein Problem handelt es sich da?*

Ich kenne den Heidenheimer Vertrag nicht, deshalb kann ich das nur vermuten. Aber diese Situation ist im Zusammenhang mit dem Cross-Border-Leasing schon einige Male aufgetreten. Diese Verträge sind Tausende von Seiten lang, und selbst, wenn man die Originalverträge vorliegen hat, ist es extrem schwierig, zu verstehen, um was es eigentlich geht. Verkauft wurden die Geschäfte so, dass dabei steuerliche Vorteile für den amerikanischen Geschäftspartner herauspringen und die Kommune als Anteil daran einen Barwert, also eine relativ geringe Zahlung, bekommt. Die Geschichte mit dem steuerlichen Vorteil ist seit Jahren hin- und her, das haben die amerikanischen Steuerbehörden als unwirksam abgelehnt. Was den Gemeinden nur als nebensächlich geschildert oder gar nicht gesagt wurde, sind die Credit Default Swaps, die in den Verträgen enthalten sind.

*Was ist ein Credit Default Swap?*

Es handelt sich dabei um Wetten auf die Kreditwürdigkeit einer Institution. Um solch eine Bank handelt es sich wohl auch in Heidenheim. Das hat mit dem eigentlichen Geschäft wirtschaftlich gar nichts zu tun. Es funktioniert wie eine Wette: eine Seite verpflichtet sich gegen Geld, bei einem Ausfall oder einem bestimmten Ereignis Ersatz zu leisten oder zu zahlen.



Experte in Cross-Border-Leasing: Der Münchner Wirtschaftsanwalt Prof. Julian Roberts hat sich intensiv mit dem Thema beschäftigt. Alle Beiträge unserer Serie „Für eine Handvoll Dollar“ sind im Internet zu finden unter [www.hz-online.de/crossborder](http://www.hz-online.de/crossborder)

*Welches Risiko ist dadurch entstanden, dass eine Kreditbank im Rating herabgestuft wurde?*

Gar keines im realen Sinn. Es ist einfach ein Vorwand, es macht keinen Unterschied, ob die Bank im Rating abgestuft wurde. So funktionieren Credit Default Swaps: wenn ein Ereignis eintritt, muss ich zahlen. Bei einer Wette geht es gar nicht darum, was in der Realität passiert. Wenn A passiert, gewinnt die eine Partei, wenn B eintritt, die andere. Das hängt aber gar nicht davon ab, dass tatsächlich irgendwelche Schäden eingetreten sind.

*Tritt dieses Problem mit den Cross-Border-Leasing-Verträgen überraschend auf?*

Nein. Das, was jetzt geschehen ist, ist in den Verträgen explizit als Möglichkeit vorgesehen. Und wenn es geschieht, können die Verluste enorm sein. Wenn sich eine neue Bank finden würde, müsste die Stadt dieser Bank wahrscheinlich eine große Summe für den Schuldbeitritt bezahlen.

Die andere Möglichkeit ist, dass ein anderer der ursprünglichen Vertragspartner einen default, einen Ausfall, erklärt. Damit werden Zahlungen von Heidenheim fällig. Zumindest würde ich das auf der Basis von anderen Fällen, die ich kenne, erwarten. Dann folgt meist ein Streit darüber, ob diese Zahlung tatsächlich geleistet werden muss.

*Gibt es denn Beispiele, bei denen der Investor mit seinen Forderungen am Ende gar nicht durchkam?*

Ja, bei einem Fall in den USA, der schon einige Jahre zurückliegt, hat das Gericht den Vertrag aus verschiedenen Gründen für nichtig erklärt. In Deutschland sind solche Fragen noch nicht geklärt.

*Wie verhält es sich mit den Eigentumsrechten an ihren Anlagen? Haben die Gemeinden nun vermietet oder verkauft?*

Ich vermute, dass das eher ein Scheingefecht ist. Das hat mit der grundlegenden Problematik der

Verträge nicht allzu viel zu tun. Die Schwierigkeit jetzt ist, dass die Stadt sich mit einer Rechnung konfrontiert sieht, die sie nicht erwartet hat. Das hat mit der Eigentumsfrage nicht viel zu tun. Vermutlich sind die Verträge in erster Linie Blendwerk und Augenwischerei, und was das Eigentumsrecht angeht, passiert da gar nichts.

*Warum haben die US-Vertragspartner so viel Wert auf Geheimhaltung gelegt?*

Vermutlich, weil der ganze Ansatz etwas suspekt ist.

*Kurz zusammengefasst kann man sagen, dass sich eine amerikanische Großbank einen deutschen Partner mit einer absolut traumhaften Kreditwürdigkeit gesucht und mit ihm Verträge abgeschlossen hat, die niemand verstanden hat?*

Ja, das ist sicherlich so. Die Verträge sind extrem lang, auf Englisch und nicht besonders deutlich formuliert.

*Aber irgendjemand, zumindest die Berater der Kommunen, müssen doch die Verträge verstanden haben?*

Das ist eine interessante Frage. Bei vergleichbar abenteuerlichen Verträgen, die Kommunen in der Vergangenheit unterzeichnet haben, haben diese sich nicht direkt beraten lassen. Dafür spricht, dass die Gemeinden ja nur relativ geringe Summen bekommen haben, und wenn man dafür auch noch eine große Kanzlei einen 3000-seitigen Vertrag prüfen lässt, dann lohnt sich das Ganze nicht mehr. Und sie haben den Beratern und Investoren einfach vertraut.

*Man hat den Kommunen ja auch gesagt, dass schon viele andere solche Verträge abgeschlossen haben und nie etwas passiert ist.*

Die ganze Struktur beruht darauf, dass die ersten Jahre nichts passiert. Das dicke Ende kommt später – oder, wenn die Kommune Glück hat, gar nicht. Es kann auch sein, dass die Kommune ihre Wette gewinnt, das ist nicht ausgeschlossen. Aber wenn Verluste kommen, dann erst nach einer Weile. Und bis dahin sind die Verantwortlichen längst über alle

Berge oder in Rente gegangen. Der US-Partner hat das Geld, das er beim Abschluss verdient hat – und für alle anderen Beteiligten sind auch dicke Provisionen versteckt in diesen Konstrukten. Und das, was dann später passiert, steht unter dem Motto: Nach mir die Sintflut.

*Welche Möglichkeiten haben die Gemeinden jetzt zu handeln?*

Eine Bank werden sie nicht finden, und wenn, dann müssen sie so viele Gebühren an die Bank zahlen, dass sie es auch lassen können. Die Kommunen können nur versuchen zu klagen und aus dem Vertrag herauszukommen.

*Gibt es Präzedenzfälle?*

Nur in den USA, nicht in Deutschland.

*Warum scheuen die Kommunen diesen Weg? Sie sind doch offenbar über den Tisch gezogen worden.*

Sofern noch Leute da sind, die am Vertragsabschluss beteiligt waren, haben diese Angst, dass sie selbst persönlich haften müssen für den Schaden, der entstanden ist. Das eigentliche Problem ist nicht die in den Verträgen vereinbarte Vertraulichkeit, man kann sich trotzdem beraten lassen. Aber der wirkliche Grund ist, dass die Verantwortlichen große Angst haben, selbst zur Rechenschaft gezogen zu werden. Aus meiner Sicht ist diese Angst unbegründet, aber sie verhindert, dass etwas getan wird. Eigentlich müssten die Gemeinden Musterverfahren anstreben, damit die ganzen verbliebenen Verträge hinfällig würden.

*Im günstigsten Fall könnten die Verträge also für ungültig erklärt werden?*

Ja, und wenn die Kommunen Glück haben, könnten sie vielleicht sogar ihren Barwertvorteil behalten.

Mit Prof. Julian Roberts sprach Silja Kummer

**Info** Prof. Julian Roberts ist Wirtschaftsanwalt und in der Kanzlei Wolfsteiner, Roberts & Partner in München niedergelassen, sein Londoner Kanzleisitz ist Ten Old Square, Lincoln's Inn.