

## Pokerspiel mit Stadtwerken

### Immer mehr Städte in Europa schließen dubiose US-Leasing-Verträge ab (Teil I)

Werner Rügemer

Man stelle sich einmal folgendes vor: Ein »US-Investor« schickt seine Abgesandten nach Sizilien und Süditalien, um mit Bürgermeister und Stadträten milliardenschwere »Leasingverträge« über Straßenbahnen, Wasser- und Klärwerke abzuschließen. Die Verträge hätten eine Laufzeit von 100 Jahren, aber angeblich ändere sich für die Städte nichts, zur Belohnung bekämen sie aber am ersten Tag mehrere Millionen Dollar cash ausgezahlt. Der »US-Investor« würde seinen Namen nie nennen, die Stadträte würden den Verträgen zustimmen, ohne sie je gelesen zu haben. Was würde dazu der aufgeklärte Europäer sagen? »Das ist doch Mafia!« Wie aber, wenn solche geheimnisvollen Verträge seit einem halben Jahrzehnt überall in Westeuropa abgeschlossen würden? Ganz normal, in Dresden und Köln, in Zürich und Amsterdam? Übrigens: Es ist wirklich so, und es ist schlimmer als die Mafia.

Seit einigen Jahren rennen Großbanken, Landesbanken und Finanztöchter von Großkonzernen den deutschen Kommunen die Türen ein. Das heiße Sonderangebot heißt »Cross Border Leasing« (CBL). Dabei werden städtische Anlagen wie Klärwerke, Kanalnetze, Messehallen, Müllverbrennungsöfen und Straßenbahnen einem »US-Investor« vermietet und wieder zurückgemietet, angeblich. In den USA entsteht dabei ein Steuervorteil, von dem der Investor der Kommune einen kleinen Teil, den sogenannten »Barwertvorteil«, abgibt, sozusagen als Belohnung für das Mittun in der globalen Steuerrallye. Der Anteil für die Kommune beträgt je nach Größe der Anlage zwischen zehn und 30 Millionen Dollar. Nicht nur deutsche Finanzinstitute sind mit diesem Angebot erfolgreich, auch Großbanken in der Schweiz, in den Niederlanden, in Belgien usw. bringen Großstädte überall in ihren Ländern dazu, sich auf CBL-Deals einzulassen. Die fragwürdigen Rechtsgrundlagen und die Risiken werden Ratsmitgliedern und Öffentlichkeit dabei verschwiegen.

#### Beispiel Köln

Am 29. Februar 2000 beschloß der Kölner Stadtrat in nichtöffentlicher Sitzung mit großer Mehrheit ein »Grenzüberschreitendes US-Leasinggeschäft für Klärwerke der Stadt Köln«. In den lokalen Tageszeitungen wurde gleichlautend folgende Pressemitteilung der Stadtverwaltung verbreitet: »Der Rat gab in seiner gestrigen Sitzung grünes Licht für eine grenzüberschreitende US-Leasing-Transaktion. Damit werden das Großklärwerk Stammheim, die Klärwerke Langel, Weiden und Rodenkirchen sowie Teile des Kanalnetzes zu einem Wert von 600 Millionen Dollar an einen US-Investor vermietet und von der Stadt gleich wieder zurückgemietet. Der Vertrag läuft 24 Jahre. Der Steuervorteil, der dabei in den USA entsteht, wird unter den Leasingpartnern aufgeteilt. Auf die Stadt entfallen etwa 26 Millionen Dollar als sogenannter Barwertvorteil. Er soll ausschließlich zum Vorteil der Gebührenzahler verwendet werden.«

Zum »Investor« wurden folgende Angaben gemacht: »Investor ist ein von der First-Union-Gruppe aus den USA bonitätsmäßig abgesichertes Unternehmen. Es ist die First-Fidelity-Bank. Die First-Union-Gruppe ist mit einer Bilanzsumme von 237 Milliarden Dollar im Jahre 1998 die sechstgrößte Bankengruppe in den USA. Eingeschaltet als Abwickler ist die Deutsche Bank.« Was der Öffentlichkeit verschwiegen wurde, aber immerhin in der Beschlußvorlage des Rates stand: 1. Die Laufzeit beträgt nicht 24 Jahre, sondern eigentlich 100 Jahre, 2. der unmittelbare Vertragspartner der Stadt ist eine »Special Purpose Company« (SPC, Gesellschaft für besondere Zwecke) auf den Cayman Islands, sie war vom »Investor« und der Deutschen Bank auf der Karibikinsel eigens und ausschließlich für diesen Vertrag gegründet worden.

Den Bürgern erklärte der damalige Kölner Stadtkämmerer Werner Böllinger im Fernsehen: »Es ging alles mit rechten Dingen zu. Es sind legale amerikanische Gesetze, an die wir uns auch streng gehalten haben.« Gibt es

etwa auch illegale amerikanische Gesetze?

**Den »Investor« gibt es nicht**

Genaueres über den »US-Investor« erfährt die Öffentlichkeit bei keinem dieser Verträge. Den gibt es nämlich gar nicht, jedenfalls nicht in der Form, wie sich Bürger und Ratsmitglieder gemeinhin einen Investor vorstellen. Begibt man sich etwa im Falle der Kölner Klärwerke auf seine Spur, stößt man auf Erstaunliches. Die First-Union-Bankgruppe als diejenige, die den »Investor bonitätsmäßig absichert«, läßt sich im Internet leicht finden. Auf der Website lächelt werbend der US-amerikanische Außenminister Colin Powell. Offensichtlich, so kann daraus geschlossen werden, haben solche Geschäfte etwas mit Außenpolitik zu tun. Ansonsten schweigt die Bankgruppe, aber das hat wohl auch etwas mit Außenpolitik zu tun.

Das Headquarter der First Union steht in Charlotte, North Carolina. In Hamburg unterhält die sechstgrößte Bankgruppe der Vereinigten Staaten eine Repräsentanz. Eine Nachfrage per Brief, Telefon, Fax und E-Mail gleichzeitig an Edward Crutchfield, den Vorstandschef in Charlotte, an Virginia Mackin von der Presseabteilung, an Mike Taylor von der Leasing-Abteilung und auch noch an die Hamburger Repräsentanz bringt keine Ergebnisse. Auf die Frage, ob es überhaupt einen Leasing-Vertrag mit der Stadt Köln gibt und wer der Investor First-Fidelity-Bank ist, erfolgt trotz mehrmaliger Nachfragen im Zeitraum eines Jahres keine wie auch immer geartete Reaktion.

Im Internet und in spezialisierten Bankverzeichnissen kann man herausfinden, daß es in den USA etwa ein gutes halbes Dutzend Banken gibt, die »First-Fidelity-Bank« heißen. Es sind regionale Kleinbanken, die mit dem damals offensichtlich glaubwürdigen Versprechen eheähnlicher Treue (fidelity) zu Beginn des letzten Jahrhunderts gegründet wurden. Heute gibt es sie (noch) in North Carolina, Delaware, New Jersey, New York, South Dakota und Oklahoma. Die meisten wurden von der First-Union-Gruppe aufgekauft, existieren aber unter ihrem alten Namen weiter.

Bei allen endet die Anfrage, ob sie der »Investor« der Kölner Kläranlagen sind, ergebnislos. Zur Illustration sei eine dieser Banken kurz vorgestellt: Die First-Fidelity-Bank in Oklahoma City. Sie präsentiert sich auf ihrer Website mit Fotos von zehn gemütlichen alten Herren. Sie sind der Vorstand. Auf einer weiteren Seite steht etwas verloren das Foto einer kleinen ebenerdigen Filiale, die vor kurzem im Städtchen Noble bei Oklahoma eröffnet wurde, wie stolz berichtet wird. Die Filiale sieht aus wie eine Mischung aus Gartenhaus und Tankstelle. Hier könnte ein mittelmäßiger Held aus einem mittelmäßigen Westernfilm einen schließlich verunglückten Banküberfall begehen, und niemand würde es bemerken außer dem Bankdirektor. Auf der Seite »Wir über uns« preist sich die Bank patriotisch an: »Jedermann bei First Fidelity ist erfüllt von den Interessen Oklahomas. Vom Chef bis zum einfachen Angestellten am Bankschalter: Wir leben in Oklahoma, wir arbeiten in Oklahoma, wir erziehen unsere Kinder in Oklahoma!«

**Liegt Köln in Oklahoma?**

Ob die Patrioten von Oklahoma schon einmal etwas von einer Stadt namens Cologne in Germany gehört haben? Auf der Seite mit der Bilanz zum Dezember 2000 ist etwas zu erfahren über die finanziellen Verhältnisse dieser sympathischen kleinen Bank tief in der amerikanischen Provinz, wo das Leben noch in Ordnung ist: »Summe der Aktiva einschließlich aller vergebenen Darlehen: 515 Millionen Dollar.« Das heißt: Das gesamte Vermögen der First-Fidelity-Bank ist geringer als das Volumen des Leasingvertrags mit der Stadt Köln.

Mit anderen Worten: Selbst wenn die First-Fidelity-Bank alle bei ihr deponierten Ersparnisse ahnungsloser patriotischer Bürger von Oklahoma eingesetzt hätte, hätte dies nicht ausgereicht, um die 600 Millionen Dollar für den Leasingvertrag mit der Stadt Köln aufzubringen. Eine telefonische Anfrage nach dem Leasing-Vertrag mit der Stadt Köln führt bei Lee Symcox, dem Präsidenten der Bank, zu dem sympathischen und zugleich aufklärenden Fluch: »What the hell, Mister, where is your dammed Cologne?« Diese Bank ist also offensichtlich nicht das, was sich ein Kölner Bürger unter einem »Investor« vorstellt.

Gleichgültig, welche der First-Fidelity-Banken nun von der First-Union-Bankengruppe als Briefkasten bzw. als »Investor« benutzt wird, er bringt laut den Schaubildern, die den Ratsmitgliedern vorgelegt werden, ohnehin nur zehn bis 15 Prozent der Investitionssumme für das Leasing-Geschäft auf. Auch in anderer Hinsicht handelt es sich nicht um einen Investor nach allgemein üblicher Vorstellung. Die Anlagen, um die es geht - Klärwerke, Kanalnetze, Messehallen usw. - sind ja schon vollständig vorhanden, meist seit Jahrzehnten. Sie sind schon vollständig funktionstüchtig, bevor der »Investor« auftaucht. Und der, wie immer er heißen mag, investiert keinen einzigen Dollar und keinen einzigen Euro in die Anlagen selbst. Keine Schraube, kein einziger Meter Kanal wird vom Investor bezahlt. Der Investor kassiert seine 600 Millionen Dollar am ersten Tag schon wieder ein, abzüglich der 26 Millionen Dollar Peanuts »Barwertvorteil«, die in der Kölner Stadtkasse verbleiben. Der Investor übernimmt keinerlei Risiko und keinerlei Verantwortung für die Anlagen. Seine »Investitionen« müssen also einen ganz anderen Sinn haben.

#### Wandernde Briefkästen

Die treibende Kraft bei den CBL sind die Banken. In Köln war es die Deutsche Bank. Sie hat für solche »Sonderfinanzierungen« in Frankfurt die Deutsche Bank Export Leasing GmbH (DB Export) und in New York die Allco Finance Group gegründet. Bei der DB Export sitzt das »Transaktorenteam«, das wie für jeden solcher Leasingverträge so auch für den Kölner Vertrag gebildet wurde. Diese »Transaktoren« erklären dem Medienvertreter in stundenlangen Gesprächen, warum sie kein Interview geben können. Wiederkehrendes Argument: »Der Investor hat sich Vertraulichkeit ausbedungen. Wenn diese Informationen an die Öffentlichkeit gelangen, platzt das Geschäft.« Selbst die Adresse des Investors und des von ihm zusammen mit der First-Union-Bankengruppe und der DB Export für diesen Vertrag gegründeten »US-Trust« und seiner SPC dürfen die Transaktoren nicht in den Mund nehmen. Diese beiden Briefkastenfirmen sind nämlich der geheimnisvolle »Investor«.

Die Arrangeure von »Cross Border Leasing« sind Banken, Industrie- und Versicherungsunternehmen bzw. von diesen gegründete Tochterunternehmen. Ihre Aufgabe ist es unter anderem, für die Mutterunternehmen weltweit steuermindernde Finanzanlagen zu realisieren. Zu ihnen gehören die Deutsche Bank, die Citibank, die Westdeutsche Landesbank, DaimlerChrysler Financial Services (früher: debis), Babcock & Brown, Global Capital Finance Europe. Zu den Arrangeuren treten als Kreditgeber und Schuldübernehmer weitere Banken hinzu, insbesondere öffentlich-rechtliche Landesbanken.

Den Kölner Ratsmitgliedern war für ihre Entscheidung die Drucksache 1243/000 ausgehändigt worden. Das war eine kurze Zusammenfassung des Vertragswerks, verfaßt von der Deutschen Bank. An der Abfassung ebenfalls beteiligt war die von der Bank für solche Fälle regelmäßig beauftragte Anwaltskanzlei Allen & Overy, New York und Frankfurt. Dafür hat die Kanzlei ein paar Millionen Dollar bekommen. Das Vertragswerk hat, wie zu erfahren ist, einen Umfang von 800 Seiten. Die Deutsche Bank hat für das Arrangieren des Vertrages ebenfalls ein paar Millionen Dollar bekommen.

Da der unbekannte »Investor« nur zehn bis 15 Prozent beiträgt, sind es andere Akteure, die die restlichen 85 bis 90 Prozent der »Investition« aufbringen. Neben der Deutschen Bank als führendem »Arrangeur« sind weitere deutsche Banken an dem Vertrag beteiligt. Sie statten zusammen mit der Deutschen Bank und der First Union Group ihren »Investor« mit dem Milliardenkredit aus: Baden-Württembergische Landesbank, Norddeutsche Landesbank Luxemburg sowie die Sächsische Landesbank über ihre Düsseldorfer Tochter East Merchant. Selbstverständlich hüllen sich auch diese Banken gegenüber anfragenden Ratsmitgliedern und Medienvertretern unter Berufung auf vereinbarte Vertraulichkeit in Schweigen.

#### Profitable Luftgeschäfte

Die Banken spielen eine Art Illusionstheater: Das Stück heißt »Wir mieten und vermieten kommunale Anlagen in Europa«. Die Regisseure schicken bei jeder Aufführung eine Strohpuppe auf die Bühne, nämlich den jeweils von ihnen selbst gegründeten Briefkasten-Trust, der irgendwo in einem US-Bundesstaat - vorzugsweise in den solcherart »steuerfreundlichen« Delaware, North Carolina oder New Jersey - in ein Handelsregister eingetragen

wird. Da macht es gar nichts, daß das Handelsregister von ähnlichen Briefkastenfirmen bereits überquillt - dazu ist es schließlich da. Solche Konstrukte sind bereits auf Vorrat gegründet und liegen abrufbereit in der Schublade der DB Export und der anderen Arrangeure.

Mit der auf den Cayman Islands angesiedelten SPC-»Zwischengesellschaft« wird dem Illusionstheater ein weiterer doppelter Boden eingezogen (»zweistufiges Modell«), der die Bewegungsfreiheit und die Sicherheit vor dem doch irgendwie möglichen Zugriff des US-Fiskus erhöht. In den Ratsvorlagen preist die Deutsche Bank die karibische SPC wegen ihrer »schnelleren und kostengünstigeren Verlagerbarkeit in ein anderes Sitzland im Falle einer Rechts- oder Steueränderung in den USA«.

Der Standort Cayman Islands ist aber nicht nur für solche Wanderbriefkästen ideal. Die SPC dient auch als Schwarzgeldsammelstelle. Mit unversteuertem Schwarzgeld kann man günstigere Kredite vergeben als anderswo. Das weiß jeder Banker in Luxemburg und in der Schweiz. Die Senatskommission »Bekämpfung der Geldwäsche« in Washington hat die Dienste des Offshore-Paradieses in der Karibik für den Finanzplatz New York umfangreich dokumentiert. So sagte im März 2001 ein ehemaliger Inhaber einer Bank auf den Cayman Islands, daß scharenweise gutverdienende amerikanische Zahnärzte und Geschäftsleute mit Geldkoffern bei ihm in der Cayman-Hauptstadt Georgetown ankamen und ein Konto einrichteten. Es war fast immer unversteuertes Schwarzgeld. Wenn es auf das Konto der Cayman-Bank eingezahlt war, war es schon gewaschen. Die Kunden konnten es nämlich einschließlich der Gewinne anschließend mit ihrer Scheckkarte bei jeder beliebigen Bank in New York oder North Carolina abheben. War das Konto einmal eingerichtet, schickten die Kunden aus den USA ihre Schecks zu ihrer Bank auf den Cayman Islands. Von dort wurden die Schecks zur Geldanlage an eine US-Bank geschickt, zum Beispiel an die First-Union-Bankengruppe.

Die Puppe »US-Investor« wird also mit Hilfe der SPC von den deutschen Banken mit dem 600-Millionen-Dollar-Kredit eingekleidet. Ein Vorstandsmitglied der Puppe, ein amerikanischer Angestellter der Deutschen Bank/Allco Finance, setzt sich in New York mit dem Kämmerer der deutschen Stadt hin und unterschreibt einen Vertrag. Die Banken überweisen an ihre Puppe monatliche Leasingraten für die Anmietung (headlease), die Puppe überweist diese Beträge im selben Rhythmus für die Rückmietung (sublease) zurück. 24 oder 100 Jahre lang, so lange die Verträge eben laufen. So fingieren die Banken gegenüber dem amerikanischen Finanzamt einen hundertjährigen Leasingvertrag. Diese an sich unsinnig lange Laufzeit wird in den USA so interpretiert, daß sie den Eigentumsübergang an den US-Investor begründet. Das wirtschaftliche Eigentum am Kölner Klärwerk ist die Voraussetzung für die steuerliche Abschreibung. Obwohl ja nichts verkauft wird und die Klärwerke fest im Eigentum der Stadt Köln bleiben, angeblich. Und die 100 Jahre sind zwischen den Leasingpartnern auch nicht so ernst gemeint wie gegenüber dem Finanzamt. Denn die Vertragspartner sind sich einig, daß die Stadt nach 24 Jahren eine »Beendigungsoption« hat, die auf jeden Fall wahrgenommen wird. Der Kölner Rat hat das schon so beschlossen. Das darf nur das Finanzamt in den USA nicht erfahren. Und eigentlich ist ein Leasing-Vertrag ein Leasing-Vertrag - und kein Kaufvertrag. Macht aber nichts, angeblich.

So werden dem Publikum verschiedene Versionen vorgespielt: Die deutsche Öffentlichkeit soll glauben, daß die Sache nur einen Tag lang dauert, an dem der Kommune der Barwertvorteil ausgezahlt wird; daß die Laufzeit nur 24 Jahre beträgt; daß es sich um einen Leasingvertrag ohne Eigentumsübertragung handelt und daß das Eigentum ganz bei der Stadt verbleibt. Im Gegensatz dazu wird dem US-amerikanischen Finanzamt eine ganz andere Version vorgespielt: daß der Vertrag 100 Jahre läuft; daß es sich um einen Kaufvertrag handelt und daß das Eigentum an den »Investor« übergeht.

(Morgen: Fesselnde Verträge)