

Der große Ausverkauf

Viele Städte haben Straßenbahnen, Messehallen und Abwasserkanäle an US-Investoren vermietet und zurückgeleast. Sie hofften auf Millioneneinnahmen. Dann kam die Finanzkrise. Die Geschichte einer einfachen Idee, die scheiterte. *Von Christoph Scheuermann und Andreas Wassermann*



KURT HENSELER / LAIF (L.); DENIZ SAYLAN / ZEITENSPIEGEL (R.)

Leasing-Objekte Böblinger Müllöfen, Wasseraufbereitungsanlage am Bodensee: Ein Stück Deutschland für ein Stück Papier

Er tippt mit dem Finger auf sein Mobiltelefon, der Bildschirm leuchtet auf, Klieve tippt noch mal. Er sieht Zahlen auf seinem Handy, Börsenzahlen. US-Staatsanleihen, 30 Jahre Laufzeit, Moment, Klieve guckt – gestiegen, zum Glück, wenn auch nur ein bisschen.

Lars Martin Klieve ist Kämmerer der Stadt Gelsenkirchen, ein Beamter des 21. Jahrhunderts, verbunden mit der Welt, ein Zwangsvernetzter. An der Wand hängen bunte Ölbilder, es sieht aus, als wolle der Chef der Gelsenkirchener Finanzen jegliche Stadtkämmereihaftigkeit aus seinem Büro vertreiben, ein Verwaltungsmann mit guter Laune, der aus jeder noch so verzwickten Lage einen Witz hervorzaubert.

Klieve befindet sich in einer miesen Situation. Gelsenkirchen wird Verluste machen wegen eines Geschäfts, das für Klieves Vorgänger sicher wirkte wie ein Banktresor. Die Stadt wird Millionen verlieren, wie viel genau, hängt auch ab vom Dollarkurs. Es war vor sieben Jahren, als die Stadt ihre Abwasserkanäle, einige Schulen und das Rathaus an amerikanische Investoren bis ans Ende des Jahrhunderts vermietete.

Gelsenkirchen überlegte nicht, was sich mit rund 20 Millionen Euro kaufen lässt. Man kaufte nichts, das Geld verschwand im Haushaltsloch, und die Stadt hatte ein paar Schulden weniger.

150 Kommunen haben wie Gelsenkirchen ihr Eigentum vermietet, womöglich sind es mehr. Das Gesamtvolumen der Verträge liegt zwischen 30 und 80 Milliarden Euro, es waren heikle Transaktionen. Die ersten Geschäfte sind geplatzt, einige Städte haben viele Millionen verloren.

Die Verträge mit den amerikanischen Investoren sind so verfasst, dass die größten Risiken bei den Kommunen liegen, abgesichert von Banken oder Versicherungen. Wenn zum Beispiel die Finanzierungsgarantie der Versicherung American International Group (AIG) an Wert verliert, müssen die Städte, deren Geschäfte über AIG abgesichert sind, innerhalb von kurzer Zeit Ersatz beschaffen oder selbst Sicherheiten besorgen. Genau dieser Fall ist eingetreten: AIG rutschte fast in die Pleite und wird jetzt nur mühsam mit Mil-

liarden Dollar von der US-Regierung am Leben erhalten.

Wenn eine Bank Bonitätsprobleme bekommt, wenn einer der Vertragspartner in Zahlungsverzug gerät, wenn anderswo Sicherheiten platzen – fast immer haftet die Kommune. Und welche Bank hat derzeit keine Bonitätsprobleme? Immer geht es um gewaltige Summen, und die Kommunen wissen nicht, woher sie das Geld nehmen sollen.

Klieve sagt: „Ich bin wie der Pathologe an der Leichenbahre, der weiß auch alles, nur zu spät.“

Gelsenkirchen ist der perfekte Ort für große Träume, die Realität ist grau genug. Hier leben die meisten überschuldeten Menschen im Ruhrgebiet, der Krankenstand ist mit der höchste in Nordrhein-Westfalen, fast doppelt so viele Arbeitslose wie im Bundesdurchschnitt, viele Menschen ziehen weg. Klieve war noch nicht Kämmerer von Gelsenkirchen, als im Jahr 2002 die Kanalisation an eine amerikanische Bank vermietet wurde, ein Gewirr von Rohren, 680 Kilometer lang, zwischen 20 Zentimeter

und 3,40 Meter dick. Dazu 8 Gymnasien, 3 Gesamtschulen, das Rathaus in Gelsenkirchen-Buer, insgesamt 31 Gebäude.

Der Kämmerer sagt, die Rohre und die Schulen gehörten immer noch der Stadt. Die Amerikaner sagen, wirtschaftlich seien sie die Eigentümer. Die Grenzen von Besitz und Eigentum verwischen. Klieve muss die Amerikaner fragen, ob es okay ist, wenn die Stadt eine Schule umbaut, und wenn die Amerikaner nein sagen, bleibt alles so wie vorher.

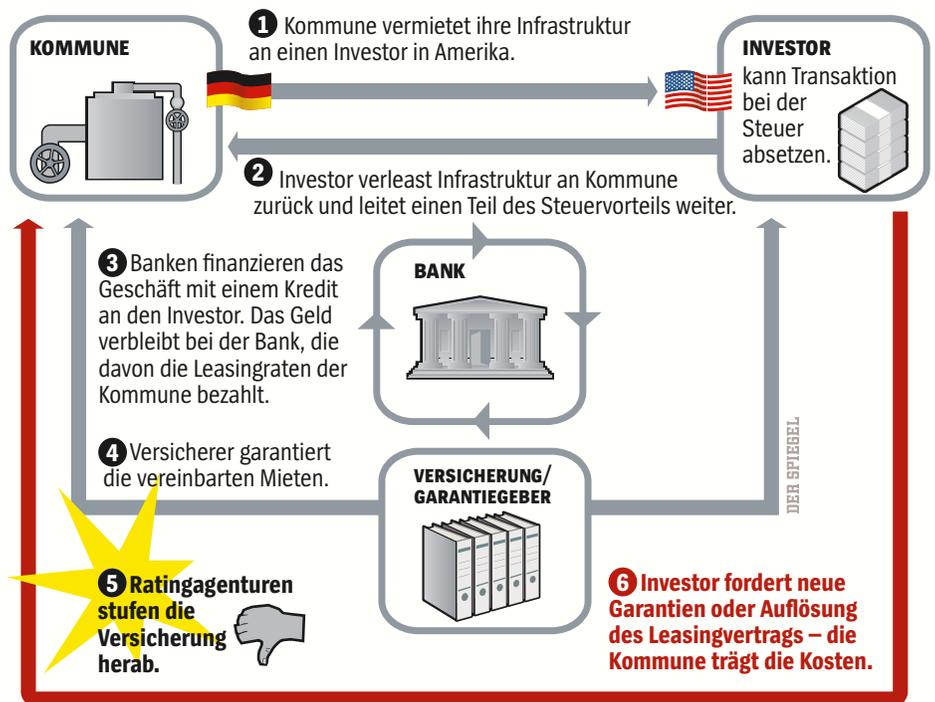
auch beim Auto. Für eine Idee gaben sie Teile ihrer Stadt her, jeder Einzelne ein bisschen. Ein Stück Deutschland für ein Stück Papier.

Dann brach die Finanzkrise in die Welt, Städte rutschten in den Strudel der globalen Wirtschaft, sie waren plötzlich verwoben mit Konzernen in den USA. Die Telefone klingelten im September 2008, Kommunalbeamte saßen erschrocken vor ihren Bildschirmen, in Bochum, Recklinghausen, Stuttgart, überall im Land.

das amerikanische Unternehmen ansprechen sollte, im Ausland zu investieren. James Jarrell Pickle, ein demokratischer Kongress-Abgeordneter aus Texas, sorgte Mitte der Achtziger endgültig dafür, dass grenzüberschreitende Leasing-Geschäfte auch langfristig möglich waren. Steuern sparen konnten die Konzerne auch dann, wenn die Investition jenseits der Landesgrenzen nur auf dem Papier stattfand. Mit dem „Pickle-Lease“ begann für Smith das große Mietgeschäft. Gelsenkirchen war



Transatlantisches Poker Beispiel eines Cross-Border-Leasinggeschäfts



Klieves Vorgänger unterschrieb die Verträge mit den Amerikanern so arglos wie seine Kollegen in anderen Städten. Sie gaben ihr wertvollstes Gut, das öffentliche Eigentum, für Jahrzehnte aus den Händen, nicht aus Gewinnsucht oder Gier, sondern weil sie an die Idee glaubten, die Idee vom einfachen Geld. Sie verloren die Macht über einen Teil ihrer Städte an amerikanische Banken und Anwälte, indem sie leichtfertig mit dem dealten, was allen gehörte: mit Straßenbahnen, Schulen, Messehallen, Kläranlagen, Krankenhäusern.

Das Gemeinwesen werde davon profitieren, die Bürger, also alle, versprochen die Beamten und Politiker. Leicht verdientes Geld. Man könnte damit Kindergärten renovieren, die Wasserpreise senken und die Gebühren für die Müllabfuhr; man könnte auch die Löcher im städtischen Haushalt füllen und Zinsen sparen. Sie ignorierten die Risiken, weil sie wie betäubt waren von einer Idee mit drei Buchstaben: CBL, Cross Border Leasing. Es klang frisch, es war ein neues Wort aus Amerika, und Leasing klappte schließlich

Es war ein Netz aus Verträgen, das sich kaum sichtbar über die Städte legte und das gutbezahlte Berater als geniales Modell verkauften – sie glaubten selbst so fest an ihre Idee, die Männer aus der Finanzwelt, Männer wie Christopher Smith.

Smith stammt aus Liverpool in England, ein ruhiger Mann Ende 50. Er arbeitet für PricewaterhouseCoopers in Leipzig, ein Experte für Steuern und für alle Kniffe, Steuern zu vermeiden. Smith spricht fließend Deutsch, er wohnt seit 1991 in Leipzig, er hat sich gut eingelebt im Land und in der Sprache der Finanzberater und sagt deshalb nicht Kniffe, sondern „Steueroptimierung“. Er ist seit fast 30 Jahren im Geschäft, ein Veteran der grenzüberschreitenden Mietung und Vermietung. Er hat die Anfangszeit der Branche miterlebt und kann erzählen, wie die geniale Idee des transatlantischen Hinüber- und Herüberschiebens begonnen hat: mit Ronald Reagan.

Der US-Präsident wollte in den achtziger Jahren, dass sein Land mehr exportierte. Er ließ ein Wirtschaftsprogramm erarbeiten,

noch weit entfernt. Smith kümmerte sich um Flugzeuge.

Wenn die Lufthansa frisches Kapital benötigte, verkaufte die Fluglinie einige ihrer Maschinen an eine Bank in den USA und mietete sie zurück. Die Bank konnte den Kauf als Investition steuerlich absetzen und gab einen Teil der Ersparnis an die Lufthansa weiter über günstige Mietraten. Die Aufgabe von Smith war, möglichen deutschen Kunden Vorschläge zu unterbreiten, wie sie auf diese Art zu Geld kommen konnten. Den Beratern ging es darum, Fluglinien und Investoren zusammenzubringen, die Branche spricht bis heute von „verheiraten“. Die Heirat zwischen Bank und Flugzeug war nichts als ein günstiger Kredit über Ländergrenzen, auf Kosten des amerikanischen Steuerzahlers.

„Das war alles legal und sogar vom amerikanischen Staat bewusst gefördert“, sagt Christopher Smith heute.

Die Leasing-Branche wuchs, die Welt blieb klein. Smith und seine Beraterkollegen fanden neue Großanlagen, die sie mit Investoren verheiraten konnten, Contai-

nerschiffe, Öltanker. Je teurer ein Flugzeug oder ein Schiff war, desto höher war das Transaktionsvolumen, desto größer war der Steuervorteil, den sich die Vertragspartner teilen konnten. Sie sahen sich auch einzelne Länder an: Wo war das Steuerrecht möglichst liberal? Sie wurden tätig in der Schweiz, in Holland, Deutschland, Österreich, und sie fragten sich immer: Wie kommen wir an neue Maschinen oder Großanlagen, wie kommen wir an Wertvolles, Beständiges, das wir mit Investoren verheiraten können?

Im Jahr 1994 trat Christopher Smith durch die Eingangstür im Rathaus der Stadt Leipzig. Er hatte einen Termin beim Oberbürgermeister und beim Kämmerer, Smith hatte eine gute Idee. Sie war einfach zu verstehen, wenn man sie gut verkaufte, denn die Idee hatte auch mit Flugzeugen und Schiffen funktioniert.

die nur darauf warteten, mit Amerika verheiratet zu werden.

Es gab zwei Typen von Beratern: die Riskanten und die Vorsichtigen. Die Riskanten versprachen den Städten viel Geld und spielten das Risiko herunter. Die Vorsichtigen versprachen ebenfalls viel Geld, ließen den Kommunen aber die Wahl: entweder viel Geld und viel Risiko oder wenig Geld, dafür weniger riskant. Christopher Smith sagt, er gehörte zu den Vorsichtigen. Er sagt auch, dass die Städte, die gut beraten wurden, keine Probleme haben.

Er saß selten allein bei den Kämmerern, er war schließlich nur Berater, ein Helfer, ein Begleiter von vielen, die Kommunen holten sich neben ihm noch professionelle Arrangeure, die in Amerika nach Investoren suchten. Leipzig vermietete nach der Straßenbahn noch die Klärwerke, die Messehallen, das Schienennetz, Trinkwasser-

see-Wasserversorgung beliefert 320 Städte und Gemeinden in Baden-Württemberg, durch die Leitungen des Verbands fließt jeden Tag Trinkwasser für vier Millionen Menschen. Ortwin Rau ist in dem Verband zuständig für Sonderaufgaben, sein Arbeitgeber besitzt 1700 Kilometer Leitungsnetz. Rau ahnte, dass 1700 Kilometer Wasserleitungen sehr wertvoll sein können. Anfang 2001 bekam er Besuch von der Deutschen Bank.

Sein Arbeitgeber überlegte gerade, die Leitungen, die Wasserbehälter, Pumpwerke und die große Aufbereitungsanlage am Bodensee loszuschlagen, man schaute sich nach Beratern um. Rau empfing den Mann von der Deutschen Bank, er war jung, kantig, gut rasiert, aber als er von Firmen auf den Cayman Islands sprach, wurden Rau und seine Kollegen unruhig. Was hatte die Karibik mit schwäbischen Rohren zu tun?



Messehalle in Leipzig, Kämmerer Klieve, Aktienhändler an der New Yorker Börse: Die deutsche Demokratie war in den Verträgen mit den

Smith nahm Platz. Er schlug vor, einen amerikanischen Partner zu suchen für ein Geschäft, das der Stadt Millionen bringen sollte. Ein Investor für Leipzig. Smith sagt Investor wie alle anderen Berater, es klingt besser als Bank; bei Investor denkt man an Arbeitsplätze, an Fabrikhallen, obwohl weder Arbeitsplätze noch Hallen entstehen. Die Investoren waren nur auf der Suche nach etwas Großem, das sie mieten und bei der amerikanischen Steuer absetzen konnten.

Smith saß vor dem Oberbürgermeister und dem Kämmerer, er erzählte von dem Geschäftsmodell, er habe auch die Risiken erwähnt, sagt er, und die komplizierten Verträge. Der Kämmerer von Leipzig war froh, dass Smith gekommen war, Risiko hin oder her. Es dauerte nicht lange, da hatte Leipzig seine Straßenbahn in die USA vermietet.

Leipzig und die anderen deutschen Städte hatten für die Berater und die amerikanischen Investoren zwei Vorteile. Erstens können Kommunen nicht pleitegehen; zweitens verfügen sie über große Anlagen wie Straßenbahnen oder Abwasserkanäle,

Leitungen, die städtische Klinik und einiges mehr. Die Botschaft von dem genialen Einfall aus Amerika verbreitete sich im ganzen Land, es verging kein Treffen von Kämmerern und kommunalen Finanzvorständen, bei dem nicht das Kürzel CBL fiel, es war wie ein magischer Code. CBL für Cross Border Leasing, CBL für leicht verdiente Millionen, CBL für die unerschöpfliche Geldquelle.

Und es ging gut, am Anfang jedenfalls. Nur Tage nachdem die Verträge unterzeichnet waren, flossen die Millionen aus Amerika. Was konnte schiefgehen?

Man muss in die Tiefe der Verträge einsteigen, um die Risiken zu begreifen, sie verstecken sich in Klauseln und Absätzen, man muss mit Ortwin Rau sprechen.

Rau ist kein Spieler, kein Börsenkursverfolger, sondern Sparbuch- und Eigenheimbesitzer, ein Schwabe, 64 Jahre alt, wie ihn kein Klischee der Welt besser zeichnen kann. Er trägt ein graues Sakko und erscheint seit mehr als 26 Jahren zuverlässig jeden Morgen zur Arbeit bei der Bodensee-Wasserversorgung in Stuttgart, ein Mann des Trinkwassers. Die Boden-

Die Firma Debis schickte einen Mann, der aus der Region kam und der Schwäbisch sprach, er war Rau sympathischer. Zudem arbeitete er für eine Tochterfirma von Daimler-Benz aus Stuttgart. Der Mann trug einen Vollbart, er klappte seinen Computer auf und öffnete das Programm Powerpoint. Rau sah Pfeile und Kästchen über die Wand huschen, er merkte, dass alles komplizierter war, als er am Anfang gedacht hatte. Der Mann mit dem Bart redete, erklärte, er wirkte wie jemand, der die ganze Welt mit seinen Händen packen und in ein paar Sätze quetschen konnte. Ein Erklärer, ein Überzeuger, dazu ein Mann aus Schwaben, der mit den Beinen fest auf der Erde stand. Rau war beeindruckt, seine Kollegen waren es auch. Irgendwann sagte der Mann von Debis, der Wasserverband könne einen Gewinn von 40 Millionen Euro machen. Es klang einfach und verlockend.

Der Wasserverband müsste dafür einen Teil seiner Leitungen und Wasserspeicher für 99 Jahre nach Amerika vermieten und zurückleasen; nach 30 Jahren könnten die Schwaben die Verträge wieder kündigen.

Die Amerikaner würden die Transaktion in den USA steuerlich absetzen und einen Teil der Ersparnis an die Bodensee-Wasserversorgung zurückgeben, vier Prozent von dem, was die Wasserleitungen wert sind. Die Frage war nur: Was sind die Wasserleitungen wert?

Das Gutachten der Wirtschaftsprüfer taxierte den Wert von 1200 Kilometer Rohren und den zugehörigen Wasserspeicher auf 841 Millionen Dollar, so hoch war das Transaktionsvolumen des Geschäfts. Das New Yorker Büro der Anwaltskanzlei Shearman & Sterling ging nun daran, den Deal juristisch zu bearbeiten, am Ende war das Konvolut mehr als 1000 Seiten dick.

Der Vertrag regelt im Wesentlichen die verschiedenen Geldströme, die zwischen dem New Yorker Versicherungskonzern AIG, dessen Tochtergesellschaften sowie den Landesbanken von Bayern und Ba-

die Worte klangen zwar bedrohlich, doch weit entfernt.

Im Januar 2002 wurde das Geschäft abgeschlossen, Anfang Februar kamen 46,3 Millionen Dollar in Stuttgart an. Der Vertrag mit den Amerikanern kam in den Tresor. Rau schickte einmal im Jahr den Geschäftsbericht nach New York und schaute gelegentlich ins Internet auf die Ratings von AIG, der Versicherung.

Es lief alles nach Plan bis zum 15. September 2008. Es war der Tag, an dem eine einfache Idee kompliziert wurde, für Ortwin Rau in Stuttgart, für Lars Martin Klieve in Gelsenkirchen und für viele andere Finanzleute in Deutschland. Rau befand sich gerade bei der Gartenpflege, als sein Telefon läutete. Sein Chef klang besorgt.

Am 15. September 2008, am Tag, als die Investmentbank Lehman Brothers pleiteging und die Finanzwelt in den Abgrund

aufgegangen ist. In allen Verträgen spielte AIG die Schlüsselrolle, genau wie in Stuttgart. Sie mussten sich eine andere Absicherung suchen, mitten in der größten Wirtschaftskrise, so wollten es die Amerikaner. Der Finanzstrudel hatte das Ruhrgebiet erreicht, die einfache Idee wurde zur Bedrohung.

Klieve und seinen Kollegen blieben laut Vertrag nur drei Monate Zeit. 90 Tage, um AIG zu ersetzen, 90 Tage, um eine andere Sicherheit zu finden und zu verhindern, dass der Investor abspringt und von den drei Städten Schadensersatz verlangt, womöglich Hunderte Millionen Euro. 90 Tage sind nicht viel für einen Kämmerer in Deutschland, der bei jeder wichtigen Entscheidung den Stadtrat einschalten muss. Demokratie funktioniert langsam, manchmal sogar zäh, gerade in einem Stadtparlament, wo die meisten Politiker nur im Nebenberuf Politik betreiben. Klieve steckte in verdammt Schwierigkeiten, die deutsche Demokratie war in den Verträgen mit den Amerikanern nicht vorgesehen.

Ende November beschloss er, knapp 50 Millionen Dollar in US-Staatsanleihen anzulegen, um einen Teil des Risikos abzufedern. Die Sache wurde immer absurder. Der Stadt Gelsenkirchen gehörte jetzt ein kleiner Teil der Vereinigten Staaten von Amerika im Wert von 50 Millionen Dollar, doch auch das genügte nicht.

AIG steckte immer noch in den Verträgen, unter anderem über eine Tochtergesellschaft auf den Cayman Islands. Klieve schrieb die Suche nach einem Garantiegeber europaweit aus. Ohne Erfolg. Er fragte auch in Frankfurt die Kreditanstalt für Wiederaufbau. Die KfW, eine Bank im Besitz des Staates, hatte selbst mit Cross Border Leasing, dem riskanten Scheingeschäft, viel Geld verdient. Wäre die KfW bereit, Gelsenkirchen zu helfen? War sie nicht.

Klieve musste geradestehen für Dinge, die er gar nicht selbst verhandelt hatte; das war die Aufgabe seines Vorgängers. Der frühere Kämmerer ist heute zuständig für die Finanzen des Westdeutschen Rundfunks. Er wird nicht mehr gern angesprochen auf seine Zeit in Gelsenkirchen.

Früher, im Jahr 2002, sah die ganze Sache anders aus, viel besser. Klieves Vorgänger flog dreimal nach New York und verhandelte tagsüber mit den Anwälten. Abends saß er mit seinen Mitarbeitern in einer Bar in Manhattan, sie tranken Bier, die glückseligen Verwaltungsmänner aus dem Ruhrgebiet, sie befanden sich in New York, der Welthauptstadt. Sie waren sicher, dass sie Geld machen würden, mehr als 20 Millionen für Gelsenkirchen. Dann gingen sie schlafen.

Als die Verhandlungen abgeschlossen und 680 Kilometer Abwasserkanäle, 31 Gebäude vermietet und zurückgemietet waren, unterschrieb Klieves Vorgänger die Verträge und heftete die Kopien ab, 6000 Blatt Papier, grob geschätzt. Das Papier lag



ROLAND GESHEMER / ATTENZIONE (M.J.; RICHARD DREW / AP (R.))

Amerikanern nicht vorgesehen

den-Württemberg, dem Investor und dem Wasserverband hin- und herfließen sollen.

Rau wusste wie alle übrigen Beteiligten, dass ein Großteil des Geschäfts virtuell ablief. 90 Prozent des eingesetzten Kapitals würde die beteiligten Banken nie verlassen. Es war keine Investition, sondern die Simulation einer Investition. Alle wollten davon profitieren: der Mann mit dem Vollbart, die Anwälte von Shearman & Sterling in New York, die Wirtschaftsprüfer, die First Union National Bank als Investor, die Versicherung AIG, die beiden Landesbanken und am Ende auch noch Rau und sein Wasserverband. Nach 30 Jahren würden sämtliche Kapitalkreisläufe geschlossen werden, vorausgesetzt, alles lief glatt.

Rau flog nach New York zu den abschließenden Verhandlungen, der Mann des Wassers schaute in der Kanzlei von Shearman & Sterling in den 1000 Seiten dicken Vertrag. Er las von A-Loops und B-Loops, von Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierungen, es war ein Gewirr von Strömen und Flüssen, so verschlungen wie ein Leitungsnetz. Rau las auch von „credit events“ und „termination values“,

trat, befand sich Klieve, der Kämmerer von Gelsenkirchen, im Urlaub an der Nordsee. Seine Mitarbeiter verfolgten regelmäßig die Bewertungen der Ratingagenturen, darunter Standard & Poor's.

Als Klieves Handy am nächsten Tag klingelte, hörte er von seinem Mitarbeiter, AIG sei heruntergestuft worden von Standard & Poor's. Bis vor nicht allzu langer Zeit lag AIG noch bei AAA, jetzt war das Unternehmen auf A- gerutscht, und das war ein A zu wenig. Klieve dachte bis vor ein paar Monaten, eher würde der Planet in Flammen stehen, als dass AIG, diese grundsolide Firma, in die Knie gehen würde. AIG, der Vatikan unter den Versicherungen! Gelsenkirchen hing auf bedrohliche Weise an dem Riesen fest genau wie die Bodensee-Wasserversorgung in Stuttgart. Klieve fuhr zurück ins Ruhrgebiet.

In Bochum traf er die Kämmerer von Bochum und Recklinghausen, auch sie hatten Verträge mit den Amerikanern geschlossen und ebenso wie Gelsenkirchen ihre Kanalnetze damals an die amerikanische First Fidelity International Bank vermietet, die heute in der Wells Fargo Bank

in der Stadtverwaltung in schwarzen Ordern. Klieve sah die Ordner, als er das Amt übernahm. „Ich dachte, die ziehen wir nicht mehr raus bis 2031.“

Er täuschte sich, es wurde hektisch Ende 2008, Anfang 2009. Der Investor hatte zwar die Frist verlängert, aber Klieve, der bedrängte Kämmerer, hatte immer noch keinen Ersatz für AIG gefunden. Aus New York kamen stapelweise Fax-Nachrichten und E-Mails von den Anwälten, auch Freitagnachts. Er organisierte Telefonkonferenzen und schaltete seine Berater aus Wien mit New York zusammen; in Gelsenkirchen beugten sich die Kämmerer von Recklinghausen und Bochum über den Apparat, sie hatten alle dasselbe Problem: Wie kamen sie nur aus diesen Verträgen raus?

Ende Februar erfuhr Klieve aus New York, dass der Investor den Vertrag mit der Stadt Gelsenkirchen beenden wolle. Die Amerikaner forderten dafür umgerechnet 39,2 Millionen Euro. Klieve erschrak. Der Bürgermeister berief den Stadtrat zu einer Sondersitzung ein, und sein Kämmerer stellte sich vor die Ratsmitglieder. Er musste sie zur Eile drängen, die Amerikaner setzten ihm ständig neue Fristen, er war ein Getriebener.

Sie verhandelten weiter mit New York und beriefen neue Sondersitzungen ein, um ihre Verträge aufzulösen, Klieve und die anderen Kämmerer, die sich Millionen versprochen hatten vom grenzüberschreitenden Leasing, von einer einfachen Idee. Finanzminister Peer Steinbrück sagt, die Risiken der Leasinggeschäfte seien doch bekannt gewesen. Die USA haben die virtuellen Investitionen zwar 2004 untersagt, aber noch immer stehen Verträge in den Regalen deutscher Kämmerer, die erst in Jahrzehnten auslaufen und in die Banken und Versicherungen auf der ganzen Welt verwickelt sind.

Übrig bleiben kleine Siege und große Verluste.

Klieve, der Kämmerer von Gelsenkirchen, konnte den Stadtrat überzeugen, dass Gelsenkirchen aus dem Leasinggeschäft für das Kanalnetz aussteigt. Die Einnahmen aus diesem Geschäft sind verbraucht, die Stadt musste Geld drauflegen. Der Verlust beträgt rund 6,5 Millionen Euro. Die Schulen und das Rathaus in Gelsenkirchen-Buer least die Stadt nach wie vor von einer amerikanischen Bank.

Rau, der Mann des Wassers, hat das Geschäft mit dem Investor ebenfalls beendet. Die Einnahmen von 45,3 Millionen Euro sind aufgezehrt, der Verband musste 4,7 Millionen Euro drauflegen. Der Preis für Trinkwasser wird sich um fünf Cent pro Kubikmeter erhöhen.

Smith, der Leasing-Berater und Steueroptimierer aus Leipzig, hat wieder eine Menge zu tun. Er sitzt jetzt wie viele seiner Kollegen bei Kämmerern und erklärt ihnen, wie sie die Finanzkrise überstehen.



Neonazi-Aufmarsch im brandenburgischen Halbe 2006: Kampf um öffentliche Plätze

RECHTSEXTREME

„Patriotische Pflicht“

Der militante Rechtsextremismus in Deutschland ist so stark wie selten zuvor. Doch ausgerechnet das lange verrufene Brandenburg organisiert erfolgreich Widerstand gegen den braunen Mob.

Während Hunderttausende unter freiem Himmel in Berlin den 60. Geburtstag des Grundgesetzes feierten, wollten 50 Kilometer südlich am selben Tag Rechtsextremisten ihre Macht demonstrieren. Ihr Motto für den 23. Mai: „Demokraten sind der Volkstod“.

Aber Luckenwalde sperrte sich gegen die ungebetenen Gäste: Schüler malten Plakate, Dennis H., der die Neonazi-Demonstration angemeldet hatte, fand sein Foto mit Adresse und vollem Namen im Internet wieder, Polizei und Staatsanwaltschaft rückten vor der Demo aus, beschlagnahmten Computer und Unterlagen und ermittelten wegen „Verunglimpfung des Staates“.

Am Ende brachte eine Gegendemonstration in der brandenburgischen Stadt weit mehr Teilnehmer auf die Beine als die Rechtsextremen, ein „Demokratiefest“ im Zentrum zog die Aufmerksamkeit auf sich. Abends griffen Hunderte Bürger zum Besen, versammelten sich zum „Kehraus“: Luckenwalde, so die Botschaft, toleriert keinen braunen Dreck.

Die Geschichte aus Luckenwalde ist eine gegen einen Trend, von dem ein sichtlich zerknirschter Bundesinnenminister Wolf-

gang Schäuble (CDU) wenige Tage zuvor berichtet hatte. Einen neuen Höchststand an rechtsextremen Straftaten verzeichnet das Bundeskriminalamt, Verfassungsschützer registrieren einen Zuwachs der sogenannten Autonomen Nationalisten, die gezielt Randalen anzetteln, gegen Gewerkschafter oder gegen Polizisten vorgehen; außerdem mehr Nazi-Aufmärsche. Wer die Vorstellung des Verfassungsschutzberichts erlebte, musste den Eindruck gewinnen, der Rechtsextremismus sei ein Schicksal, an das sich die Deutschen gewöhnen müssten – oder mit dem sie sich längst abgefunden haben.

Gute Nachrichten zu verbreiten ist vielleicht nicht die Aufgabe eines Innenministers. Aber er hätte es durchaus tun können. Inmitten seiner Statistiken ist eine Zahl fast unbemerkt geblieben, die zeigt, dass Gewalt von rechts eben kein Schicksal sein muss. Auch nicht im Osten Deutschlands, wo die Zahl der Straftaten besonders hoch ist. Entgegen dem Bundestrend ist in Brandenburg die Zahl rechtsextremer Gewalttaten deutlich zurückgegangen (siehe Grafik). Noch immer gibt es auch in diesem Land viel zu viele Straftaten von Rechts-