



Credit-Suisse-Zentrale in Zürich: „Der größte Einzelkunde der Bank außerhalb der USA“

FINANZKRISE

## Das Ende einer Heuschrecke

Internationale Investoren wollten mit Plattenbauten in Deutschland das große Geschäft machen. Sie legten eine Milliardenpleite hin, die größte seit Jürgen Schneider.

Das Fürstentum Monaco ist im Kalender der Formel 1 eine ganz spezielle Etappe. Die Fahrer müssen ihre Rennautos durch die Häuserschluchten von Monte Carlo zirkeln. Eng geht es zu und riskant; in Kurven, die Loews oder Portier heißen, bekam schon so manche Pilotenkarriere schlimme Schrammen.

Cevdet Caner, 35, ein österreichischer Staatsbürger mit Wohnsitz Monaco, hat über die Jahre eine große Leidenschaft entwickelt für das absurd gefährliche Grand-Prix-Spektakel an der Côte d'Azur und den Heldenmut der Fahrer. So kam er auch auf die Idee, erklärt Caner, gemeinsam mit Investmentbankern von der Credit Suisse „Loews“ und „Portier“ als interne Codes zu wählen für Kreditpakete im Wert von Hunderten Millionen Euro. Dank dieser Finanzprodukte konnte der Formel-1-Fan Tausende Plattenbau-Wohnungen in Ostdeutschland erwerben – und das fast ohne eigenes Geld und ohne nennenswerte Erfahrung im Immobiliengeschäft.

Was zu Beginn nach einer märchenhaften Erfolgsgeschichte aussah, ist inzwischen schmachvoll gescheitert. Nachdem Caners Firmengruppe Level One immer

mehr und immer schneller gekauft hatte und Investmentbanken laufend neue Millionen nachgeschossen hatten, stand das Unternehmen im Sommer 2008 bei den Geldhäusern mit mehr als 1,1 Milliarden Euro heillos in der Kreide.

Loews und Portier haben dem Kreditjongleur mehr als ein paar Schrammen zugefügt. Zu beklagen ist ein Totalschaden.

Level One steht nun unter Zwangsverwaltung von Anwälten in London, Linz und Berlin. Für den Berliner Insolvenzverwalter Rolf Rattunde ist der Fall Caner die „wohl größte Immobilienpleite seit Jürgen Schneider“.

Der Frankfurter Baulöwe hatte in den Neunzigern betrogen, den Banken manipulierte Abrechnungen vorgelegt. Schneider war ein Besessener, ein Hochstapler, der seine Finanziere jahrelang an der Nase herumgeführt hat. Caner hingegen ist, nach den wahnsinnigen Regeln des Geschäfts, kein Betrüger. Er hatte schlicht die Chancen des internationalen Immobilienshypes erkannt – und hat mitgespielt in jenem Illusionstheater, das die größte Wirtschaftskrise seit den dreißiger Jahren des vorigen Jahrhunderts ausgelöst hat.

Die Geschichte des Cevdet Caner, aufgewachsen im oberösterreichischen Linz, Sohn kurdisch-türkischer Einwanderer, ist eine Geschichte von der Gier und der Lust am Zocken. Sie liefert ein Exempel für die Auswüchse des globalen Finanzsystems zu Beginn des 21. Jahrhunderts.

So war denn auch das Level-One-Engagement der Credit Suisse nie eine klassische Immobilienfinanzierung, sondern von Beginn an eines dieser trickreichen Modelle, die im vorigen Jahr erst die USA und dann die ganze Welt in die Krise trieben: Mit Darlehen des Schweizer Bankhauses kaufte Caner jede Menge Wohnungen, Häuser und Grundstücke. Im nächsten Schritt bündelte Credit Suisse die Sicherheiten der Kreditverträge zu einem neuen Finanzprodukt – und veräußerte es als Wertpapier auf dem Kapitalmarkt.

Je mehr Immobilien Caner auf Pump kaufte, um so mehr Wertpapiere konnten die Schweizer ausgeben. Das Spiel lief für alle Beteiligten so lange rund, bis im vergangenen Jahr die Blase platzte. Dann ging nichts mehr.

Monaco sieht Caner nur noch selten. Der Kurzzeit-Immobilientycoon ist viel unterwegs, Gespräche mit Anwälten, Wirtschaftsberatern und Finanzexperten in halb Europa füllen seinen elektronischen Terminkalender, neulich war er in Wien.

Im Businesscenter des Hotels Hilton Vienna, ein paar Gehminuten vom Stephansdom entfernt, will er sein Geschäftsmodell erklären, und warum es gescheitert ist. Mit seiner randlosen Brille und dem jugendhaften, glatten Gesicht wirkt er so gar nicht wie ein durchtriebener Fi-

nanzhai. Selbst wenn Caner davon spricht, dass er es bei knapp einer Milliarde Euro Kredit hätte bewenden lassen sollen, er aber „einfach zu gierig“ gewesen sei, klingt das so, als wolle er sagen: Sorry, ich habe die BWL-Klausur verhaufen.

Level One mit seinen rund 150 Objektgesellschaften und Holdings in den Steuerparadiesen Jersey und Luxemburg, war auf Wachstum angelegt – und sollte nicht in Deutschland enden. Einen Strang im Organigramm hatte Caner schon für diverse Gesellschaften in Asien reserviert. Die Firmenhüllen hätten nur noch mit Immobilienpaketen aus Fernost gefüllt werden müssen: „Wir wollten im globalen Markt mitspielen, und wenn die Banken die Nerven behalten hätten, wäre das auch geglückt.“

Ist das Größenwahn? Wohl kaum mehr als die Hybris der Investmentbanker, die den Wahl-Monegassen mit immer neuen Millionen für weitere Immobilienkäufe vollpumpten. Ihr Geschäftspartner Cevdet Caner hatte allenfalls rudimentäre Branchenkenntnisse, aber er war smart, eloquent und schnell im Kopf. Er vermittelte das Gefühl, alles im Griff zu haben.

Europas zu werden. Als seine Finanziere ihn drängten, sich vorerst auf den heimischen Markt zu beschränken, kam es zum Bruch. Wien, erkannte Caner, war zu klein geworden für einen wie ihn.

Er fühlte sich reif für London, das Mekka der Schnell-viel-Geldverdiener. Er ging, wie er sagt, „auf Research“ nach neuen Geschäftsideen, fahndete in den Edel-Italienern von Mayfair und Kensington, den bevorzugten Vierteln der neureichen Finanzmanager, nach Geldgebern.

Wie weiland in Wien mit den Callcentern fand Caner auch am britischen Finanzplatz Gehör. Er verkaufte die Plattenbauten in Ostdeutschland als Ei des Kolumbus. Er redete nicht von ein oder zwei Blöcken in Berlin oder Leipzig, er dachte ganz groß. Hätte der junge Entrepreneur nur ein paar Millionen ausgeben wollen, hätten ihn die Londoner Investmentbanker von Credit Suisse wohl auch nach Hause geschickt. Doch Caner sprach von dreistelligen Millionenbeträgen, präsentierte auf seinem Laptop bunte Kästchengrafiken mit Objektgesellschaften in Deutschland und Briefkastenfirmen auf der Insel

ma geschaltet. So konnte Credit Suisse aus einer ganzen Reihe solcher Immobilienkredite Pakete schnüren, um sie dann mit anderen Finanzierungen zu hochverzinsen, aber riskanten Wertpapieren auf den Markt zu werfen.

Anfangs lief das Kreditkarussell reibungslos. Caner kaufte gezielt Objekte, die eine gute Rendite versprachen: Plattenbauten in Berlin waren dabei, Wohnblöcke in Chemnitz, Leipzig und Dresden, deren Vermietungsquote hoch und deren Sanierungsaufwand niedrig war. Erst finanzierte exklusiv die Credit Suisse, später kamen die Royal Bank of Scotland und die Investmentbank Bear Stearns dazu. Kaum war ein neues Paket geschnürt, flossen Millionen an eine Level-One-Gesellschaft auf der Kanalinsel Jersey. Insgesamt kassierte Caner mit den Deals rund 55 Millionen Euro.

Zu Geschäftsterminen reiste der Aufsteiger im Privatjet, als Treffpunkt für Finanzierungsgespräche dienten vornehme Londoner Clubs. Und privat residierte Caner nun in einer 20 Millionen Euro teuren Stadtvilla im feinen Mayfair, an einer Wand hing ein Tafelgemälde des New Yor-



Level-One-Plattenbauten in Möllenhagen an der Müritz, Firmengründer Caner: „Ich war einfach zu gierig“

Mit diesem Talent hatte Caner in seiner Heimatstadt Linz erst den Ortsverband der SPÖ-Jugendorganisation geführt, dann ein Takeaway für chinesisches Essen und schließlich ein Callcenter. Das Betriebswirtschaftsstudium schmiss er nach der Zwischenprüfung. Statt in der Universitätsbibliothek zu büffeln, traf sich Caner lieber in feinen Wiener Hotels mit Finanzinvestoren, die aufstrebende Newcomer im Anlagengeschäft suchten.

Caner überzeugte die Investoren. Seine Callcenter-Gesellschaft CLC ging auf Einkaufstour, erst wurde ein Konkurrent in Österreich übernommen, dann der deutsche Callcenter-Betreiber Camelot. 2001 brachte er die CLC an die Börse und verdiente Millionen, seine Geldgeber ebenso. Standesgemäß verlegte der Linzer seinen Wohnsitz ins Steuerparadies Monaco.

Doch Caner wollte mehr, träumte davon, die Nummer eins im Callcenter-Markt

Jersey. Darauf sprangen die Banker an, das war ihre Welt.

In London hatte sich herumgesprochen, dass mit Immobilien in Deutschland kurzfristig kräftig Geld zu verdienen ist. Die Preise waren selbst in Ballungszentren niedriger als in anderen westeuropäischen Ländern. Zudem wollten viele Kommunen ihren Wohnungsbestand verkaufen, um die klammen Stadtkassen aufzufüllen. Ein Schnäppchenmarkt, zumal schon niedrige Margen aus der Vermietung reichten, um die Kredite für den Wohnungskauf rezufinanzieren – und die nachfolgende Umwandlung der Darlehen in Wertpapiere satte Gewinne versprach.

Für jedes einzelne Immobilienpaket gründete Caner eine eigene Objektgesellschaft, die für den Kauf der Plattenbauten einen Kredit bekam. Zwischen dem Geldgeber Credit Suisse und Caners Tochterunternehmen wurde eine Briefkastenfir-

ker Warhol-Schülers George Condo: Superman, leicht surreal mit zwei Zigaretten in den Ohren.

Ein bisschen wie der Comic-Held, dem mit übermenschlicher Kraft alles gelang, fühlte sich wohl auch Caner in jener Zeit. Obwohl der deutsche Markt ab Ende 2006 nahezu leergefegt war, die Immobilienpreise anzogen, wollte er mit Level One an die Börse. Doch die Börse brauchte eine gute Story, eine Level-One-Wachstums-Story. Und die Credit Suisse wollte diese Story herausbringen.

Caners Aufkäufer durchkämmten die letzten Winkel der Republik. Sie kauften schnell und oft teuer, unsanierte Mietskasernen nach DDR-Standard waren darunter, aber auch Autohäuser und marode Bürokomplexe. In Brandenburg, Wolfen, Taucha und Stendal schlug die Caner-Truppe zu, und selbst in Nestern wie Möllenhagen an der Müritz. Level One kaufte

sämtliche Plattenbauten des Dorfes auf: 227 Wohnungen für 7,5 Millionen Euro.

Ende 2007 hatte Caners Holding 28 000 Wohnungen im Bestand, daneben noch diverse Gewerbe-Immobilien und Brachflächen – und über 1,1 Milliarden Euro Schulden in den Büchern. Allein die Credit Suisse war mit über 800 Millionen engagiert. „Ich war der größte Einzelkunde der Bank außerhalb der USA“, sagt Caner. Und das wollte er auch im Jahr 2008 bleiben und immer weiter wachsen.

Doch es kam anders, die Märkte hatten keinen Bedarf mehr an riskanten Geschäften auf Pump. Und genau in dieser Zeit musste Level One einen 109-Millionen-Euro-Kredit der Credit Suisse bedienen, ein Kredit mit dem Codenamen „Piper“.

Mit Piper begann Caners Absturz. Denn Piper war ein besonderer Kredit, sogenanntes Mezzanine-Kapital, der mangels Sicherheiten mit 20 Prozent Zinsen exorbitant teuer und mit einer Laufzeit von einem Jahr extrem kurzfristig war. Doch woher sollte Caner im Frühjahr 2008 plötzlich weit über 100 Millionen Euro nehmen?



Level-One-Investment in Berlin: „Kalte Enteignung“

Erschwerend kam hinzu, dass Caner bei diesem Geschäft nicht mehr auf seine langjährigen Partner in der Londoner Credit-Suisse-Dependance zählen konnte. Das Geldhaus hatte die Forderungen aus Piper größtenteils weitergereicht – an fünf Hedgefonds aus Übersee, Heuschrecken wie Caner, nur größer und aggressiver.

Die Hedgefonds haben sich darauf spezialisiert, das noch vorhandene Fleisch vom Knochen sogenannter Distressed Investments zu schälen. Als Erstes verständigten sich die Ausbeinprofis mit der Credit Suisse darauf, den Piper-Kredit nicht sofort fällig zu stellen – andernfalls wäre das Level-One-Konglomerat unmittelbar zusammengebrochen. Dann übernahmen sie die Kontrolle über das Unternehmen: Caner musste die Hälfte der Level-One-Anteile abtreten und zusätzlich ein Immobilienpaket über 370 Millionen Euro verpfänden. „Es war eine kalte Enteignung“, sagt Caner, „Freunde rieten mir, geh weg und gib den Schlüssel ab.“

Caner blieb, doch zu sagen hatte er nichts mehr. Im Juli setzten Bank und Hedgefonds den Düsseldorfer Wirtschaftsprüfer Stephan Schilling als Vorstandschef ein. Im Schlepp hatte er Buchprüfer und Juristen des US-Finanzinvestors Blackstone. Mehr als einen Monat nisteten sich die Kontrolleure in den Level-One-Büros in Berlin und Linz ein, sie befragten Mitarbeiter auf eine Art, dass die sich an staatsanwaltschaftliche Verhöre erinnert fühlten, sie durchkämmten jedes Blatt und jede Datei. Doch sie kamen zu spät.

Level One, so heißt es in einem vertraulichen Bericht der Kontrolleure, stehe weitaus schlechter da, als gegenüber den Finanziers dargestellt: Einzelne Gesellschaften der Gruppe seien bereits „überschuldet“, die Buchhaltung sei lückenhaft, das Management überfordert, die Finanzströme innerhalb des Firmengeflechts „viel zu kompliziert“ und undurchsichtig.

Besonders intensiv widmeten sich die Prüfer aber 100 Einzelposten aus dem Jahre 2007 über insgesamt 39,6 Millionen Euro, die über Umwege an Caner gegangen waren. Ob die Zahlungen rechtmäßig waren, so heißt es in dem Bericht für Bank und Hedgefonds, sei unklar.

Dem Verdacht, unrechtmäßig Gelder entnommen zu haben, widerspricht Caner entschieden. Alle Zahlungen seien Managementhonorare gewesen, die mit den Finanziers in den Kreditverträgen fixiert waren. Auch die komplexe Konstruktion von Level One sei mit der Hauptkreditgeberin, der Credit Suisse, „detailliert ausgearbeitet“ worden. Das Geldhaus schweigt dazu.

Am 18. August des vorigen Jahres war Caners Ausflug ins Land der Heuschrecken beendet. Vier Tage nachdem Blackstone den Level-One-Gläubigern ihren Bericht präsentiert hatte, eröffnete das Oberste Gericht in London die Insolvenz über Caners Unternehmen in Jersey. Wenige Monate später war die Level-One-Holding in Linz zahlungsunfähig, Anfang Januar schließlich traf es in Berlin nahezu alle Objektgesellschaften von Level One.

Insolvenzverwalter Rattunde wird die Megapleite der Finanzjongleure wohl noch über Jahre beschäftigen. Denn die Tausende Wohnungen, mit denen Caner, Banken und Hedgefonds spekuliert haben, sind zurzeit auf dem Markt nur mit gigantischen Verlusten abzusetzen.

Caner selbst ist sich keiner Schuld bewusst, er sieht sich als Opfer der Hedgefonds, die Level One „mutwillig zerstört“ hätten. Am Ende, sagt er, hätten nun alle verloren: „Die Hedgefonds, die Banken, die Mieter und ich.“ ANDREAS WASSERMANN

AUSSENHANDEL

## Meister im Verhindern

Die deutsche Wirtschaft klagt über die massiven Einschränkungen bei Geschäften mit Iran. Ein Richterspruch stellt nun die rigiden Regeln grundlegend in Frage.

Der Brief an das Auswärtige Amt war höflich im Ton, aber scharf in der Sache. Auf fünf als „Argumentationshilfe“ deklarierten Seiten erläuterte Martin Jäger, der Cheflobbyist von Daimler, warum die Berliner Exportbeschränkungen beim Handel mit Iran die deutsche Wirtschaft bis an die Schmerzgrenze benachteiligten. Die harte Linie der Bundesregierung erreiche nur eines: dass Waren nach Iran nicht mehr aus Deutschland stammten, sondern aus Ländern wie Frankreich oder Schweden. Statt Daimler profitierten Renault, Volvo oder Iveco, die weitgehend ungehindert von restriktiven Regeln verkaufen dürften. Ob das die Bundesregierung wirklich wolle?

Der kurz vor Ostern eingegangene Brandbrief – pikanterweise aufgesetzt von Außenminister Frank-Walter Steinmeiers früherem Sprecher – resultiert aus der Entscheidung der Bundesregierung, die Ausfuhr deutscher Schwerlasten nach Iran zu verbieten. Weil die iranische Armee öffentlich mehrfach Fahrzeuge vorgeführt hat, die zu mobilen Raketenwerfern umgebaut wurden, ließ das Wirtschaftsministerium im April 2008 den Export von „Lastkraftwagen mit drei Achsen oder mehr und einem zulässigen Gesamtgewicht von mehr als 20 000 Kilogramm“ nach Iran und Syrien untersagen.

Bislang verkaufte Daimler pro Jahr bis zu 1000 Laster an iranische Firmen. Die im pfälzischen Wörth produzierte „Actros“-Reihe gilt als Prunkstück deutscher Fahrzeugbaukunst, ein Schlepper kostet zwischen 80 000 und 100 000 Euro. Durch das Embargo entgeht dem Stuttgarter Unternehmen ein potentieller Umsatz von vielen Millionen Euro jährlich.

Der Streit um die Schwerlasten ist der jüngste Höhepunkt eines seit längerem schwellenden Konflikts zwischen Politik und Wirtschaft. Es geht um die schwierige Abwägung, wo die Grenze zwischen außenpolitischen Interessen und wirtschaftlicher Freiheit liegt. Deutschland ist nicht nur Exportweltmeister, sondern auch Großmeister im Verhindern von Export, wenn es Richtung Persischer Golf geht. Zusätzlich zu den in der Europäischen Union vereinbarten Sanktionen gegen die Regierung in Teheran führt das Berliner Wirtschafts-