

Schwerpunkt: Zukunft der Kommunalfinanzierung

Graswurzelfinanzierung

Bürgerkredite – eine mögliche Alternative?

Von Natalie Kolb und Matthias Elbers

Wenn sich die Banken aus der Kommunalfinanzierung zurückziehen, könnte die direkte Kreditaufnahme der Kommunen bei ihren Bürgern eine Alternative sein. In der Praxis stoßen Bürgerkredite jedoch immer wieder auf Schwierigkeiten. Ein neues Modell könnte das jetzt ändern.

Im Sommer 2009 sorgte die Stadt Quickborn mit einer pffiffigen Idee für Schlagzeilen. Bürgermeister Thomas Köppl und Kämmerin Meike Wölfel waren mit den Kreditkonditionen der Banken unzufrieden. Für die Aufnahme eines 4-Millionen-Euro-Kassenkredits mit einem Jahr Laufzeit sollte Quickborn über 4 Prozent Zinsen zahlen. Doch Köppl und Wölfel wussten sich zu helfen. Ihre Lösung hieß Bürgerkredit: Anstelle der Banken sollten die Bürger einspringen und der Stadt Darlehen zu einem Zinssatz von 3 Prozent gewähren. Auf einer Bürgerversammlung erntete das Modell viel Zuspruch. Schnell wurde die Sache zu einem Selbstläufer. Aus dem ganzen Bundesgebiet meldeten sich Bürger, die bereit waren, Quickborn Geld zu leihen. Das Verfahren selbst war für die Stadt unkompliziert. Wölfel musste nur kontrollieren, ob die Gläubiger die Kreditverträge unterschrieben hatten und das Geld auf dem Konto der Stadt eingegangen war. Ein Se-

rienbrief, der den Vertragstext beinhaltete, und eine Excel-Liste, in die die Kreditgeber eingetragen wurden – das war alles. Kein Wunder, dass sich auch andere Kommunen für das Quickborner Modell interessierten. Doch im Oktober 2009 kam dann das Aus. Die BaFin erklärte das Modell Bürgerkredit für unzulässig. Die Aufseher sahen darin ein erlaubnispflichtiges Bankgeschäft, das Gebietskörperschaften laut Kreditwesengesetz untersagt ist.

Köppl und Wölfel hielten an der Idee des Bürgerkredits aber fest. 2010 nahmen sie einen neuen Anlauf. Diesmal mit Unterstützung der Bank für Investments und Wertpapiere (BIW) in Willich. Sie schrieb den Bürgerkredit im Internet aus. Bürger, die Quickborn Kredit gewähren wollten, konnten ein Konto bei der Bank einrichten und ein Kreditgebot abgeben. Nachdem die geplante Summe zusammen war, sammelte die BIW das Geld ein und reichte es in Form eines Darlehens an die Kommune weiter. Die Forderungen gegenüber der Stadt trat die Bank an die Bürger ab.

Die Abwicklung der Zins- und Tilgungsmodalitäten hat ebenfalls die BIW übernommen. Dafür erhält sie von der Kommune 0,15 Prozent der Kreditsumme. Außerdem müssen die Anleger eine jährliche Kontogebühr von 12 Euro an die Bank zahlen. Die Konditionen sind für die Anleger nicht sonderlich attraktiv. Die Begeisterung der Bürger hielt sich in Grenzen: „Im Sommer 2009 hatten wir einen Run erlebt. Beim zweiten Anlauf 2010 dauerte es einige Zeit, bis die geplante Summe zusammenkam“, sagt Wölfel. Hinzu kam der

größere Verwaltungsaufwand, den die Einschaltung einer Bank mit sich bringt. Wölfel zieht ein negatives Fazit: „Die Stadt hat keine Verluste gemacht, aber solche Projekte sind aufwendiger und unflexibler als normale Kommunalkredite.“

Genau da setzt das Mainzer Unternehmen LeihDeinerStadtGeld an. LeihDeinerStadtGeld will einen Bürgerkredit anbieten, der ohne Kontogebühren auskommt. Geschäftsführer Jamal El Mallouki will die Unkosten des Verfahrens aus der Differenz von Anleger- und Kreditzinsen bestreiten. Zugleich sollen die Kommunen und die Bürger in den Genuss marktüblicher Zinsen kommen. In Zeiten, in denen immer mehr Banken über die geringen Margen im Kommunalkreditgeschäft klagen und sich aus dem Anbieterfeld zurückziehen, klingt das nach der Quadratur des Kreises. El Mallouki aber glaubt, durch einfache Prozesse die Transaktionskosten so niedrig halten zu können, dass sein Modell für alle Beteiligten attraktiv ist: „Vergleicht man das Zinsniveau risikoäquivalenter Geldanlagen mit den Konditionen für Investitionskredite, ist hier durchaus Luft.“ Mehr als ein ergänzendes Werkzeug wird der Bürgerkredit nicht sein, ist auch er sich sicher: „Der Bürgerkredit wird den klassischen Kommunalkredit nicht ersetzen können. Er kann aber bei bürgernahen Projekten – etwa der Finanzierung von Schulen – die bessere Alternative sein, weil er die Bindung der Bürger an die Kommune stärkt.“ //

redaktion@derneuekaemmerer.de

Versicherer als Finanziere

Privatplatzierung – Alternative zum Kommunalkredit

Von Sabine Paulus

Die Städte Wiesbaden und Salzgitter haben ihre Kommunalfinanzierung bereits auf eine breitere Basis gestellt. Direktplatzierungen bei Versicherungen und Schuldscheine sind auch für Kommunen eine interessante Alternative.

Die meisten Kämmerer vertrauen nach wie vor auf die bewährte Finanzierung mit Hilfe eines Kommunaldarlehens. Doch ob diese Quelle künftig tatsächlich wie bisher fließen wird, ist fraglich. Das Risikobewusstsein der Banken ist gewachsen. Schon macht das böse Wort von risikoorientierten Kreditlimiten die Runde. Die Banken werden aber auch wegen der steigenden Eigenkapitalanforderungen im Zuge von Basel III künftig weniger spendabel sein. Es ist für die Kämmerer an der Zeit, dem Beispiel der freien Wirtschaft zu folgen und die Finanzierungsquellen zu diversifizieren. Mögliche alternative Kapitalgeber sind Versicherungen, die immer mehr Gefallen daran finden, Kommunen ihr Geld zu geben. Als Instrumente sind der Schuldschein und Direktkredite beliebt. Bei dem zehnjährigen Schuldschein der Stadt Salzgitter, der im Dezember 2010 mit einem Volumen von 30 Millionen Euro und einem Kupon von 3,525 Prozent platziert worden ist, hatten die Versicherer zwar ein starkes Interesse angemeldet, kamen aber wegen des relativ kleinen Volumens und der hohen Überzeichnung letztlich nicht zum Zuge.

Laufzeiten von bis zu 25 Jahren

Bei der Stadt Wiesbaden hatte ein Versicherer kürzlich mehr Erfolg. Die hessische Landeshauptstadt hat im Sommer dieses Jahres über ihre Investmentgesellschaft WVV Wiesbaden Holding GmbH direkt auf Versicherungsgelder zurückgegriffen: Mit der R+V Lebensversicherung hat sie eine 20-jährige Kreditfazilität über 20 Millionen Euro abgeschlossen, der Kupon beträgt 4,25 Prozent. Mit dem frischen Geld will die zweitgrößte Stadt Hessens eine Immobilie am Marktplatz erwerben. Mit den Mieterträgen stellt die Landeshauptstadt Zins- und Tilgungsleistung sicher. Weder die Stadt Wiesbaden noch die R+V Lebensversicherung wollten sich auf Anfrage näher zu der Transaktion äußern.

Für die Kommunen liegen die Vorteile einer Direktplatzierung bei einer Versicherung in der Laufzeit. „Versicherungen können Laufzeiten von bis zu 25 Jahren anbieten, Geschäftsbanken und Sparkassen gehen nicht über zehn Jahre hinaus“, sagt Dierk E. Rottmann, Partner bei dem Corporate-Finance-Beratungshaus @Visory Partners, der die Stadt Wiesbaden bei der Direktplatzierung bei der R+V Lebensversicherung beraten hat. „Zudem kann eine Kommune durch die Direktplatzierung bei einer Versicherung Up-Front-Fees vermeiden, wie sie etwa bei einer Platzierung über Banken anfallen“, sagt Rottmann. Der Schuldner hat darüber hinaus keine Publizitätspflichten und benötigt kein externes Rating.

Für institutionelle Investoren sind solche Privatplatzierungen von Kommunen ebenfalls attraktiv, denn die kommunalen Schuldscheindarlehen und die direkten Darlehen sind für das Sicherungsvermögen der Versicherungen geeignet, haben ein mit Bundesanleihen vergleichbares Risikoprofil und versprechen gegebenenfalls eine Zusatzrendite.

Grundsätzlich sind bei der öffentlichen Hand im Rahmen von Privatplatzierungen drei Modelle zu unterscheiden. Die Kommune bzw. die Stadt kann direkt als Kreditnehmer auftreten. Sie kann ihrer Beteiligungsholding, die eine 100-prozentige Tochter der Stadt ist, aber auch eine Bürgerschaft erteilen. So ist beispielsweise die Stadt Wiesbaden bei der Direktplatzierung bei der R+V Lebensversicherung verfahren.

ren. Zu guter Letzt kann die Kommune über ihre Stadt- oder Versorgungswerke, an denen sie die Mehrheit hält, die Finanzierung in Anspruch nehmen, „allerdings muss sie in diesem Fall gegebenenfalls einen Abschlag auf ihr implizites Rating in Kauf nehmen“, sagt Rottmann.

Investmentgrade ein Muss

Der deutsche Versicherer Allianz ist im Schuldscheinbereich sehr aktiv. „Versicherungsschuldscheine sind für Großunternehmen und den gehobenen deutschen Mittelstand mit einem Umsatz ab 500 Millionen Euro interessant“, sagt Thomas Schneider, Leiter des Referats Banken- und Firmenkredite bei der Allianz. „Aber auch kommunalnahe Unternehmen nutzen den Schuldschein gern.“ Das Darlehen sei dann entweder kommunal verbürgt, oder die Stadtwerke, an denen die Kommune die Mehrheit hält, müssten die gleichen Darlehenskonstellationen wie die Unternehmen der freien Wirtschaft erfüllen.

Die Allianz investiert nur in Investmentgradeadressen. Die Emissionsbeträge starten bei Schuldscheinen bei 5 Millionen Euro. „In der Regel treten wir weder bei Unternehmen noch bei Kommunen als größter Darlehensgeber auf“, sagt Schneider. „Wir stellen normalerweise lediglich 20 bis 25 Prozent des Kreditvolumens zur



Die Stadt Wiesbaden nutzt Versicherungsgeld.

Verfügung.“ Die Laufzeiten liegen zwischen drei und zehn Jahren. Das Darlehen ist grundsätzlich vorrangig und hat einen festen Zinssatz. In den Verträgen sind bei nicht besicherten Schuldscheinen immer eine Negativerklärung und drei Covenants aus den Bereichen Kapitaldienstdeckung, Verschuldung und Kapitalstruktur enthalten. „Die Kosten für den Emittenten sind bei uns in der Regel teurer als ein Kredit oder ein Bond“, sagt Schneider.

Kommunen bald in Übersee?

Manch eine größere Stadt soll sogar die Begebung eines US-Private-Placements (US-PP) prüfen, ist aus dem Markt zu hören. Die Unternehmen der freien Wirtschaft haben dieses Instrument nach einer kleinen Auszeit in den Krisenjahren 2007 und 2008 bereits wieder für sich entdeckt. Mittelständler ohne Rating wie der Duft- und Aromenhersteller Symrise, das Schienenlogistikunternehmen VTG oder der Industriegasespezialist Messer, aber auch ungeratete Großkonzerne wie der Walldorfer Softwarekonzern SAP haben in den vergangenen Monaten darauf zurückgegriffen. „Volkswirtschaftlich macht es Sinn, dass Versicherer langfristig Unternehmen Geld geben“, sagte Thomas Krausser, Senior Vice President bei der Pricoa Capital Group, gegenüber FINANCE. Seit 1993 investiert die Pricoa Capital Group, die Investment-Business-Einheit der Prudential Financial mit Sitz in den USA, in deutsche Unternehmen.

Doch ob ein US-PP tatsächlich für eine deutsche Kommune ein geeignetes Instrument ist, ist fraglich. „Die Kreditdokumentation ist bei einem US-PP sehr komplex“, sagt ein Finanzierungsexperte. Der Aufwand überwiegt nicht die Vorteile für eine Kommune. Zu frisch sind auch noch die schlechten Erfahrungen mit den US-Cross-Border-Leases, die den Kommunen nach der Finanzkrise teilweise auf die Füße fielen. //

sabine.paulus@finance-magazin.de

www.pwc.de/wibera

Kommunal denken, wirtschaftlich handeln

Ausgeglichene Finanzen, transparente Strukturen und bürgernahe Service – nachhaltige Konzepte für kommunale Leistungen, von Gesundheit über Bildung bis zur Energie von morgen: Ihre Themen sind unser Spezialgebiet. Schließlich sind wir seit über 80 Jahren Partner der Öffentlichen Hand. Sie finden unsere Expertenteams dort, wo Sie sie brauchen: an bundesweit 28 Standorten. Was kann ich für Sie tun? Dr. Sven-Joachim Otto, Tel.: +49 211 9 81-27 39, sven-joachim.otto@de.pwc.com

pwc

WIBERA

© 2011 Pricoa Capital Group, ein Tochterunternehmen der Pricoa Capital Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Pricoa Capital Group ist ein Tochterunternehmen der Pricoa Capital Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die Pricoa Capital Group ist ein Tochterunternehmen der Pricoa Capital Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Die Pricoa Capital Group ist ein Tochterunternehmen der Pricoa Capital Group, Inc. Alle Rechte vorbehalten.