„Einfach Schrott“

Klagen gegen Verantwortliche des US-Immobilien-Finanzierers New Century könnten zur ersten erfolgreichen Generalabrechnung mit der Finanzkrise führen.

Als er seinen ersten großen Deal endlich unterschriftsreif hatte, war Brad Morrice nicht mehr zu stoppen. Nicht einmal ein Brand nahe seinem Privathaus konnte ihn ablenken an diesem großen Tag. „Pack ein paar Sachen ins Auto und hau ab, ich habe jetzt keine Zeit“, riet er damals telefonisch seiner schockierten Frau.

Jahrelang hatte er vorher versucht, Wall-Street-Banken für sein Geschäft mit sogenannten Subprime-Hypotheken zu begeistern, also Immobilienkrediten für Leute, die sich eigentlich kaum die Raten leisten konnten. Lange hatten sie in New York nicht geglaubt, dass sich damit Geld verdienen lässt. Doch auf einmal konnten die Investmentbanken nicht genug bekommen von den billigen Hypotheken.

Morrice’ Unternehmen New Century Financial wurde innerhalb kurzer Zeit zum zweitgrößten Anbieter. 7200 Mitarbeiter schafften zuletzt gemeinsam mit einem Heer von landesweit 47 000 Maklern täglich neue Kreditverträge ran, aus denen Banker an der Wall Street dann Pakete schnürten für ihre weltweiten Kunden – Hedgefonds, Pensionskassen und deutsche Landesbanken.

Solange die Immobilienpreise stetig stiegen, schien Morrice das Perpetuum mobile erfunden zu haben. Die Geschäftsidee funktionierte, eine der tollsten Erfolgsgeschichten Amerikas hatte begonnen.

Doch in Wahrheit war es „eine tickende Zeitbombe, die 2007 explodierte“, heißt es in einem Untersuchungsbericht des Konkursgerichts von Delaware. Das Ende der Firma habe die „Marktkatastrophe“ mit ausgelöst: „Die Folgen sind gewaltig und ohnegleichen.“

Im Dezember verklagte nun die US-Börsenaufsicht SEC Ex-Führungskräfte von New Century rund um Morrice wegen Betrugs. Auf 50 Seiten haben die Ermittler in ihrer Klageschrift zusammengetragen, wie die ehemaligen Top-Manager Investoren geschädigt haben sollen: Die Vorwürfe reichen von Bilanz- bis Wertpapierbetrug. Quartalsberichte hätten „falsche und irreführende Informationen“ enthalten. Morrice selbst hätte zu verantworten, „dass negative Informationen über das Geschäft nicht veröffentlicht wurden“, heißt es in der Klage.

Nun könnte New Century wieder zu einem Symbol werden: dieses Mal allerdings für eine Generalabrechnung mit den Mitverursachern der Finanzkrise.

Brad Morrice ist ein intellektueller Typ, übergewichtig, mit dünnem grauem Haar und einer manchmal nervenden Leidenschaft für endlose Diskussionen. 1995 hatte er New Century mit zwei Freunden in einem Vorort von Los Angeles gegründet. Aus dem Nichts stiegen die vergebenen Kredite bis 2006 auf über 60 Milliarden Dollar.

Die Szene war begeistert, die drei Gründer wurden „Unternehmer des Jahres“ in einem Wettbewerb der Wirtschaftsprüfer Ernst & Young. Im „Wall Street Journal“ landete die Firma auf Platz drei der „Top Guns“-Liste der leistungsstärksten Unternehmen.

Morrice selbst verdiente prächtig und führte ein Luxusleben in Laguna Beach bei Los Angeles. Immer wieder betonten er und seine Partner unisono ihre konservative Geschäftsphilosophie. Die Qualität der Hypothekenkredite sei „stark“ und „sehr hoch“, das Ergebnis eines „strikten“ und „verbesserten“ Risikomanagements.

Doch die guten Zahlen waren das Resultat eines großangelegten Betrugssystems, behauptet die bereits im April 2008 eingereichte Klage eines US-Pensionsfonds, der viel Geld durch New Century verlor. Mit über 30 Zeugenaussagen beschreiben die Anwälte des Fonds detailliert, wie das System funktioniert haben soll.

ROSE PALMISANO / ZUMA PRESS

New-Century-Chef Morrice 2006
Im Visier der Börsenaufsicht

Schon ab 2003 verabschiedete sich die Firma demnach von vielen Standards und Qualitätskontrollen. Hauskäufer konnten ihr Einkommen auf dem Hypothekenvertrag ohne Nachweis eintragen, nichts wurde überprüft. Das waren die Lügner-Hypotheken, im Fachjargon „Liar Loans“ genannt. Ein Eigenanteil war nicht länger erforderlich. Auch die Tilgung des Darlehens drängte nicht. Es reichte, die monatlichen Zinsen zu zahlen.

Die Qualität solcher Hypotheken war „einfach Schrott“, sagt ein ehemaliger Mitarbeiter aus Kalifornien heute. Es gab immer jemanden, der ein Darlehen abzeichnen würde, „egal wie schlecht es war“, sekundiert eine frühere Vorgesetzte.

„Die Richtlinien wurden aus dem Fenster geworfen“, sagt ein Ex-Vertriebsmann aus Ohio, der monatlich 200 Verträge ranschaffte. Lehnte er besonders dubiose Kunden ab, machten ihm Vorgesetzte „die Hölle heiß“. „Wer noch einen Herzschlag hatte, bekam auch eine Hypothek“, sagt ein anderer, denn am Ende zählte nur eins: „Umsatz, Umsatz, Umsatz“.

Jeden Monat verkaufte New Century derart produzierte Hypotheken in gebündelten Paketen an Investmentbanken, die immer mehr davon verlangten. Die Firmenmanager „befriedigten bereitwillig die Nachfrage der Investoren“, heißt es in Prozessakten. Sie „verschlossen die Augen vor den wachsenden Risiken“.

Als sich der Markt drehte, als die Zinsen stiegen und zahllose Kleinkunden nicht mal mehr die ersten Raten ihrer Hypotheken bedienen konnten, da strömte die verdorbene Ware in immer größeren Wellen in die Firmenzentrale von New Century zurück. Morrice musste sie akzeptieren, so stand es in den Verträgen.

Aber die Gründer hatten keine Rücklagen für diesen Fall gebildet. Intern brach Chaos aus. „Das Finanzteam macht mir große Sorgen“, schrieb einer der Großaktionäre und Aufsichtsräte, der Hedgefonds-Manager David Einhorn, in einer E-Mail vom August 2006: „So ziemlich jede Analyse, die man uns vorlegt, ist fragwürdig.“ Ein anderer Aufsichtsrat

JUSTIN SULLIVAN / AFP

Eingestelltes US-Immobilienprojekt: *Warnzeichen ignoriert*

bezweifelte die „Seriosität des Managements“, es sei „funktionsgestört“.

Jahrelang, so der Vorwurf, beschönigten die Manager das Problem. Erst im Februar 2007 gestanden sie den Ernst der Lage ein und berichtigten ihre Bilanzen. Wenig später setzte die Börse den Handel mit New-Century-Aktien aus, die Geldgeber der Firma verschärften ihre Forderungen. Am 2. April meldete die Firma Insolvenz an. Im Sommer 2007 brachen in New York die ersten beiden großen Hedgefonds zusammen.

„Die Aktionäre von New Century wurden doppelt getroffen: Die Bilanzwerte des Unternehmens verfielen zunehmend, das Management manipulierte die Zahlen und verschleierte den Zusammenbruch“, sagt der SEC-Chefermittler Robert Khuzami.

Morrice lehnte mehrere Interviewanfragen des SPIEGEL ab und reagierte nicht auf einen detaillierten Fragenkatalog. „Mr. Morrice wird dieses Thema nicht außerhalb eines amerikanischen Gerichtssaals diskutieren“, sagt sein Anwalt.

In einer Stellungnahme zur Klage der SEC erklärte er, dass die Betrugsvorwürfe „schlicht falsch“ seien und dies im Prozess auch bewiesen werde. „Brad hat alles versucht, um das Unternehmen zu retten und die Aktionäre korrekt über die vielfältigen Herausforderungen zu informieren.“ Morrice sei selbst „eines der größten Opfer“.

Frank Hornig, Thomas Schulz

indem eine Kommission breit die Ursachen in den Vereinigten Staaten untersucht“, sagt Bundesjustizministerin Sabine Leutheusser-Schnarrenberger. Dann fügt sie an: „Eine ehrliche und schonungslose Analyse der Finanzkrise steht in Deutschland noch aus.“

Dieses Defizit darf politisch, moralisch, aber vor allem auch juristisch verstanden werden. Das mag auch daran liegen, dass es in Deutschland, anders als in den USA, weniger die Privatbanken waren, die im weltweiten Hypotheken-Monopoly die Milliarden verbrannten: Die wichtigsten deutschen Spekulanten waren öffentlich-rechtliche Institute.

Jahrzehntelang hatten die staatlich dirigierten Landesbanken sich auf das eher langweilige Kreditgeschäft zu Hause konzentriert. Das war zwar ehrenvoll, aber auch renditeschwach. Hinzu kam, dass zu ihren Miteigentümern auch die Sparkassen zählen, die kein Interesse an einer heimischen Konkurrenz haben konnten.

So kamen die Landesbanken auf die Idee, mit ihren parteipolitischen Aufsehern im Rücken international aktiv zu werden. Unter den Augen ihrer Aufsichtsgremien fingen sie an, ins Geschäft mit Derivaten und Kreditpaketen einzusteigen.

Geld dafür bekamen sie günstig auf dem Kapitalmarkt, weil die Rating-Agenturen den Landesbanken dank der staatlichen Obhut immer Bestnoten ausstellten. Um noch wilder spekulieren zu können, wurde das Geschäft gern in Zweckgesellschaften ausgelagert, die man zudem in Steuerparadiesen installierte.

Die Politik jedenfalls, früher und auch heute noch immer in den Kontrollorganen der Landesbanken federführend, hat kaum Interesse an einer Abrechnung, die dann ja auch sie selbst treffen würde.

Gut möglich, dass die Landesbanken und ihre Aufsichtsräte sich deshalb auch scheuen, zivilrechtlich gegen ihre früheren Vorstände vorzugehen – so wie es etwa der Siemens-Konzern in der Korruptionsaffäre getan hat. „Die Vorstände der Landesbanken haben rechtswidrig und grob fahrlässig gehandelt“, sagt der Bonner Wirtschaftsrechtsprofessor Marcus Lutter.

Der sächsische Landesrechnungshof plädiert deshalb für zivilrechtliche Klagen gegen Ex-Vorstände sowie gegen Mitglieder des einstigen Verwaltungsrats und Kreditausschusses der Sachsen LB. Schon seit März 2008 gibt es dazu einen Beschluss des Dresdner Kabinetts, große Anwaltskanzleien sind eingeschaltet – passiert ist bisher nichts.

Zivilrechtlich kommt es nicht auf Vorsatz an, Fahrlässigkeit genügt.

Zivilrechtlich kommt es nicht auf Vorsatz an, Fahrlässigkeit genügt. Das kann zumindest teuer werden. Im Fall IKB kam das Düsseldorfer Oberlandesgericht zu einer aufsehenerregenden Entscheidung, es ging um die Klage von Aktionären, die ge-