

# DIE ZEIT

Wirtschaft 29/2002

## "Wir sehen uns vor Gericht"

Babcock Borsig ist pleite. Oder doch nicht? Ein US-Millionär streitet mit dem Exvorstand

*von Karin Leppin*

Es sind die üblichen Verdächtigen. Der hilfsbereite Politiker. Der umtriebige Manager. Der reiche Amerikaner. Die verschwiegenen Banker. Und natürlich die besorgten Arbeitnehmer.

Es geht um Babcock Borsig, den 1891 in Berlin gegründeten Maschinenbaukonzern. Ein Traditionsunternehmen mit großer Vergangenheit, ein Konzern mit mehr als 100 Tochtergesellschaften. Babcock Borsig ist pleite und soll zerschlagen werden. Viele, wahrscheinlich Tausende, der weltweit 22 000 Beschäftigten werden ihre Arbeit verlieren, wenn die Verteilung der einzelnen Unternehmen unter den Interessenten ausgehandelt ist.

Es ist der bekannte Ablauf einer Insolvenz. Und dennoch könnte es bald Überraschungen geben.

Dafür will Guy Wyser-Pratte sorgen. Der amerikanische Millionär, der knapp acht Prozent der Aktien von Babcock Borsig besitzt, klagt vor mehreren Gerichten in Deutschland und New York gegen das Verhalten des ehemaligen Babcock-Chefs Klaus Lederer beim Verkauf der Kieler Howaldswerke Deutsche Werft AG (HDW). Sie war bis dahin der Goldesel des jetzt insolventen Konzerns. "Wir sehen uns im August vor Gericht", sagt Wyser-Pratte triumphierend. Gewinnt er, wären die Verträge über den Verkauf der HDW ungültig - und Babcock gerettet.

Der Verkauf von 25 Prozent der Anteile an der Kieler Werft gilt als Grund für die Insolvenz des Konzerns. Jahrelang hatte sich der damalige Babcock-Chef Klaus Lederer aus den Kassen seiner Tochterfirma bedient, um sein Unternehmen liquide zu halten. Als der HDW-Vorstand nicht mehr mitmachte, übernahm Lederer im September 2000 sogar selbst den Chefsessel in Kiel und führte beide Unternehmen in Personalunion. Noch im Februar dieses Jahres verkündete er, Babcock solle 100 Prozent der Anteile an der Kieler Werft bekommen.

Ein guter Plan, wie Guy Wyser-Pratte fand, als Lederer ihm entsprechende Ideen in New York präsentierte. Lederers Konzept entsprach den Vorstellungen, die der Amerikaner für die Rettung des angeschlagenen Konzerns hatte: sich auf das rentable Werftgeschäft in Kiel konzentrieren, defizitäre Firmenteile abstoßen, andere in Kooperationen und Joint Ventures halten. Zunächst schien Lederer die gleiche Strategie zu verfolgen. Plötzlich aber schwenkte er um. Die Schriftstücke, die er in New York präsentierte, dienen jetzt als Beweis in der Klage vor dem New Yorker Distriktgericht.

Am 11. März, nur acht Tage vor der Hauptversammlung der Babcock-Aktionäre, verkaufte er 25 Prozent der Anteile der Kieler Werft HDW an die amerikanische Beteiligungsgesellschaft One Equity Partners (OEP), eine Tochter der Bank One aus Chicago. Für die Anteilseigner von Babcock blieb keine Zeit, das Geschäft noch zu verhindern. Zusammen mit früher gekauften Anteilen besaß die OEP nun auf einmal 75 Prozent der Anteile an der Werft. Der Kaufpreis soll bei 350 Millionen Euro gelegen haben. "Ein Spottpreis, andere hätten das Dreifache gezahlt", kritisiert Wyser-Pratte.

Tatsächlich kostet jedes einzelne U-Boot mehr, das in Kiel seit März mit neuester Technik vom Stapel läuft. Diese Schiffe der Klasse 212 besitzen einen Brennstoffzellen-Antrieb und können unbemerkt wochenlang unter Wasser bleiben. Eine Erfindung, die die Auftragsbücher der Kieler Werft überquellend lässt, weil sie weltweit einzigartig ist. Nicht nur der Bau neuer Boote, sondern auch das Auf- und Umrüsten alter U-Boote verspricht ein langfristiges Milliardengeschäft zu werden - geführt von Klaus Lederer, denn der bekam für den Deal von OEP-Chef Richard Cashir eine Arbeitsplatzgarantie.

Obwohl Wyser-Pratte eine einstweilige Verfügung gegen den Verkauf erwirkte, zu dem laut Satzung die Zustimmung der Hauptversammlung erforderlich ist, konnte er das Geschäft nicht mehr rückgängig machen. Denn Lederer und die OEP präsentierten nun Papiere, nach denen der Verkauf schon vor dem Erlass der einstweiligen Verfügung bindend vollzogen worden war. Wyser-Prattes Anwalt Thomas Heidel nennt diese Konstruktion "sehr ungewöhnlich und dubios" und klagte im Auftrag des Amerikaners gegen den Verkauf.

Auch jetzt, beim Gerangel um die Sahnestücke des insolventen Maschinenbauers, ist die OEP ganz vorn mit dabei. Schon bei den Verhandlungen, in denen der nordrhein-westfälische Ministerpräsident Wolfgang Clement Babcock Borsig in letzter Minute retten wollte, saßen die Amerikaner mit am Tisch und präsentierten ihr Konzept.

Laut OEP ist der Vertrag über den Verkauf der HDW wasserdicht. "Das Geschäft ist vollzogen und wird von der Insolvenz von Babcock Borsig nicht berührt", erklärte Christopher von Hugo, Partner der Beteiligungsgesellschaft OEP. Es liefen Gespräche mit dem Insolvenzverwalter, um auch die übrigen 25 Prozent der HDW-Anteile aus der Konkursmasse zu übernehmen. Ein Teil davon werde an Thyssen/Krupp und Ferrostaal abgegeben, um den Forderungen der Bundesregierung nachzukommen, die dem Verkauf nur unter der Bedingung zustimmte, dass der Rüstungsbetrieb nicht vollständig in amerikanische Hände gelangt. Eine

Kungelei mit Lederer wäre schon deshalb nicht möglich, so von Hugo, weil dieser ja nicht allein entscheiden könne, wie er die Geschäfte führt. "Schließlich gibt es auch noch den Aufsichtsrat und andere Gremien", sagt von Hugo.

Doch auch der Aufsichtsrat der Babcock Borsig, geführt von Ex-WestLB-Chef Friedel Neuber, steht in der Kritik. Dass er die Geschäfte Lederers, den er 1997 selbst auf den Vorstandsposten setzte, nicht durchschaut hat, halten Beobachter für unwahrscheinlich. So erklärt sich auch die besondere Rolle, die die WestLB bei den gescheiterten Rettungsversuchen von Ministerpräsident Clement spielte. Neben der Deutschen Bank stimmte sie als Einzige dem Sanierungskonzept zu und versuchte so, eine Insolvenz zu verhindern.